ISSN 2307-5740

Науковий журнал

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

Економічні науки

2015, № 4, Том 3

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi national university

Economic sciences

2015, Issue 4, Part 3

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_jornals/jornal_list/whole.pdf))

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

Хмельницький, 2015, № 4, Т. 3 (226)

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

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

Члени редколегії

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

Відповідальний за випуск: д. е. н. Орлов О. О., к. е. н. Гончар О. І.
Технічний редактор: Яремчук В. С.
Редактор-коректор: Чопенко О. В.

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради
Хмельницького національного університету, протокол № 1 від 28.08.2015

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

ЗМІСТ

Загальні проблеми планування. Планування ресурсного забезпечення підприємства

АНІСІМОВА О. М.
УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ
З ВИКОРИСТАННЯМ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ 7

БЕЛЬТЮКОВ Є. А., ПАШКОВА А. В.
ГНУЧКЕ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ
ЯК УМОВА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 13

ГАРАФОНОВА О. І.
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ КОНСАЛТИНГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ
ТА ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗДІЙСНЕННЯ КЛАСТЕРІЗАЦІЇ 18

РЄПІНА І. М.
ТЕОРІЯ АКТИВАЦІЇ РЕСУРСІВ ТА ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ
ЕКОНОМІЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ МЕТОДОМ VRIO-АНАЛІЗУ 21

ЛІСУН Я. В.
УЗГОДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ
НА ОСНОВІ РЕФЛЕКСИВНОГО ПІДХОДУ 27

НАГОРНА В. Є., МОРОЗ В. С.
МЕХАНІЗМ ПЛАНУВАННЯ ЯК АБСТРАКТНО-ЛОГІЧНА МОДЕЛЬ
У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ МАШИНОБУДІВНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ 32

ЖЕЛІХОВСЬКА М. В.
ТРАНСПОРТНИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ 36

КОРНІЙЧУК А. М., КОШЕЛЬНИК В. М.
ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
НА ОСНОВІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА 42

САЧИНСЬКА Л. В.
ХАРАКТЕРИСТИКА І ЗНАЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА 46

ФОМОВА О. А.
ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ
В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ У СУЧАСНИХ УМОВАХ 53

ЛІСОВСЬКИЙ І. В.
ДЕТАЛІЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 58

НАМ'ЯСЕНКО В. М., ВАСИЛЬКІВСЬКИЙ К. В.
СКЛАДОВІ КОНЦЕПЦІЇ "СУЧАСНОГО УПРАВЛІННЯ" В РОЗРІЗІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЧЕРЕЗ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ 63

СВІДЕРСЬКА А. В.
ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ 68

Управління розвитком підприємства

ГОГОЛЬ Т. А.
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ 72

ГРИЦЕНКО С. І.
ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ ТОВАРІВ
НА РИНКУ ПАРФУМЕРНОЇ ТА КОСМЕТИЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ 80

ЛУК'ЯНОВА В. В., ГЕДЕЛЕВИЧ Є. В.
ОПТИМІЗАЦІЙНІ МОДЕЛІ ПРОЦЕСІВ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ
ОПЕРАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 84

МАРГАСОВА В. Г.
ІНКОРПОРАЦІЯ ПОТЕНЦІАЛУ МЕНТАЛЬНОСТІ ЖИТТЄЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ДО МЕТОДОЛОГІЧНОЇ СХЕМИ ДОСЛІДЖЕННЯ СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 88

ІЛЛЯШЕНКО О. В., КОЗАЧЕНКО Г. В.
ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА
У КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЇЇ УПРАВЛІННЯ 97

ГОНЧАР О. І., ВІТЯЗЬ А. Ю.
ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ 101

ДУМАНСЬКА К. С.
ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ МОБІЛІЗАЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ КОМПАНІЇ 105

МИХАЛЬЧИК С. О., ЩЕПІНСЬКА К. М.
ОЦІНКА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ
(на прикладі ДП "Новатор") 110

МИХАЛЬЧИК Л. Ю., МЕЛЬНИЧУК А. І.
ВПЛИВ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ІНФОРМАЦІЇ НА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ
ПРО ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЕКТ 115

ПОЛОЗОВА В. М.
ВДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 118

РЗАЄВ Г. І., АНТОНЮК П. П., РЗАЄВА Т. Г.
ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: РЕСУРСНО-РЕЗУЛЬТАТИВНИЙ ПІДХІД 122

РУДКОВСЬКИЙ О. В.
КОНЦЕПЦІЯ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОЇ БЕЗПЕКИ 131

ТРОЦИКОВСКИ ТАДЭУШ
УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ В ИННОВАЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ 136

ГОЛОВАЧ Т. В.
ВПЛИВ РИЗИКІВ НА ПІДПРИЄМНИЦЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ 140

МАЦЕХА Д. С., НАЕЛЬТОК М. Ю.
АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПОДІЛЬСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУ 143

РУДЬ О. В.
НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ
ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ 147

ЖУК Є. О.
ОСНОВНІ ЗАСОБИ – ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 152

КУЛАКОВ В. І.
МАРКЕТИНГОВО-УПРАВЛІНСЬКІ НАПРЯМИ
АДАПТАЦІЇ ПІДСИСТЕМ ПІДПРИЄМСТВА ДО РИНКОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ 158

Структурні зміни в економіці

АЛЕХИН А. Б., КОЗЫРЬ-ЧЕПУРНАЯ М. А.
РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПА ПРЕЕМСТВЕННОСТИ ПЛАНОВ В МОДЕЛИ
АДАПТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ 163

KRAŚ IRENEUSZ
WILL THE SECURITY OF POLAND BE INCREASED UPON
JOINING THE EUROZONE? 171

КОВАЛЬЧУК С. В., ЛУЦКОВА Л. П.
ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ 178

КОВАЛЕНКО О. В., БАЛЮРА Ю. О.
ОБГРУНТУВАННЯ ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА .183

ДИХА М. В.
ПРОГНОЗУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ 186

КОВАЛЕНКО О. В., КУЧЕРУК Я. В.
ОБГРУНТУВАННЯ ПЕРСПЕКТИВНИХ НАПРЯМІВ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ..... 192

БАКАЙ В. Й.
ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА 196

ГУРОВА В. А.
ИННОВАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНСОЛИДАЦИИ 201

ГУРОЧКІНА В. В.
РЕІНЖИНІРИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА 207

ЗАЙЦЕВА Н. В., ЯКОВЕНКО В. С.
РОЗРОБКА МОДЕЛЕЙ КОЛЕКТОРСЬКОГО СКОРИНГУ
В ІНФОРМАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 211

КЛИМЕНКО Т. В.
ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ
ПОЗИЧАЛЬНИКІВ – ЮРИДИЧНИХ ОСІБ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ 215

КУХАРСКАЯ Н. А.
МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ
МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ 220

ТЮРІНА Н. М., ШЕЛЕСТ Є. О.
РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ:
ДОСВІД РОЗВИНЕНИХ КРАЇН, СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ 226

САРКІСЯН Л. Г.
СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ 232

СОКИРНИК І. В.
ПЛАНУВАННЯ ЗМІН НА ПІДПРИЄМСТВІ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ 237

СТУПЧУК С. М.
СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ
ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ.....244

КАРПОВА Т. О.
АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ.....249

Зовнішньоекономічна діяльність

КОВАЛЕНКО О. В., ІВАЩЕНКО О. Г.
ПОНЯТТЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ТА ОСНОВНІ МЕТОДИ ЙОГО ЗДІЙСНЕННЯ.....255

ШВИДАНЕНКО Г. О., МИХАЙЛЮК М. О.
СЕЛЕКЦІЯ СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....259

ҐЖЕВСЬКИЙ П. Г.
УГОДА ПРО ВІЛЬНУ ТОРГІВЛЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС: НОВІ ЗАВДАННЯ
ТА МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....265

ЗАБУРМЕХА Є. М., ВАЛЬКОВ О. Б.
СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....271

ГРУШЕВИЦЬКА А. Б., КІЛЮШИК Т. В.
РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ АВТОМОБІЛЬНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ВАНТАЖІВ.....274

СИРИЧЕНКО Н. С.
МЕХАНІЗМ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ
ІНВЕСТУВАННЯ РОЗВИТКУ КРАЇН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....282

УДК 658.5.009.12

О. М. АНІСІМОВА
Донецький національний університет, м. Вінниця

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ З ВИКОРИСТАННЯМ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

У статті проведено дослідження щодо місця інформації та інформаційних технологій у визначенні рівня конкурентоспроможності підприємства, зроблено акцент на необхідність аналізувати значні обсяги різноманітної інформації, проводити та співставляти сильні та слабкі сигнали зовнішнього та внутрішнього середовища. Запропонована система управління конкурентоспроможністю промислового підприємства, яка враховує процес управління конкурентоспроможністю підприємства, механізм управління конкурентоспроможністю, постійну адаптацію до впровадження та використання сучасних інформаційних технологій.

Ключові слова: *управління, конкурентоспроможність, підприємства, інформаційні технології.*

O. N. ANISIMOVA
Donetsk National University, Vinnytsia

MANAGEMENT WITH THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES USING MODERN INFORMATION TECHNOLOGIES

Abstract – The purpose of the article: *formation of a system of management of competitiveness of the enterprise based on modern information technologies. The paper conducted a study on the role of information and information technology in determining the level of competitiveness of the enterprise. Stressed the need to analyze large volumes of diverse information, carry out and compare the strengths and weaknesses of both external and internal environment. The system of management of competitiveness of an industrial enterprise, which takes into account the competitiveness of the enterprise management process, internal and external factors to ensure the competitiveness of enterprises, the formation of strategic-oriented management systems competitiveness. The next major block in the control system of the author examines the mechanism of management of competitiveness, taking into account the constant adaptation to the introduction and use of modern information technologies, functions and principles of management of competitiveness of enterprises, the formation of the model of interaction of business structures and information technology, control and payment of competitiveness, the effectiveness of management of competitiveness of enterprises.*

Conclusion: *to improve the competitiveness of process organization and management of the enterprise is advantageously carried out with the help of modeling tools based on modern information technology. The introduction of information technology within the enterprise requires qualitative changes in the composition of the staff of the enterprise. Management of competitiveness of companies using information technology requires the determination of the basic parameters of the control parameters that shape the direction for sustainable process improvement. Competitiveness of the enterprise management system must form a clear and transparent mechanism for the collection, processing and interpretation of information in the required format to make informed management decisions.*

Key words: *management, competitiveness, enterprises, information technology.*

О. Н. АНИСИМОВА
Донецкий национальный университет, г. Винница

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Цель статьи: *формирование системы управления конкурентоспособностью предприятия с учетом современных информационных технологий. Проведено исследование о роли информации и информационных технологий в определении уровня конкурентоспособности предприятии. Сделан акцент на необходимость анализировать значительные объемы разнообразной информации, проводить и сопоставлять сильные и слабые сигналы внешней и внутренней среды. Предложена система управления конкурентоспособностью промышленного предприятия, которая учитывает процесс управления конкурентоспособностью предприятия, внутренние и внешние факторы обеспечения конкурентоспособности предприятия, формирование стратегически ориентированных систем управления конкурентоспособностью предприятия. Следующим крупным блоком в системе управления автор рассматривает механизм управления конкурентоспособностью, учитывающий постоянную адаптацию к внедрению и использованию современных информационных технологий, функции и принципы управления конкурентоспособностью предприятия, формирование модели взаимодействия бизнес-структур и информационных технологий, блок управления и расчет конкурентоспособности, эффективность управления конкурентоспособностью предприятия.*

Для повышения уровня конкурентоспособности процесс организации и управления деятельностью предприятия целесообразно осуществлять с помощью инструментов моделирования на базе современных информационных технологий. Внедрение информационных технологий внутри предприятия требует качественных изменений в составе персонала предприятия. Управление конкурентоспособностью предприятия с использованием информационных технологий требует определения показателей основных параметров управления, которые формируют направления для устойчивого улучшения процесса. Система управления конкурентоспособностью предприятия должна формировать четкий и прозрачный механизм для сбора, обработки и интерпретации информации в требуемой форме для принятия обоснованных управленческих решений.

Ключевые слова: *управление, конкурентоспособность, предприятия, информационные технологии.*

Постановка проблеми. На діяльність сучасного підприємства суттєво впливають умови зовнішнього та внутрішнього середовища. Технології управління конкурентоспроможністю підприємства вимагає

постійних змін та впровадження адаптаційних заходів в системі управляння. Інформаційні технології є одним з найперспективніших напрямів для підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Конкурентоспроможність в сучасному розумінні є базисом прогресу в науці, техніці, виробництві та управлінні. Підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств сприяє зміцненню позицій вітчизняних підприємств на світових ринках, формує базис національного виробництва, дозволяє підвищувати рівень якості життя усіх верств населення. Класиками в дослідженні цієї проблеми можна вважати М. Портера, И. Ансоффа, П. Друкера, А. Маршала та ін. Питання сутності та управлінням конкурентоспроможності досліджувалися багатьма зарубіжними та вітчизняними вченими, наприклад, І. Алтухова, Л. Антонюк, О. Ареф'єва, А. Бабак, Я. Базилюк, І. Балабанова, П. Березівський, С. Биконя, О. Болховітінова, Н. Брюховецька, Г. Возняк, Л. Волощенко, Ю. Герасименко, Т. Голікова, В. Гончаров, М. Данько, Проблемою управління конкурентоспроможністі підприємств присвячено наукові праці авторів: В. Дикань, Я. Жаліло, А. Жамойда, А. Желєзняк, Р. Камишніков, В. Комаров, О. Кендюхов, О. Коренков, А. Кузнєцова, В. Леонов, Т. Логутова, Ю. Макогон, М. Мальчик, С. Мілевський, С. Мочерний, І. Пузанов, К. Салига, В. Соколенко, М. Шеремет, Н. Якименко та ін. Шматко О.В., Фонта Н.Г. розглядають питання комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємства на основі алгоритмічного та програмного забезпечення. Проскурня М. Г. займається питаннями адаптації моделі SERVQUAL для використання у сфері інформаційних технологій та визначає місце показників безпеки у цієї моделі та їх значущість в оцінці конкурентоспроможності послуг підприємств сфери інформаційних технологій. Д.С. Лозовицький провів аналіз теоретичних та практичних аспектів методики управління діяльністю підприємства на основі використання сучасних інформаційних технологій, розглянув можливості методу моделювання у процесах управління діяльністю на базі ІТ-технологій. Клепікова О.А. обґрунтовує необхідність впровадження корпоративних інформаційних систем на підприємствах, робить акцент на основних перевагах та недоліках. Рева О.М., Смірнов О.О., займаються питанням організації інформаційної системи підприємства та методами створення ефективної інформаційної системи на базі сучасних інформаційних технологій, Бродська А.О. досліджує особливості використання інформаційних технологій в управлінні проектами підприємств та механізми впровадження інформаційних технологій в управлінні, Фролова В. Ю., Павлова В.А., Губарєв Р.В. досліджують системний підхід щодо управління конкурентоспроможністю підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не зменшуючи важливості теоретико-методологічних, методичних та прикладних напрацювань, необхідно підкреслити, що певне коло завдань залишилось недостатньо розвинутим. Так, потребують подальшого дослідження система управління конкурентоспроможністю промислового підприємства, яка враховує постійну адаптацію до впровадження та використання сучасних інформаційних технологій.

Метою статті є формування системи управління конкурентоспроможністю підприємства з урахуванням сучасних інформаційних технологій.

Комп'ютерні технології дозволяють забезпечити своєчасне, достовірне формування і прийняття ефективних управлінських рішень щодо забезпечення функціонування підприємства. Оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства залежить від методики, яку було обрано та від рівня технологій, які використовують на підприємстві. Для оцінки виявлених чинників конкурентоспроможності, а також визначення ряду інших показників використовуються приблизні оцінки, тому при використанні експертних методів присутня суб'єктивність і умовність. Звичайно, у ряді випадків уникнути такого підходу неможливо, однак використання подібних оцінок в якості базового методу призводить до дуже слабкого математичного зв'язку вихідних факторів з оцінюваним показником конкурентоспроможності [5, с. 159]. Створення технології оцінки конкурентоспроможності, її трудомісткість, кількість показників, що використовуються при аналізі, динаміка цих показників, суттєво впливають на якість оцінки, прогнозів та виявлення шляхів підвищення конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта.

У сучасних інформаційних системах управління підприємством підсистема управління конкурентоспроможністю підприємства вимагає формувати підходи до впровадження інформаційних технологій. Роль інформації та інформаційних технологій постійно зростає, тому що для визначення рівня конкурентоспроможності підприємства необхідно аналізувати значний обсягів різноманітної інформації, проводити та спів ставляти сильні та слабкі сигнали зовнішнього та внутрішнього середовища.

Інформація для сучасного підприємства стає ресурсом, який дозволяє мінімізувати невизначеність на ринку, спрощує управління підприємством, формує контролюючі органи на підприємстві. Істотні зміни в інформаційних технологіях формують одночасно нові можливості та нові ризики для існування підприємства та підвищення ефективності управління. Інформаційна служба на підприємстві повинна відповідати за своєчасне впровадження інформаційних технологій та створення цілісної інформаційної системи. Завдання інформаційної системи на підприємстві полягає в забезпеченні обміну інформацією на підприємстві, тобто інформація про роботу кожного підрозділу та про зовнішні зміни фіксується, аналізується, узагальнюється і використовується в процесі прийняття рішень. Головними критеріями в оцінці інформаційних систем є достовірність, своєчасність, повнота та корисність інформації для прийняття рішень. Для визначення ефективності внутрішньої системи управління в багатьох організаціях для обліку і звітності почав використовуватися новий показник, який показує відношення отриманого прибутку до затрат на технічні

засоби і забезпечення функціонування внутрішньої системи інформації [4, с. 30]. Так інвестиції та затрати, проведені під статтею "Послуги ІТ" відображаються на конкурентоспроможності підприємства [1, с. 157].

Аналіз світових тенденцій на ринку дозволяють зробити висновки про те, що витрати на ІТ постійно зростають, приблизно на 2–4 % щорічно. У той же час у межах підприємства витрати на ІТ та пов'язані з ними комунікаційні витрати складають близько 20 % від загальних витрат, інтенсивне використання можливостей інформаційних систем всередині підприємства без прорахунку віддачі у вигляді задоволеності споживачів, може взагалі не принести очікуваного результату, оскільки пряма економія витрат, зростання доходу, підвищення продуктивності праці персоналу інформаційних технологій не обов'язково виправдовують інвестиції в інформаційні технології.

Впровадження інформаційних технологій усередині підприємства потребує якісних змін у складі персоналу підприємства. Змінюються посадові інструкції, завдання спеціалістів, котрі задіяні в конкретних бізнес-процесах. Тобто змінюються процеси, їх якісна складова, ускладнюються завдання бізнес-процесів. Управління конкурентоспроможністю підприємства з використанням інформаційних технологій вимагає визначення показників основних параметрів управління, які формують напрямки для стійкого покращення процесу. Такими вимірниками є розриви між сприйняттями та очікуваннями споживача і постачальника послуги, задоволеність споживача, гарантії обслуговування (надійність, співпереживання обслуговуючого персоналу, ввічливість працівників, відчуття безпеки та довіри споживача до постачальника послуг тощо). Вся складність розробки інструменту вимірювання якості ІТ-послуг полягає у неоднорідності та змінному характері одержаних результатів. Під час поєднання окремих елементів конкурентоспроможності послуг, часто є неможливим завчасно передбачити, як саме вплинуть невідповідності між складовими на якість усієї системи.

Сам процес організації та управління діяльністю підприємства на базі сучасних інформаційних технологій неможливо здійснити без інструментів моделювання. Безперервне вдосконалення бізнес-процесів і необхідність забезпечення жорсткої відповідності ІТ-рішень моделям бізнесу привело підприємства до усвідомлення важливості формування комплексних моделей бізнесу, які прийнято називати архітектурою підприємства (Enterprise Architecture). Бізнес-аналітики стали активно застосовувати інструменти систематизації процесу моделювання з метою визначення набору необхідних моделей для комплексного опису діяльності підприємства, а також методів їхньої побудови [1, с. 158].

Сучасна інформаційна система менеджменту підприємства повинна формувати цілісну систему для збирання, оброблення та інтерпретації інформації у необхідній формі для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Керівник підприємства повинен сформулювати завдання, які будуть першочерговими, визначити властивості інформації.

Аналіз предметних областей діяльності підприємства дають змогу виявити місця можливих поліпшень і оцінити наслідки ухвалених рішень під час реалізації тих або інших управлінських функцій. Після цього можна визначати області відповідальності майбутньої комп'ютеризованої інформаційної системи підприємства – які саме з виявлених завдань будуть нею розв'язуватися, для вирішення яких завдань вона може надати істотну допомогу. Визначивши ці завдання в рамках загальної системи завдань в діяльності користувачів, можна вже точніше сформулювати вимоги до програмного забезпечення.

Якщо підприємство можна віднести до середнього або великого, то розмір інформації, яка підлягає аналізу досить велика. Виникають проблеми: як з величезного обсягу інформації діяльності підприємства відібрати лише ту, що буде безпосередньо впливати на діяльність підприємства, як визначити ті місця де інформація або відсутня, або недостовірна. Систематизація інформації може дозволити в певній міри вирішити це питання. За допомогою моделі Хендерсона та схеми Захмана можна пов'язати архітектуру інформаційної системи з реальним виробничим середовищем і визначити їх тісний взаємовплив [2, с. 381–382]. Модель взаємодії бізнес-структур та інформаційних технологій Дж. Хендерсона – це взаємодія чотирьох елементів: основна бізнес-платформа, бізнес-архітектура, основна інформаційна платформа, інформаційна архітектура. Для успішної реалізації цієї моделі на підприємстві основна бізнес-платформа і основна інформаційна платформа повинні тісно взаємодіяти між собою. Якщо основна бізнес-платформа або основна інформаційна платформа зміниться, в великою долею ймовірності можна вважати, що відповідна успадкована інформаційна архітектура не збережеться. Відповідність між бізнес-архітектурою та інформаційною архітектурою є вирішальним чинником, який безпосередньо вливає на рівень конкурентоспроможності підприємства, але на досягнення цього успіху потрібний певний період часу.

Необхідність підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах обумовлюється такими обставинами: потребами науково-технічного прогресу; зміною споживчих запитів населення; нестачею або обмеженістю природних ресурсів; підвищенням значення матеріального стимулювання в ринкових у мовах, коли людина, яка краще працює, може придбати за свою платню конкурентоздатніший товар; розвитком зовнішньої торгівлі. Система управління конкурентоспроможністю підприємства представлена на рис. 1.

На конкурентоспроможність підприємства впливають зовнішні та внутрішні фактори. К зовнішнім факторам забезпечення конкурентоспроможності підприємства відносяться: рівень конкурентоспроможності країни; рівень конкурентоспроможності галузі; рівень конкурентоспроможності регіону; державна підтримка малого і середнього бізнесу у країні і регіонах; правове регулювання функціонування економіки

країни і регіонів; відкритість суспільства і ринків; науковий рівень управління економікою країни, галузі, регіону; національна система стандартизації; державна підтримка розвитку людини; державна підтримка науки й інноваційної діяльності; якість інформаційного забезпечення управління на всіх рівнях ієрархії; рівень інтеграції всередині країни і в рамках світового співтовариства; податкові та відсоткові ставки у країні і регіонах; наявність доступних і дешевих природних ресурсів; система підготовки і перепідготовки управлінських кадрів в країні; кліматичні умови і географічні положення країни чи регіонів; рівень конкуренції у всіх сферах діяльності у країнах.

<table>
<tr><td rowspan="4">Процес управління конкуренто-спроможністю підприємства</td><td colspan="6">Визначення об’єкта та суб’єкта управління конкурентоспроможністю підприємства</td></tr>
<tr><td colspan="6">Визначення мети управління конкурентоспроможністю підприємства</td></tr>
<tr><td colspan="6">Формування методології управління конкурентоспроможністю підприємства</td></tr>
<tr><td colspan="6">Засоби управління конкурентоспроможністю підприємства</td></tr>
<tr><td colspan="3">Зовнішні фактори забезпечення конкурентоспроможності підприємства</td><td colspan="3">Вплив зовнішнього середовища</td></tr>
<tr><td colspan="6">Внутрішні фактори забезпечення конкурентоспроможності підприємства:</td></tr>
<tr><td>ресурсні</td><td>технічні</td><td>управлінські</td><td>ринкові</td><td>ефективність функціонування організації</td><td>структурні</td></tr>
<tr><td colspan="6">Формування стратегічно орієнтованих систем управління конкурентоспроможністю підприємства:</td></tr>
<tr><td>визначення основних функцій управління, мотиваційних важелів, спрямованих на проведення технологічної модернізації підприємства</td><td>формування концепції управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства як складним об'єктом діагностики, оцінки, прогнозування</td><td>визначення методів управління змінами в організації, що забезпечують швидку адаптацію підприємства до нововведень в умовах їх модернізації</td><td>розробка методології оцінки конкурентних переваг підприємств щодо суперників на ринку</td><td>організація процесу формування й реалізації стратегії управління конкуренто-спроможним потенціалом при модернізації підприємства</td><td>удосконалення системи управління конкуренто-спроможністю підприємства</td></tr>
<tr><td rowspan="6">Механізм управління конкурентоспроможністю підприємства</td><td>Функції управління конкурентоспроможністю підприємства</td><td>►</td><td colspan="3">Науково-методичне забезпечення.
Інформаційне забезпечення.
Ресурсне забезпечення.
Правове забезпечення</td></tr>
<tr><td>Принципи управління конкурентоспроможністю підприємства</td><td>►</td><td colspan="3">Планування.
Організація.
Контроль.
Мотивація</td></tr>
<tr><td>Формування моделі взаємодії бізнес-структур та інформаційних технологій</td><td>►</td><td colspan="3">Основна бізнес-платформа.
Бізнес-архітектура.
Основна інформаційна платформа.
Інформаційна архітектура</td></tr>
<tr><td>Блок управління</td><td>►</td><td colspan="3">Управління персоналом.
Розробка управлінських рішень.
Оперативне управління.
Стратегічне управління</td></tr>
<tr><td>Розрахунок конкурентоспроможності</td><td>►</td><td colspan="3">Критерій ефективності виробничої діяльності організації.
Критерій фінансового положення організації.
Критерій ефективності організації збуту і просування товару.
Критерій конкурентоспроможності товару.
Критерій ефективності інноваційної діяльності</td></tr>
<tr><td>Ефективність управління конкурентоспроможністю підприємства</td><td>►</td><td colspan="3">Підвищення якості продукції, сервісу.
Збільшення або збереження ринкової частки.
Ресурсозбереження, екологізація.
Соціальна відповідальність, розвиток колективу.
Інноваційність продукції.
Вихід на нові ринки</td></tr>
</table>

Рис. 1. Система управління конкурентоспроможністю підприємства

До внутрішніх факторів забезпечення конкурентоспроможності підприємства відносять:

1. Структурні: виробнича структура організації; місія організація; організаційна структура; спеціалізація і концентрація виробництва; рівень уніфікації та стандартизації продукції, яку випускають, і складових частин виробництва; облік і регулювання виробничих процесів; персонал; інформаційна та нормативно-методична база управління; сила конкуренції на виході і вході в систему.

2. Ресурсні: постачальники; доступ до якісної дешевої сировини й інших ресурсів; облік і аналіз використання всіх видів ресурсів за всіма стадіями життєвого циклу крупних організацій; функціонально-вартісний аналіз продукції, що випускається; оптимізація ефективності використання ресурсів.

3. Технічні: патентований товар та технології; обладнання; якість виготовленого товару.

4. Управлінські: менеджери; аналіз виконання законів організації; організація постачання сировини, матеріалів, комплектуючих виробів за принципом "точно в термін"; функціонування системи менеджменту організації; здійснення внутрішньої й зовнішньої сертифікації продукції і систем.

5. Ринкові: доступ до ринку ресурсів, необхідних організації; доступ до ринку нових технологій; лідируючі позиції на ринку товарів; ексклюзивність товарів організації, каналів розподілу та реклами товарів; ефективна система стимулювання збуту і після продажного обслуговування; прогнозування політики ціноутворення й ринкової інфраструктури.

6. Ефективність функціонування організації: показники дохідності (за показниками рентабельності продукції, виробництва, капіталу, збуту); інтенсивність використання капіталу (за коефіцієнтами оборотності видів ресурсів чи капіталу); фінансова стійкість функціонування організації; частка експорту науко місткості товарів [6].

Висновки. Для підвищення рівня конкурентоспроможності процес організації та управління діяльністю підприємства доцільно здійснювати за допомогою інструментів моделювання на базі сучасних інформаційних технологій. Впровадження інформаційних технологій усередині підприємства потребує якісних змін у складі персоналу підприємства. Управління конкурентоспроможністю підприємства з використанням інформаційних технологій вимагає визначення показників основних параметрів управління, які формують напрямки для стійкого покращення процесу. Під час поєднання окремих елементів конкурентоспроможності послуг, часто є неможливим завчасно передбачити, як саме вплинуть невідповідності між складовими на якість усієї системи. Система управління конкурентоспроможністю підприємства повинна формувати чіткий та прозорий механізм для збирання, оброблення та інтерпретації інформації у необхідній формі для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Керівник підприємства повинен сформулювати завдання, які будуть першочерговими, визначити властивості інформації, розраховувати ефективність управління конкурентоспроможністю.

Література

1. Проскурня М. Г. Методологічний інструментарій управління конкурентоспроможністю послуг підприємств сфери інформаційних технологій [Електронний ресурс] / М. Г. Проскурня // Стратегія економічного розвитку України. – 2013. – № 32. – С. 145–154. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/seru_2013_32_21.pdf.

2. Лозовицький Д. С. Методичні аспекти побудови системи управління діяльністю підприємства на базі сучасних інформаційних технологій / Д. С. Лозовицький // Наук. вісн. НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.13. – С. 377–386.

3. Ушакова І. О. Інформаційні системи та технології на підприємстві : конспект лекцій / І. О. Ушакова, Г. О. Плеханова. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 128 с.

4. Рева О. М. Організація інформаційної діяльності підприємства / О. М. Рева, О. О. Смірнов // Техніка в сільськогосподарському виробництві, галузеве машинобудування, автоматизація / О. М. Рева. – 2010. – Вип. 23. – С. 29–33.

5. Шматко О. В. Моделі та інформаційні технології управління конкурентоспроможністю промислового підприємства / О. В. Шматко, Н. Г. Фонта // Системи обробки інформації. – 2015. – Вип. 4. – С. 158–162. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/soi_2015_4_35.pdf.

6. Анісімова О. М. Адаптація економічного механізму функціонування промислових підприємств з урахуванням кон'юнктури міжнародного бізнесу : монографія / О. М. Анісімова. – Маріуполь : ДВНЗ "ПДТУ", 2012. – 280 с.

7. Фролова В. Ю. Системний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства / В. Ю. Фролова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 2 (22). – С. 98–102.

8. Павлова В. А. Система управління конкурентоспроможністю підприємства / В. А. Павлова, Р. В. Губарєв // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – № 2 (17). – С. 168–176.

References

1. Proskurnya M. H. Metodolohichnyy instrumentariy upravlinnya konkurentospromozhnistyu posluh pidpryyemstv sfery informatsiynykh tekhnolohiy / M. H. Proskurnya // Stratehiya ekonomichnoho rozvytku Ukrayiny. – 2013. – # 32. – S. 145–154. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/seru_2013_32_21.pdf.

2. Lozovyts'kyy D. S. Metodychni aspekty pobudovy systemy upravlinnya diyal'nistyu pidpryyemstva na bazi suchasnykh informatsiynykh tekhnolohiy / D. S. Lozovyts'kyy // Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny. – 2013. – Vyp. 23.13. – S. 377–386.

3. Ushakova I. O. Informatsiyni systemy ta tekhnolohiyi na pidpryyemstvi : konspekt lektsiy / I. O. Ushakova, H. O. Plekhanova. – Kharkiv : Vyd. KhNEU, 2009. – 128 s.

4. Reva O. M. Orhanizatsiya informatsiynoyi diyal'nosti pidpryyemstva / O. M. Reva, O. O. Smirnov // Tekhnika v sil's'kohospodars'komu vyrobnytstvi, haluzeve mashynobuduvannya, avtomatyzatsiya. – 2010. – Vyp. 23. – S. 29–33.

5. Shmatko O. V. Modeli ta informatsiyni tekhnolohiyi upravlinnya konkurentospromozhnistyu promyslovoho pidpryyemstva / O. V. Shmatko, N. H. Fonta // Systemy obrobky informatsiyi. – 2015. – Vyp. 4. – S. 158–162. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/soi_2015_4_35.pdf.

6. Anisimova O. M. Adaptatsiya ekonomichnoho mekhanizmu funktsionuvannya promyslovykh pidpryyemstv z urakhuvannyam kon"yunktury mizhnarodnoho biznesu: monohrafiya / O. M. Anisimova. – Mariupol' : DVNZ “PDTU”, 2012. – 280 s.

7. Frolova V. Yu. Systemnyy pidkhid do upravlinnya konkurentospromozhnistyu pidpryyemstva / V. Yu. Frolova // Visnyk Berdyans'koho universytetu menedzhmentu i biznesu. – 2013. – # 2 (22). – S. 98–102.

8. Pavlova V. A. Systema upravlinnya konkurentospromozhnistyu pidpryyemstva / V. A. Pavlova, R. V. Hubaryev // Yevropeys'kyy vektor ekonomichnoho rozvytku. – 2014. – # 2 (17). – S. 168–176.

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 331.108.2

Є. А. БЕЛЬТЮКОВ, А. В. ПАШКОВА
Одеський національний політехнічний університет

ГНУЧКЕ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК УМОВА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Визначено сутність гнучкого використання персоналу підприємства та його значення в сучасних умовах. Розглянуто форми прояв гнучкості персоналу та засоби її досягнення, такі, як підвищення зайнятості працівників в організації; сучасні підходи до оптимізації складу персоналу; нові форми зайнятості.

Ключові слова: *персонал, гнучкість, використання, підприємство.*

E. A. BELTYKOV, A. V. PASHKOVA
Odessa National Polytechnic University

PERSONNEL FLEXIBLE USE AS A CONDITION OF ENTERPRICE COMPETITIVENESS INCREASING

Abstract – The article object is to determine the measures to improve personnel efficiency in a competitive environment, especially in a crisis. Determined the essence of personnel flexible use and its importance in the modern world. Considered expression forms of staff flexibility and its achieving ways, such as increasing of workers employment in the organization; modern approaches of personnel optimization; new employment forms. Flexible approaches to the use of personnel will allow the company to more rational use of staff and reduce the cost of labor compensation, increase productivity by optimizing the staff composition.

Key words: staff, flexibility, use, enterprise.

Е. А. БЕЛЬТЮКОВ, А.В. ПАШКОВА
Одесский национальный политехнический университет

ГИБКОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА КАК УСЛОВИЕ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Определена сущность гибкого использования персонала предприятия и его значение в современных условиях. Рассмотрены формы проявление гибкости персонала и средства ее достижения, такие, как повышение занятости работников в организации; современные подходы к оптимизации состава персонала; новые формы занятости.

Ключевые слова: персонал, гибкость, использование, предприятие.

Постановка проблеми. Трудовий потенціал персоналу підприємства, процеси його формування, розвитку і реалізації є основними чинниками і умовами ефективної діяльності підприємства, підвищення – його конкурентоспроможності. В умовах розвитку сучасного суспільства з'являється необхідність в нобільності, гнучкості і адаптації до середовища, що швидко змінюється. Ця потреба охоплює усі сфери життя. Особливу актуальність вона має у виробничій сфері у зв'язку з існуванням економічних циклів, розвитком нових технологій і автоматизацією виробництва і, як наслідок, виникає проблема ефективного використання робочої сили.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У наукових періодичних виданнях багато уваги приділяється дослідженню проблем трудових ресурсів. Даній проблемі присвячені роботи відомих зарубіжних та вітчизняних вчених таких як, М.П. Бондар, Д.П. Богиня, О.А. Грішнова, В.М. Гончаров, Б.М. Генкін, П.В. Єгоров, О.Я. Кібанов, В.М. Мальцев, Ю.Г. Одєгов, М. Армстронг, Г. Десслера, У. Мастенбрух, М.Х. Мескон та ін., в яких розкрити процеси формування та використання персоналу. Але характер використання трудового потенціалу, що склався до теперішнього часу, не відповідає потребам сучасного етапу економічного розвитку країни, це потребує подальших досліджень з цих питань.

Формулювання цілі статті. Метою статті є визначення заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання персоналу підприємства в конкурентному середовищі, особливо в умовах кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Гнучкість – це маневреність, пристосовність, уміння реагувати на зміни. Відносно персоналу гнучкість полягає в його здатності швидко і адекватно реагувати на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, пристосовуватися до них, що досягається за рахунок гнучкості в оплаті праці і гнучкості використання персоналу.

Використання персоналу є комплексом заходів, спрямованих на забезпечення умов для найбільш ефективної реалізації творчого і фізичного трудового потенціалу працівників [1].

Гнучке використання персоналу – це узагальнене поняття процесів, які витікають із заходів з оптимізації організації виробництва і праці, реструктуризації підприємства, інтенсифікації і автоматизації праці, спрямованих на нарощування потенціалу підприємства за рахунок зниження витрат і підвищення продуктивності праці. Нині гнучкість у використанні персоналу підприємства досягається за рахунок: підвищення зайнятості працівників в організації; застосування сучасних підходів до оптимізації складу персоналу; використання нових форм зайнятості. Форми та засоби гнучкого використання персоналу наведено на рис. 1.

Функціональна гнучкість означає мобільність і здатність підприємства вносити ті або інші зміни в характер використання працівників, а також в зміст їх трудової діяльності відповідно до умов виробництва,

що міняються. Це досягається шляхом розширення обсягу функцій (горизонтальне або вертикальне об'єднання операцій), зміни професії, оволодіння багатопрофільними професіями.

Підвищення функціональної гнучкості проявляється в зменшенні бар'єрів між професіями і спеціальностями, скороченні категорій класифікації робочих місць, у більшій рухливості професійної структури, скороченні термінів роботи після однієї професії, поєднання професій, підвищення ролі багатопрофільних професій. Характерний приклад – поєднання функцій оператора верстатів з числовим програмним управлінням з функціями програміста і наладчика.

Способом досягнення функціональної гнучкості є також внутрішньоорганізаційні переміщення, обумовлені потребами самого підприємства, яке є складною соціальною техніко-економічною системою робочих місць, що постійно змінюється під впливом науково-технічного прогресу.

Рис. 1. Форми та засоби гнучкого використання персоналу

Найбільш поширені наступні причини трудових переміщень:

– надання працівникові роботи, яка йому більше відповідає або більше його задовольняє;

– сприяння освоєнню працівником суміжної спеціальності, з тим щоб забезпечити взаємозамінюваність співробітників;

– розширення досвіду працівника з метою, наприклад, призначити рядового працівника майстром, а нижчої ланки, що управляє, перекласти на посаду керівника середнього або більше високого рівня [2].

Діапазон цих переміщень визначається у робітників – диференціацією професій і праці різної міри кваліфікації; у фахівців і службовців – диференціацією професій і посад.

Переміщення можуть бути різних видів. Внутрішньопрофесійні або кваліфікаційні переміщення характеризують зміну позиції працівника в кваліфікаційній ієрархії робочих місць, пов'язане, як правило, з переходом від виконання менш кваліфікованих робіт до виконання більше кваліфікованих. Особливістю міжпрофесійних переміщень на сучасному етапі є те, що до них відноситься не лише власне перехід від однієї професії до іншої (як правило, від менш складною до складнішої), але і оволодіння додатковими професіями, при цьому працівник частково або навіть повністю може заміщати ще одне робоче місце. Такий процес мікро переміщень характерний для сучасного виробництва може здійснюватися періодично, в міру необхідності або постійно.

Міжпосадові переміщення найчастіше пов'язані зі зміною місця праці. Так, інженер стає майстром, начальником цеху, відділу тощо. Але може, відбувається розширення і ускладнення виконуваних функцій без зміни місця роботи, коли працівника висувають на вищу посаду.

Гнучкість використання персоналу проявляється також в зміні сфери організації праці, що знаходить найбільше вираження в ротації робочих місць, збагаченні праці, створенні автономних бригад, делегуванні відповідальності зверху вниз, участі працівників в управлінні.

Ротація кадрів – це регулярна змінюваність їх відповідно до принципу "знайти потрібному працівникові потрібне місце", в цьому випадку характер роботи може мінятися докорінно, формується працівник з кваліфікацією широкого профілю, необхідний в майбутньому як керівник виробництва. Якщо працівник в ході ротації міняє декілька робочих місць, що відносяться до круга споріднених спеціальностей, то при цьому формується фахівець з глибоким і усебічним знанням якої-небудь однієї ділянки виробництва. Переклад працівника на нові робочі місця може відбуватися впродовж усього його трудового життя, проте найінтенсивніший період ротації – перший період зайнятості працівника, обмежений моментом, коли він перестає адаптуватися та ефективно навчатися, досягає максимального рівня компетентності.

Тимчасова гнучкість, або гнучкість робочого графіка, – можливість складання різних розкладів робочого часу для узгодження виробництва з коливаннями попиту. Цей термін також вживається, коли співробітникам надають свободу вибору робочого розкладу, зафіксовану в договорах "з гнучким графіком роботи" (час початку і закінчення роботи не вказаний, але мається на увазі, що є або певний період, впродовж якого на роботі треба бути усім одночасно, або кількість годин, яка має бути відпрацьована за обумовлений контрактом термін).

Скажімо, у Великій Британії гнучкість, що стосується робочого часу, все частіше стала фігурувати в трудових договорах. Маються на увазі так звані річні години (annual hours): люди повинні відпрацювати встановлену кількість годин за рік, працюючи за розкладом, що складається на початку 12-місячного циклу. У більшості контрактів з використанням "річних годин" гнучкість вводиться за допомогою зміни тривалості робочого тижня, яка може бути задана в договорі як велика в певні (завантажені) періоди і менша, – в періоди спаду активності, або кількості змін, яких може бути менше, ніж в обумовленому об'ємі річного робочого часу (різниця складає час поза розкладом, коли людина безпосередньо не на чергуванні, але знаходиться в зоні досяжності виклику і може, як тільки знадобиться, швидко приїхати і включитися в роботу) [3].

Кількісна гнучкість означає зміну чисельності працівників відповідно до рівня попиту на працю. Значення цього чинника зростає в умовах ринкового господарства у зв'язку з посиленням умов конкуренції, посиленням коливань виробництва, поширенням комп'ютерної і інформаційної технологій. У зв'язку з цим в організаціях широкого поширення набувають нестандартні форми зайнятості: часткова, тимчасова зайнятість. Використання подібних форм зайнятості дає підприємствам можливість гнучкого маневрування в процесі виробництва, а деяким категоріям працівників задовольнити потреби в гнучкій організації праці у зв'язку із станом здоров'я і виконанням соціальних обов'язків (догляд за дітьми, престарілими, інвалідами; робота в сім'ї; навчання). Для оптимізації складу персоналу в умовах кризи пропонуємо застосовувати сегментний підхід до персоналу. Він дуже добре зарекомендував себе у багатьох областях менеджменту персоналу.

Суть сегментного підходу до персоналу полягає в розподіленні усіх співробітників компанії на три-чотири групи (сегмент) залежно від їх цінності для організації і обліку в кадровому плануванні особливостей і значущості кожної групи. Такий підхід застосовується, наприклад, при виділенні категорій, що підлягають скороченню в умовах кризи, при визначенні співвідношення внутрішнього і зовнішнього залучення персоналу і т. д.

Поділ на сегменти досить умовно і багато в чому залежить від специфіки компанії і її стратегії. Досить типовою є наступна сегментація. Перший сегмент складає ключовий персонал – співробітники, які представляють найбільшу цінність для компанії і вносять значний вклад в її успіх. До них відносяться топменеджери, частина перспективних менеджерів середнього рівня, рідкісні висококваліфіковані фахівці, пов'язані з інноваційно-креативною діяльністю, наприклад конструктори або програмісти, що розробляють новий продукт. Компанії, особливо в умовах кризи, украй важливо зберегти для себе цей сегмент персоналу, що повинне знайти адекватне вираження в кадровій політиці.

Другий сегмент утворюють керівники нижчої (і частково середнього) ланки, а також перспективні висококваліфіковані фахівці, що займають в компанії дуже значущі позиції. Цей сегмент також необхідно відбивати в планах утримання персоналу, звичайно, враховуючи при цьому ситуацію на ринку праці і можливості працевлаштування на інших підприємствах скорочених працівників. Третій сегмент складають професіонали (у цьому випадку це працівники, що мають середні для ринку професійні компетенції і що створюють середню цінність). Звичайно це кваліфіковані працівники масових професій, яких без особливих зусиль можна знайти на ринку праці. У четвертий сегмент входить допоміжний персонал, вклад якого в створювані цінності порівняно невисокий: звичайно це люди середньої і низької кваліфікації, які в надлишку є на ринку праці. Можливо і дещо інше сегментне ділення персоналу. Політика оптимізації складу персоналу будується на базі збереження, розвитку і по можливості повнішого використання представників, передусім, вищих сегментів. Скороченню ж підлягає головним чином персонал крайньої групи. При цьому не виключається індивідуальний підхід усередині кожного сегмента: приміром, у разі потреби компанія може звільнитися й від частини помірно цінних менеджерів другого сегмента.

У нашій країні ідеї диференційованого підходу до оптимізації чисельності отримали своє віддзеркалення в концепції "кадрового ядра" і "кадрової периферії". У "кадрове ядро" включають найбільш цінних співробітників, без яких неможлива якісна робота. Такі працівники, як правило, не піддаються скороченню. У "кадрову периферію" входять усі інші, від яких у разі потреби звільняються без особливих коливань [4].

Відмітимо, що сегментний підхід до персоналу має ширше, в порівнянні з концепцією "кадрового ядра"і "кадрової периферії", багатофункціональне, пов'язане із стратегією компанії застосування, тому він переважний при оптимізації складу персоналу.

У багатьох західних, особливо американських, компаніях при звільненні персоналу застосовується метод ранжування. Менеджери, що використовують його, ранжують своїх підлеглих, в основному представників нижніх сегментів, залежно від продуктивності і цінності для відділу. У разі потреби скоротити персонал, в розряд що звільняються потрапляє відповідне число працівників, відлічуване з кінця списку.

Нині виділяють особливу групу персоналу, яка утворюється за рахунок нових форм зайнятості. До них відносять: аутсорсинг; аутстафінг; лізинг персоналу.

Аутсорсинг персоналу має на увазі залучення позаштатних співробітників для виконання непрофільних функцій компанії. Частіше усього аутсорсинг використовується для найму співробітників на самі базові роботи, що не вимагають високої кваліфікації. Найпопулярніші приклади аутсорсинга – IT-підтримка, кол-центри, охорона, кур'єрські служби, прибирання. При ***лізингу*** персоналу співробітники однієї компанії на час конкретного проекту залучаються до роботи в іншій компанії. Грубо кажучи, лізинг – це своєрідна "оренда" персоналу однією компанією у іншої. Об'єктами лізингу найчастіше виступають висококваліфіковані співробітники з вузькою спеціалізацією, наприклад, розробники програмного забезпечення, проджект-менеджери, дизайнери

Аутстафінг на відміну від аутсорсинга полягає в наданні робочої сили на підприємство через кадрові агенства. При цьому співробітник продовжує працювати на колишньому місці і виконувати свої колишні обов'язки, але обов'язки працедавця по відношенню до нього виконує вже компанія-провайдер [5].

Ключовими перевагами аутстафінгу для компанії виступають: скорочення витрат на утримання персоналу; передача юридичної відповідальності за персонал на аутстафінгову компанію;підвищення мотивації і ефективності роботи аутстафінгового персоналу; підвищення вартості компанії за рахунок росту показника доходу компанії на одного штатного співробітника.

За даними дослідження попиту на послуги аутстафінгу, проведеного групою компаній "Promotion Staff", 60 % великих міжнародних і національних компаній в Україні користується або коли-небудь користувалися послугами аутстафінга, 30 % – ніколи не прибігали до аутстафінгу і не мають наміру користуватися цією послугою надалі, а 10 % – ніколи не користувалися, але мають намір скористатися працевлаштуванням персоналу за моделлю аутстафінгу [6]. Традиційно, найчастіше аутстафінговий підхід у свої бізнес-процеси впроваджують в FMCG, фармацевтичному і банківському секторах. Також інтерес до аутстафінгу завжди зростає в періоди кризи і економічного спаду, коли перед компаніями найгостріше стає питання скорочення штату без скорочення обсягу обов'язків. І зараз Україна знову починає переживати бум аутстафінговых послуг.

Висновки. Отже, можна констатувати, що гнучкі підходи до використання персоналу дозволять підприємству більш раціонально використовувати персонал, наприклад не містити зайвих працівників в період кризи або спаду виробничої активності; знижувати витрати на компенсацію праці; максимально задіювати трудовий потенціал і можливості працівників, зокрема за рахунок прийнятних для них форм зайнятості, наприклад роботи вдома цінних співробітниць, що мають маленьких дітей; знаходити потрібних працівників в умовах дефіциту трудових ресурсів, наприклад, притягати людей, які можуть працювати лише неповний робочий день або за гнучким графіком роботи; використовувати м'які форми скорочення персоналу, запобігати пов'язані з цим невдоволення і конфлікти, підвищувати імідж компанії як працедавця; підвищувати продуктивність праці за рахунок оптимізації складу персоналу і його використання, а також створення умов, сприятливих для трудової діяльності.

Література

1. Осовская Г. В. Управління трудовими ресурсами : навч. посібник / Г. В. Осовская, О. В. Крушельницкая. – Д. : Кондор, 2008. – 224 с/
2. Мамедов О. Ю. Сучасна економіка / О. Ю. Мамедов. – М. : КноРус, 2012. – 320 с.
3. Дуда С. Т. Трудовий потенціал підприємства: оцінювання та засоби підвищення ефективності використання / С. Т. Дуда, С. В. Попівняк // Наук. вісн. НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.3. – С. 370–375.
4. Токар Е. В. Проблеми формування і використання трудового потенціалу організації / Е. В. Токар, Т. Н. Іголкина // Наук. вісн. Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2013. – № 3 (59).
5. Хохлова І. В. Аутстафінг (вивід за штат) персоналу: проблематика та перспективи в сучасних економічних умовах України / І. В. Хохлова // Український соціум. – 2013. – № 4. – С. 140–150.
6. Гавловська Н. І. Проблеми та перспективи застосування аутстафінгу в Україні [Електронний ресурс] / Н. І. Гавловська, Ю. Якимець. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/20_ DNI_2013/Economics/5 _142876.doc.htm

References

1. Osovskaya G. V. Upravlinnya trudovimi resursami : navchan. posibnik / G. V. Osovskaya, O. V. Krushelnitskaya. – Do. : Kondor, 2008. – 224s

2. Mamedov O. Yu. Suchasna ekonomika / O. Yu. Mamedov. – M. : KnoRus, 2012. – 320 s.
3. Duda S. T. Trudoviy potentsial pidpriemstva: otsinyuvannya ta zasobi pidvishchennya efektivnosti vikoristannya / S. T. Duda, S. V. Popivnyak // Naukoviy visnik NLTU Ukrayini. – 2013. – Vip. 23.3. – S. 370–375.
4. Tokar E. V. Problemi formuvannya i vikoristannya trudovogo potentsialu organizatsiyi / E. V. Tokar, T. N. Igolkina // Naukoviy visnik Poltavskogo universitetu ekonomiki i torgivli. – 2013. – № 3 (59).
5. Hohlova I. V. Autstafing (vivid za shtat) personalu: problematika ta perspektivi v suchasnih ekonomichnih umovah Ukrayini / I. V. Hohlova // Ukrayinskiy sotsium. – 2013. – № 4. – S. 140–150.
6. Gavlovska N. I. Problemi ta perspektivi zastosuvannya autstafingu v Ukrayini [Elektronniy resurs] / N. I. Gavlovska, Yu. Yaki-mets. – Rezhim dostupu: http://www.rusnauka.com/20_ DNI_2013/Economics/5_ 142876.doc.htm

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 339.137.2

О. І. ГАРАФОНОВА
ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ КОНСАЛТИНГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗДІЙСНЕННЯ КЛАСТЕРІЗАЦІЇ

Обґрунтовано необхідність створення кластерів для консалтингового бізнесу та промислового виробництва в цілому. Доведено та обґрунтовано необхідність розвитку консалтингових підприємств та промислового виробництва, проаналізовано тенденції змін промислового виробництва.

Ключові слова: *кластер, державне регулювання промислового виробництва, консалтинговий бізнес.*

O. I. HARAFONOVA
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

STATE REGULATION CONSULTING ENTERPRISES AND INDUSTRIAL PRODUCTION UKRAINE IN THE IMPLEMENTATION CLUSTERING

Abstract – The necessity of creation of clusters for consulting business and industry in general. And proved the necessity of consulting companies and industrial production, analysis of trends in industrial production.

Key words: *cluster, government regulation of industrial production, consulting business.*

О. И. ГАРАФОНОВА
ГВУЗ "Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана"

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КОНСАЛТИНГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ КЛАСТЕРИЗАЦИИ

Обоснована необходимость создания кластеров для консалтингового бизнеса и промышленного производства в целом. Доказано и обоснована необходимость развития консалтинговых предприятий и промышленного производства, проанализированы тенденции изменений промышленного производства.

Ключевые слова: *кластер, государственное регулирование промышленного производства, консалтинговый бизнес.*

Постановка проблеми. У сучасній глобальній економіці, розвиток якої супроводжується періодичними економічними кризами, що спричиняють загострення конкурентної боротьби, виживають лише ті підприємства, які здатні вчасно пропонувати товари та послуги, що найкращим чином задовольняють потреби споживачів та забезпечують фінансову стабільність виробника. Як свідчить досвід високорозвинених економік, створення такої продукції можливе лише за умови впровадження нововведень на системній основі та їх державного регулювання, шляхом державного стимулювання інноваційної діяльності. Україна намагається йти по інноваційному шляху розвитку економіки. На сьогодні в Україні склалась модель експортно-орієнтованого адаптивного розвитку промисловості, яка характеризується переважанням слабко диверсифікованого низько технологічного виробництва й спонукає країну пристосовуватись до потреб світового ринку в межах наявних внутрішніх можливостей та поточних конкурентних переваг. Сучасні тенденції щодо розгортання фінансово-боргової кризи у країнах Європи вже негативно позначились на кон'юнктурі світового ринку і можуть призвести до скорочення попиту на основну експортну продукцію України. Володіючи потужним інтелектуальним і технологічним потенціалом у промисловості, Україна має перспективи створення конкурентоспроможного промислового комплексу, здатного утвердити її як високотехнологічну державу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання про сучасний стан промислового виробництва України в різні часи розглядали у своїх працях такі вчені-економісти, як: Великий Ю.М., Жолудь А.С., Гладкий В.С., Сабліна Н.В., Прохорова В.В., Юрчишин В.М. та ін. [1, 2]. В їх працях розглядаються питання стосовно характеристики промислового виробництва взагалі. Ґрунтовне дослідження проблем державного регулювання інноваційного розвитку промислового комплексу, в тому числі легкої промисловості присвячені роботи таких вітчизняних учених: Алимова О.М., Амітан В.Н., Амоша О.І., Біла С.О., Геєць В.М., Горник В.Г., Гонта О.І., Гречан А.П., Данилишин Б.М., Дєгтяр А.О., Дука А.П., Захарін С.В., Ігнатенко О.С., Коваленко Л.О., Корецький М.Х., Маргасова В.Г., Савченко В.Ф., Суходоля О.М., Чемісов Б.Г. Федулова Л.І. Поширення та подальший розвиток консалтингу в Україні пов'язані, перш за все, з потребою швидкого впровадження в господарську практику нових теоретичних досягнень у сфері економіки та управління. Цей факт наочно підтверджується дослідженнями теоретичних засад та прикладних аспектів управлінського консультування вченими-економістами: В. Верби, О. Довгого, С. Козаченко, М. Кубра, В. Новицького, Т. Решетняк та ін.

Формулювання цілі статті: систематизації напрямів державного регулювання промислового виробництва, зокрема консалтингових підприємств на основі кластерізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. На етапі активізації економічних реформ з метою прискорення після кризового відновлення промисловості та створення передумов для забезпечення довгостро-

кового економічного зростання постає завдання формування сучасних механізмів промислової політики, які дозволять модернізувати структуру промисловості на засадах підвищення частки виробництва товарів із високою доданою вартістю, насамперед, високотехнологічних, нарощування їх експорту, розвитку внутрішнього ринку збуту, забезпечення припливу інвестицій у виробничий сектор економіки, налагодження виробництва продукції, здатної ефективно конкурувати з продукцією іноземного виробництва, підвищення енерго-ресурсної ефективності виробництв, утворення замкнених циклів виробництва.

Незважаючи на велику кількість законодавчих актів у сфері регулювання інноваційної діяльності, вітчизняна економіка характеризується низьким результативним показником інноваційної активності. Інноваційна складова української економіки щороку скорочується і на даний момент не перевищує 6 %. У 2011 р. інноваційною діяльністю в промисловості займалися 1679 підприємств, або 16,2 % загальної кількості обстежених промислових (у 2010 р. – 1462 підприємства або 13,8 %), а понад 95 % підприємств реалізують продукцію, яка не є новою на ринках. Водночас інноваційна складова у країнах Євросоюзу – 60 %, Південній Кореї і Японії – 65–67 %, США – 78 %. Проблема криється не у нестачі коштів, а у відсутності раціональної організації процесу інноваційного розвитку економіки і державного регулювання цими процесами [3].

Сучасний стан економіки України сформувався під впливом багатьох факторів, серед яких у часовому вимірі можна виділити: загальний спад промислового виробництва у 1991–1998 рр. внаслідок трансформаційних процесів шокового переходу від адміністративно-командної економіки соціалістичного укладу до економіки ринкових відносин; відновлювальне економічне зростання у 1999–2007 рр., під час якого на початок 2008 р. досягнуто 74 % від ВВП УРСР 1998 р.; рецесія національної економіки у період 2008–2009 рр., пов’язана зі світовою фінансово-економічною кризою, яка в умовах України була підсилена структурною деформованістю і незбалансованістю, а також політичними кризами, що призвело до спаду ВВП України на 15–20 % на фоні очікуваного спаду промисловості на 25–30 % у 2009 р. [3]. В 2010–2012 роках було вжито комплекс заходів, спрямованих на підтримку процесів економічного розвитку, що сприяло незначному економічному зростанню. Збільшення реального ВВП у 2012 році становило 0,2 % порівняно з 5,2 % у 2011 р.

Одним з найважливіших завдань на сучасному етапі розвитку є державне регулювання інноваційного розвитку промислового виробництва, зокрема підприємств легкої промисловості, які виробляють товари народного споживання, задовольняють потреби людей в одязі, взутті, тканинах. забезпечуючи захист від природних катаклізмів. Структурні зрушення, що відбулися в економіці з початку 90-х років, привели до того, що в галузі загострилися численні економічні та соціальні проблеми. Частка одягу та білизни, вироблених з вітчизняних тканин за останні шість років скоротилася з 23,5 до 10,7 %, одягу із шкіри, хутра та інших виробів – з 81,2 до 12 %, взуття – у 2,2 рази. З початку 2015 року всі галузі українського виробництва демонстрували падіння. Щоправда в легкій та харчовій промисловості випуск продукції скоротився менше, ніж в інших сферах. Проте лише за рахунок них економіку не підняти.

На сучасному етапі розвитку суспільства консалтинг є надзвичайно важливим елементом ринкової інфраструктури розвинених країн світу. Виникнувши на початку XX ст., консалтинг перетворився сьогодні на норму бізнесу та одну з найбільш ефективних і динамічних його форм, де зайняті сотні тисяч фахівців. Ускладнення завдань, розв'язуваних консультантами, і посилення конкуренції на ринку консалтингових послуг приводять до того, що все більше організацій і окремих осіб, що займаються консультуванням, прагнуть надавати професійні послуги на базі стандартів професійної діяльності, що існують у цій галузі. Узагальнення досвіду консалтингу, аналіз нових тенденцій у його розвитку, дослідження специфіки надання послуг консалтингу в Україні є важливим як для розвитку самої сфери консалтингу і підготовки фахівців-консультантів, так і для всієї сфери вітчизняного бізнесу. Становлення та розвиток консалтингу в Україні зумовлені процесами ринкової трансформації економічної системи, реформування відносин власності, започаткуванням інституту підприємництва. Започаткування консалтингової галузі в Україні характеризувалося стихійним виникненням консалтингових фірм під впливом діяльності західних компаній. Численні економічні і галузеві науково-дослідницькі інститути розробляли та вдосконалювали методологію управління виробництвом, впроваджували нові принципи організації виробництва, що забезпечувало зростання ефективності використання праці, матеріалів та інших ресурсів.

Умови розвитку економіки України, що змінилися, процеси роздержавлення і приватизації власності дали консалтингу новий імпульс. Консалтинг стає особливою індустрією, бізнесом, що приносить солідні прибутки. Так, сьогодні основними постачальниками консалтингових послуг в Україні є [4]: філіали великих іноземних компаній, що обслуговують державні структури з питань оподаткування, бюджетного регулювання, вдосконалення нормативно-правової бази; представництва іноземних консалтингових фірм, які працюють з приватним сектором; іноземні консалтингові фірми, що працюють за програмами донорських організацій та надають технічну допомогу з консалтингу в пріоритетних галузях народного господарства; вітчизняні консалтингові компанії, які спеціалізуються на приватизації та антикризовому управлінні компаніями; інші консалтингові фірми.

На сьогодні важливим є створення кластерів як інтегрованої форми організації бізнесу для консалтингового бізнесу та промислового виробництва в цілому. Проблема створення ефективної галузевої структури економіки України на сьогодні є однією з найактуальніших. Після розпаду СССР економіка успадкувала неефективну галузеву структуру, яка не здатна функціонувати в ринкових умовах. Структурні деформації, притаманні українській економіці за часів командно-адміністративної системи, даються взнаки і в

наш час, в умовах розвитку ринкових відносин. Переважна орієнтація на розвиток важкої індустрії спотворила структуру всієї економіки. Проблема створення ефективної галузевої структури економіки України на сьогодні є однією з найактуальніших. Після розпаду СССР економіка успадкувала неефективну галузеву структуру, яка не здатна функціонувати в ринкових умовах. Структурні деформації, притаманні українській економіці за часів командно-адміністративної системи, даються взнаки і в наш час, в умовах розвитку ринкових відносин. Переважна орієнтація на розвиток важкої індустрії спотворила структуру всієї економіки.

Протягом 2007–2013 рр. державою здійснювалась фінансова підтримка інноваційних та інвестиційних проектів, насамперед з впровадженням передових технологій, що реалізуються в галузях промисловості, у тому числі технологічними парками, через механізм здешевлення кредитів. Були надані кредити на реалізацію інноваційних та інвестиційних проектів у галузях економіки, передусім з впровадження передових енергозберігаючих технологій та технологій з виробництва альтернативних джерел палива. Здійснювалась фінансова підтримка впровадження регіональних та галузевих інноваційних програм.

Інноваційна система України переживає не найкращі часи свого становлення та розвитку, що пов'язано насамперед з політичними подіями та постійними процесами перерозподілу влади на рівні Кабінету Міністрів України. Постійний перерозподіл сфер впливу як міністерствами, відомствами, так і їх керівними особами, унеможливлює створити цю систему як систему організаційно-економічного та інформаційного забезпечення розвитку інноваційних процесів на рівні держави, а тим паче – дати змогу цій системі розвиватися, поширюватися і ефективно працювати на ринок України. Нині в Україні сформувалася ціла низка органів управління наукою та інноваціями як на державному, так і на регіональному, місцевому рівнях, що мають певні повноваження і завдання щодо регулювання інноваційною діяльністю.

Формування інституційного середовища для реалізації інноваційної моделі розвитку України має охоплювати систематизацію законодавства у сферах науково-технічної та інноваційної діяльності, розроблення та реалізацію науково-технічних, інноваційних цільових програм і програм модернізації виробництва, а також забезпечення виконання законодавства у сферах науково-технічної та інноваційної діяльності.

Таким чином, реалізація державних програм у сфері інноваційної діяльності у промисловості унеможливлюється через відсутність державного фінансування та ефективних механізмів залучення коштів приватних інвесторів. Негативний вплив на розвиток економіки показує мізерна частка виконаних науково-технічних робіт у загальному обсязі ВВП країни. До того ж питома вага обсягу НДДКР із кожним роком зменшується. Простежується також тенденція до зменшення організацій, націлених на інноваційний розвиток, щорічне скорочення чисельності наукових працівників у економіці України.

Прискорення інноваційного розвитку України при ринкових перетворення можливе лише за умови підвищення результативності функціонування підприємств промисловості на засадах ефективного використання інновацій та раціонального їх розподілу між видами економічної діяльності.

Висновки. За умови реалізації оптимістичного сценарію розвитку після закінчення воєнних дій на Сході та відновлення припливу інвестиційних ресурсів можна очікувати у середньостроковій перспективі відбудову зруйнованих заводів із застосуванням новітніх технологій, а отже, і збільшення випуску конкурентоспроможної високотехнологічної продукції. Разом з тим такого прогресу можна досягти лише у середньостроковій перспективі за умов реалізації задекларованих структурних реформ.

Література

1. Великий Ю. М. Управління витратами підприємства : монографія / Ю. М. Великий, В. В. Прохорова, Н. В. Сабліна. – Х. : ВД “ІНЖЕК”, 2009. – 192 с.

2. Юрчишин В. М. Прогноз основных макропоказателей / В. М. Юрчишин, В. С. Гладкий, А. С. Жолудь. – Бизнес. – № 52. – С. 20–23.

3. Сіренко К. Ю. Перспективи розвитку інноваційної діяльності легкої промисловості України / К. Ю. Сіренко // Інноваційна економіка. – Т. : СМП “ТАЙП”, 2012. – № 9/2012 35. – 375 с. – С. 60–67.

4. Верба В. А. Консалтингова підтримка розвитку українських підприємств / В. А. Верба // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – Т. 2. – С. 55–59 с.

References

1. Vely`ky`j Yu. M. Upravlinnya vy`tratamy` pidpry`yemstva : monografiya / Yu. M. Vely`ky`j, V. V. Proxorova, N. V. Sablina. – X. : VD “INZhEK”, 2009. – 192 s.

2. Yurchy`shy`n V. M. Prognoz osnovnыx makropokazatelej / V. M. Yurchy`shy`n, V. S. Gladky`j, A. S. Zholud`. – By`znes. – # 52. – S. 20–23.

3. Sirenko K. Yu. Perspekty`vy` rozvy`tku innovacijnoyi diyal`nosti legkoyi promy`slovosti Ukrayiny` / K. Yu. Sirenko // Vseukrayins`ky`j naukovo-vy`robny`chy`j zhurnal “Innovacijna ekonomika». – Ternopil` : SMP “TAJP”, 2012. – # 9/2012 35. – 375 s. – S. 60–67.

4. Verba V. A. Konsalty`ngova pidtry`mka rozvy`tku ukraïns`ky`x pidpry`yemstv / V. A. Verba // Visny`k Xmel`ny`cz`kogo nacional`nogo universy`tetu. – 2009. – T. 2. – S. 55–59.

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 330.1:658

І. М. РЄПІНА
ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"

ТЕОРІЯ АКТИВАЦІЇ РЕСУРСІВ ТА ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ МЕТОДОМ VRIO-АНАЛІЗУ

У статті розкриваються ключові постулати теорії активації ресурсів та присвячена проблематиці пошуку нових методів оцінювання джерел забезпечення конкурентоспроможності потенціалу економічної організації. Доведена необхідність фокусного вибору ресурсів для активації та ощадливого їх використання. Розглянуто розвиток наукової думки щодо визначення потреби в активації ресурсів для формування окремих складових потенціалу економічної організації. Запропонована концептуальна модель формування конкурентоспроможного потенціалу економічної організації яка на відміну від існуючих містить VRIO-аналіз елементів потенціалу на предмет ідентифікації джерел конкурентних переваг. Наведено графічну та аналітичну інтерпретацію матриці VRIO-аналізу.

Ключові слова: *теорія активації ресурсів, конкурентоспроможність, потенціал, оцінювання, VRIO-аналіз, VRIO-статус.*

I. M. REPINA
SHEI "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman"

THEORY OF RESOURCES ACTIVATION AND EVALUATION OF COMPETITIVENESS OF POTENTIAL OFECONOMIC ORGANIZATIONS BY METHOD VRIO-ANALYSIS

Abstract – The article reveals the key postulates of the theory of resources activation and are dedicated to finding new methods of estimating the sources of competitiveness of potential of the economic organization. The necessity of choosing a focal resource to activate and their economical use. The development of scientific thought regarding determine the need for activation of resources for the formation of separate components of the economic potential of the organization. The proposed conceptual model of formation of competitive potential of economic organization, which unlike existing contains VRIO-analysis of the potential for identifying sources of competitive advantage. Shows graphical and analytical interpretation of the matrix VRIO-analysis.

Key words: *theory of resources activation, competitiveness, potential, assessment, VRIO-analysis, VRIO-status*.

И. Н. РЕПИНА
ГВУЗ "Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана"

ТЕОРИЯ АКТИВАЦИИ РЕСУРСОВ И ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ МЕТОДОМ VRIO-АНАЛИЗА

Статья раскрывает ключевые постулаты теории активации ресурсов и посвящена проблематике поиска новых методов оценки источников обеспечения конкурентоспособности потенциала экономической организации. Доказана необходимость фокусного выбора ресурсов для активации и экономного их использования. Рассмотрено развитие научной мысли по определению потребности в активации ресурсов для формирования отдельных составляющих потенциала экономической организации. Предложенная концептуальная модель формирования конкурентоспособного потенциала экономической организации которая в отличие от существующих содержит VRIO-анализ элементов потенциала на предмет идентификации источников конкурентных преимуществ. Приведены графическая и аналитическая интерпретация матрицы VRIO-анализа.

Ключевые слова: *теория активации ресурсов, конкурентоспособность, потенциал, оценка, VRIO-анализ, VRIO-статус.*

Постановка проблеми. Економічний стан людства є підвалиною його буття, господарські засади якого вивчає економічна наука, що формується в процесі розвитку економічної думки, економічних доктрин й економічної теорії. Остання, як синтез усього попереднього досвіду, стає важливішою тоді, коли бере на озброєння все те краще, що виробило людство в галузі економічних знань. Досвід останніх років свідчить про посилення конкуренції у всіх сферах ринкової діяльності. Поява великої кількості нових підприємств і організацій, лібералізація імпорту, утворення ринку капіталу, акціонерних підприємств, проникнення на український ринок іноземних компаній – усе це значно ускладнило ринкову ситуацію. Поведінка підприємства на ринку, у свою чергу, відображає унікальні комбінації активованих ресурсів і компетенцій, якими володіє підприємство. Тому, дослідження конкурентоспроможності економічних організації з огляду на постулати теорії активації ресурсів є важливим науковим завданням яке має бути вирішене з урахуванням можливостей застосування новітнього методичного інструментарію якісного аналізу до якого належить VRIO-аналіз.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій. Над дослідженням природи конкурентоспроможності, формування конкурентних переваг працювали відомі науковці І. Ансофф, Г. Ассель, Ф. Котлер, А. Маршалл, М. Портер, А. Томпсон, П. Самуельсон та ін. Ця проблематика набула подальшого обговорення в працях українських вчених А. Базилевича, Т. Омельяненко, С. Клименко, А. Павленка, І. Решетнікової, А. Старостіної, Д. Черваньова, О. Швиданенка та ін. Методика VRIO-аналізу представлена у працях Дж. Барні,

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на велику кількість публікацій з даної проблематики, увага дослідників було зосереджена головним чином на методах кількісного аналізу й оцінювання конкурентоспроможності окремих еко-

номічних систем – країн, регіонів, підприємств та продуктів (Г. Азоєв, І. Ансофф, А.П. Градов, І. Максимов, Р.А. Фатхутдінов та ін.). Набагато менше дослідженими є питання, що стосуються механізму оцінювання конкурентоспроможності економічних організацій методами якісного аналізу, хоча вони представляють собою значний науково-методичний інтерес. Це і зумовило вибір теми цього дослідження, результати якого викладаються нижче.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування можливості застосування методу VRIO-аналізу для оцінювання конкурентоспроможності потенціалу економічних організацій з огляду на ключові постулати теорії активізації ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливою методологічною засадою у дослідження сутності змін в економічних процесах і явищах є врахування генетично-еволюційної парадигми економічної теорії, що дає можливість належно оцінити спадкоємність економічного мислення. Теорія активації ресурсів не виняток, і теж потребує дослідження її витоків. "Активація" від латинського actives – діяльний, а "активувати" від французького activer – посилювати активність, переводячи з неактивного стану в активний. В нашому загальному уявлені під активацією об'єкта слід розуміти спонукання його переходу із пасивного стану в активний задля отримання результату діяльності. Активація ресурсів в людській діяльності відбувається переважно в межах підприємств і має призвести до одержання результату від здійснення господарської діяльності останнього. Таким чином, термін "активація" набуває економічного наповнення та ознак економічної категорії.

У загальному розумінні теорія активації ресурсів враховує базові постулати ресурсної теорії, поєднує динаміку економічної системи і обмеження природного відтворення економічних ресурсів, розкриває взаємозв'язок між категоріями "ресурси", "економічні ресурси", "фактори виробництва", "капітал", "активи" і "потенціал" за процесним підходом та формалізує модель трансформації ресурсів в активи та потенціал економічної організації (як каскаду з п'яти етапів: ідентифікації, активації, продукування, консолідації та визнання), яка гармонізує діалектичні протиріччя сучасної економічної системи та формує методологію соціально-відповідального управління суб'єктами господарювання [1, с. 46–47].

Теорія активації ресурсів стверджує, що при виборі ресурсів для активації необхідно пам'ятати, що їх менше, ніж потрібно для задоволення всіх потреб економічних організацій за певного рівня економічного розвитку. Тому варто використовувати ресурси якомога раціональніше та ефективніше. У світі для розв'язання цієї проблеми дедалі частіше керуються принципом "нульового рівня" споживання економічних ресурсів. Його назва походить від технології застосування – при визначенні величини економічного ресурсу для активації за нульовий рівень береться той його обсяг, що використаний підприємством за попередній рік, а на наступний період перевищення цього рівня споживання обмежується в державному масштабі відповідним коефіцієнтом (для певних видів економічних ресурсів він може становити від 2 до 7 %) [1, с. 48]. За недотримання коефіцієнта з порушника стягується штраф, сума якого подеколи є більшою, ніж прибутки підприємства. Враховуючи це, розглянемо сучасні підходи до формування потенціалу економічної організації.

Нині при формуванні ринкової економічної системи набувають особливої актуальності проблеми планування й оптимізації можливостей підприємств довгострокового та поточного характеру. Досвід зарубіжних країн свідчить про необхідність утворення гнучких економічних організацій, що дозволили б миттєво реагувати на зміни у навколишньому середовищі. З огляду на це слід приділити увагу переосмисленню концептуальних підходів до формування конкурентоспроможного потенціалу підприємств.

Вивчення робіт вітчизняних та зарубіжних науковців по проблемам формування потенціалу дає змогу констатувати гостру нестачу досліджень системного характеру. Проведене дослідження довело, що потенціал економічної організації, виступаючи в єдності просторових і тимчасових характеристик, концентрує в собі одночасно три рівні зв'язків і відносин:

По-перше, відбиває минуле, тобто являє собою сукупність властивостей, накопичених системою в процесі її становлення і зумовлюючих її можливість до функціонування і розвитку. У цьому сенсі поняття "потенціал" фактично приймає значення поняття "ресурс". По-друге, характеризує сьогодення з погляду практичного застосування і використання наявних здібностей. Це дозволяє провести розбіжності між реалізованими і нереалізованими можливостями. На даному рівні функції поняття "потенціал" частково збігаються з функціями поняттям "резерв". Розглядаючи структуру потенціалу з цих позицій, варто враховувати, що в першому випадку структурні елементи потенціалу, що залишилися в нереалізованому виді, ведуть до зниження ефективності його функціонування, а в іншому випадку "надлишковий" запас сил і здібностей економічної організації забезпечує гнучкість і маневреність розвитку системи.

По-третє, орієнтований на розвиток (майбутнє): у процесі функціонування економічна організація не тільки реалізує свої наявні здібності, але і здобуває нові сили і здібності. Представляючи собою єдність стійкого і мінливого станів, потенціал містить у собі в якості "потенції" елементи майбутнього розвитку.

Отже, потенціал підприємства – це складна, динамічна, поліструктурна система. Ця агломерація має свої закономірності розвитку, від вміння використання яких у вирішальному ступені залежить ефективність економіки, темпи та якості її росту.

До структурного наповнення потенціалу підприємства в економічній літературі намітилися різні підходи, що супроводжувалося породженням нових його тлумачень. В таблиці 1 наведено розвиток наукової думки щодо потреби в активації окремих складових потенціалу економічної організації.

Таблиця 1

Розвиток наукової думки щодо потреби в активації окремих складових потенціалу економічної організації

Наукова школа (теорія)	Складові потенціалу економічної організації											
	Фінансовий потенціал	Трудовий потенціал	Природний потенціал	Інвестиційний потенціал	Підприємницький потенціал	Інноваційний потенціал	Інформаційний потенціал	Інтелектуальний потенціал	Потенціал організаційної системи управління	Маркетинговий потенціал	Логістичний потенціал	Інфраструктурний потенціал
Меркантелізм	+											
Класична економічна теорія		+	+	+								
Маржиналізм		+	+	+	+							
Марксизм		+	+	+	+							
Інституціоналізм		+	+	+	+							
Неоінституціоналізм		+	+	+	+							
Теорія інформаційного суспільства		+	+	+	+	+	+	+				
Теорія корисності		+			+					+		
Ресурсна теорія												
Концепція соціально-етичного маркетингу			+			+	+			+	+	+
Теорія організаційного проектування							+		+		+	

Аналіз інформації наведеної в таблиці 1 ще раз доводить, що науковій думці відбувається зміна пріоритетів у виборі структурних складових потенціалу економічної організації. Гнучка структура потенціалу, безумовно має свої переваги, проте сучасний стан економіки України доводить необхідність прискорення структурних змін задля формування потенціалу нової організації яка буде мати високий рівень протиентропійності. Це потрібно саме тому, що хаотичність процесів розвитку і неконтрольованість кризових тенденцій на мікрорівні спричинили руйнацію структури потенціалу, що проявилося у порушенні пропорцій між основними елементами соціально-економічних систем. У свою чергу, багаторівнева деформація пропорцій та зв'язків між складовими виробничих, соціальних, комерційних та інших підсистем підприємств зумовлює мультиплікативність дезорганізації та ініціює наступний виток загальносистемних змін. Таким чином відбувалася руйнація потенціалу економічних організацій. Щоб припинити це, необхідна нова науково-обгрунтована концепція формування їх потенціалу, яка мала б на мети здійснити пошук дієвих інструментів аналізу джерел конкурентних переваг які містять активовані для формування окремих складових потенціалу економічних систем ресурси. На рис. 1 наведено авторське бачення такої концепції.

Рис. 1. Концептуальна модель формування конкурентоспроможного потенціалу економічної організації

Як видно з рис. 1, VRIO-аналіз має суттєве значення для формування конкурентоспроможного потенціалу економічної організації. Слід зазначити, що вперше, методика VRIO – аналізу, була представлена західним науковцем Дж. Барні [2, с. 12]. За його твердженням, стійку конкурентну перевагу може забезпечити лише той ресурс, що задовольняє усі чотири критерії VRIO-аналізу – Value (Цінність); Rarity (Рідкісність); Imitability (неповторність); Organization (Організація, Упорядкованість). Якщо ресурс не є цінним, то володіння ним призводить до конкурентної слабкості організації. Якщо ресурс є цінним, але конкурентам нескладно його відтворити, то це може дати організації лише тимчасову конкурентну перевагу, яка швидко переходить у конкурентний паритет. Таким чином, дана методика дозволяла визначити стратегічний статус усіх існуючих ресурсів і оцінити ступінь їх внеску у формування стійкої конкурентної переваги для організації.

Нині методику VRIO можна вважати однією з основних в стратегічному аналізі конкурентоспроможності компанії. Вона дозволяє визначити ступінь внеску у формування стійкої конкурентної переваги конкретних активів, ресурсів, здатностей і компетенцій. Проте для оцінювання конкурентоспроможність потенціалу економічної організації дана методика досі не була адаптована. Вважаємо, що оцінювання складових елементів потенціалу підприємства за критеріями “цінність”, “рідкісність”, “складність/легкість відтворення”, “організація (упорядкованість)”, з урахуванням виявлених змін зовнішнього середовища, дає можливість виявити найбільш важливі з них для формування конкурентної переваги економічної організації, а також визначити стратегічні наслідки їх використання. Розглянемо алгоритм VRIO-аналізу.

Кількісно визначений результат формування складових елементів потенціалу економічної організації дозволяє диференціювати їх на дві категорії: із високим стратегічним статусом та із низьким стратегічним статусом. Для цього, кожному окремому елементу, згідно наведених параметрів VRIO-аналізу, присвоюється інтегральна оцінка, що знаходиться за допомогою формули середньоквадратичного відхилення (1):

$$R_j = \sqrt{\sum_{i=1}^{m}(1 - X_{ij})^2}, \qquad (1)$$

де R_j – інтегральний показник;

X_{ij} – оцінка i-го елементу потенціалу економічної організації за j-м параметром VRIO-аналізу.

Умовно, найвищий стратегічний статус буде мати той елемент потенціалу економічної організації, у якого значення всіх параметрів дорівнює 1, тому максимальне значення оцінки i-го елементу за j-м параметром прийнято брати за 1. Тоді коефіцієнт R_j буде характеризувати відстань (віддалення) аналізованого елементу від умовного елементу із високим стратегічним статусом. Матриця параметрів VRIO-аналізу дозволяє виявити сегменти цих двох категорій (рис. 2): із високим стратегічним статусом; із низьким стратегічним статусом.

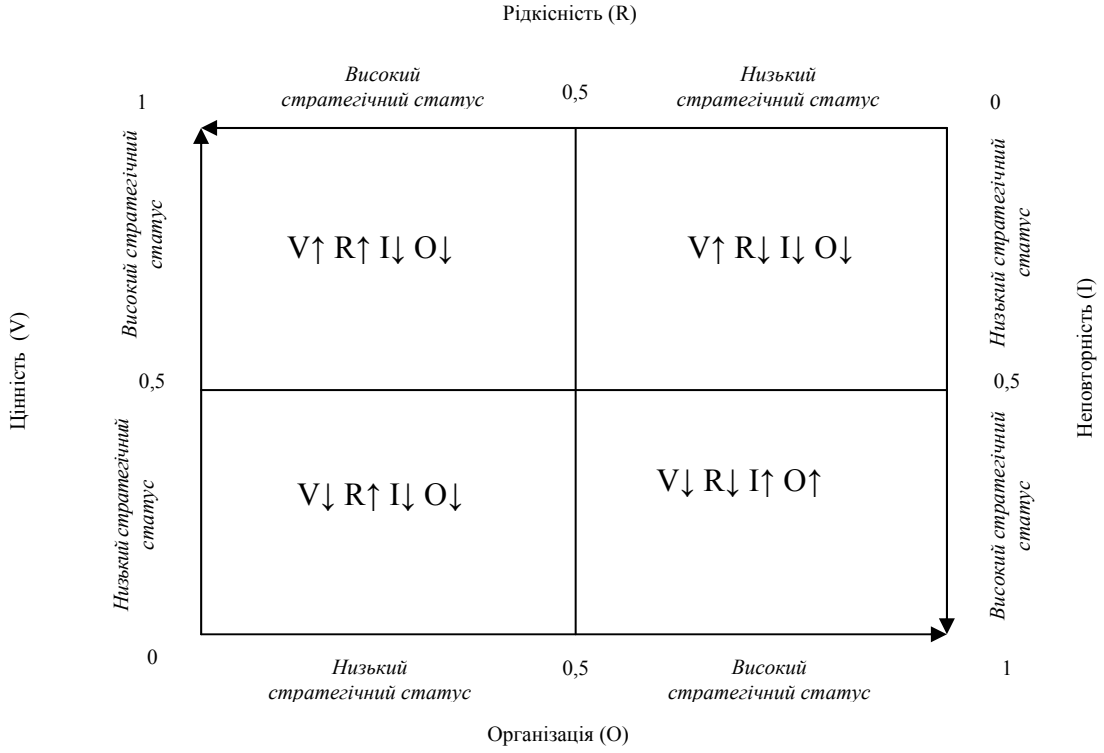


Рис. 2. Графічна інтерпретація матриці VRIO-аналізу

В свою чергу VRIO-статус елементу потенціалу економічної організації визначається рівнянням (1 – R_j). В таблиці 2 наведена аналітична інтерпретація матриці оцінювання елементів потенціалу економічних організацій за VRIO-аналізом.

Таблиця 2

Аналітична інтерпретація матриці оцінювання елементів потенціалу економічних організацій за методом VRIO-аналізу

Структурні елементи	V	R	I	O	*Rj*	1 – *Rj*
Фінансовий потенціал (ФП)	[0-1]	[0-1]	[0-1]	[0-1]	$\sqrt{\sum_{i=1}^{m}(1-X_{ij})^2}$	VRIO-статус ФП
Інвестиційний потенціал (ІнвП)	[0-1]	[0-1]	[0-1]	[0-1]	$\sqrt{\sum_{i=1}^{m}(1-X_{ij})^2}$	VRIO-статус ІнвП
Інтелектуальний потенціал (ІнтП)	[0-1]	[0-1]	[0-1]	[0-1]	$\sqrt{\sum_{i-1}^{m}(1-X_{ij})^2}$	VRIO-статус ІнтП
Інноваційний потенціал (ІнП)	[0-1]	[0-1]	[0-1]	[0-1]	$\sqrt{\sum_{i=1}^{m}(1-X_{ij})^2}$	VRIO-статус ІнП
Інформаційний потенціал (ІнфП)	[0-1]	[0-1]	[0-1]	[0-1]	$\sqrt{\sum_{i=1}^{m}(1-X_{ij})^2}$	VRIO-статус ІнфП
Природний потенціал (ПрП)	[0-1]	[0-1]	[0-1]	[0-1]	$\sqrt{\sum_{i=1}^{m}(1-X_{ij})^2}$	VRIO-статус ПрП
Трудовий потенціал (ТП)	[0-1]	[0-1]	[0-1]	[0-1]	$\sqrt{\sum_{i=1}^{m}(1-X_{ij})^2}$	VRIO-статус ТП
Підприємницький потенціал (ПП)	[0-1]	[0-1]	[0-1]	[0-1]	$\sqrt{\sum_{i=1}^{m}(1-X_{ij})^2}$	VRIO-статус ПП
Потенціал ОСУ (ПОСУ)	[0-1]	[0-1]	[0-1]	[0-1]	$\sqrt{\sum_{i=1}^{m}(1-X_{ij})^2}$	VRIO-статус ПОСУ
Маркетинговий потенціал (МП)	[0-1]	[0-1]	[0-1]	[0-1]	$\sqrt{\sum_{i=1}^{m}(1-X_{ij})^2}$	VRIO-статус МП
Логістичний потенціал (ЛП)	[0-1]	[0-1]	[0-1]	[0-1]	$\sqrt{\sum_{i=1}^{m}(1-X_{ij})^2}$	VRIO-статус ЛП
Інфраструктурний потенціал (ІнфрП)	[0-1]	[0-1]	[0-1]	[0-1]	$\sqrt{\sum_{i=1}^{m}(1-X_{ij})^2}$	VRIO-статус ІнфрП

Ще у своїх ранніх роботах Вернерфельт, Рамельт і Барні підкреслювали те, що неоднорідність ресурсів за своїми виробничими властивостями, відносна рідкісність найбільш цінних з них визначають відмінності між компаніями у структурі витрат [3, с. 24]. Це дозволяє говорити про потребу виділення специфічних ресурсів фірми як основного джерела стійких конкурентних переваг. Отже, елемент потенціалу економічної організації, який в порівнянні з іншими має вищій VRIO-статус є джерелом конкурентних переваг. Тому при формуванні конкурентоспроможного потенціалу економічної організації в першу чергу необхідно здійснити пошук якісних ресурсів для створення саме цього елементу. Так, наприклад, якщо для економічної організації джерелом конкурентних переваг є маркетинговий потенціал, то необхідно збільшити бюджет витрат на залучення висококваліфікованих маркетологів, здатних розробити та реалізувати інноваційну маркетингову стратегію. І навпаки, якщо маркетинговий потенціал в результаті аналізу буде мати найнижчий VRIO-статус, то економічна організація може взагалі відмовитися від його формування.

Висновки. Результати дослідження доводять прикладну цінність використання методу VRIO-аналізу для ідентифікації джерел конкурентних переваг при формуванні потенціалу економічних організацій з урахуванням ключових постулатів теорії активації ресурсів. Конкурентні переваги з позиції теорії активації ресурсів полягають у:

– здатності підприємства до активації економічних ресурсів, виявлення унікальних їх комбінацій у порівнянні з конкурентами;

– створенні унікальних елементів потенціалу економічних організацій, недоступних іншим учасникам ринків завдяки повному використанню можливостей активованих економічних ресурсів;

– визначенні елементів потенціалу економічних організацій, які забезпечують генерування прибутку в майбутньому, високу результативність та ефективність створення споживчої цінності та конкурентоспроможності на перспективних ринках.

Література

1. Рєпіна І. М. Активи підприємства: таксономія, діагностика та управління : монографія / І. М. РЄпіна. – К. : КНЕУ, 2012. – 274 с.

2. Управління ресурсами підприємства : монографія / За заг ред. Г. О. Швиданенко. – К. : КНЕУ, 2014. – 418 с.

3. Рєпіна І. М. Управління процесом активації економічних ресурсів задля забезпечення конкурентних переваг підприємств / І. М. Рєпіна // Вісник Криворізького економічного інституту КНУ : зб. наук. праць ; № 2. – Кривий Ріг : КНУ, 2013. – С. 22–28.

References

1. Rєpina I. M. Aktivi pidpriєmstva: taksonomija, diagnostika ta upravlinnja : monografija / I. M. Rєpina. – K. : KNEU, 2012. – 274 p.

2. Upravlinnja resursami pidpriєmstva : monogr. / Za zag red. G. O. Shvidanenko. – K. : KNEU, 2014. – 418 p.

3. Rєpina I. M. Upravlinnja procesom aktivacії ekonomichnih resursiv zadlja zabezpechennja konkurentnih perevag pidpriєmstv / I. M. Rєpina // Visnik Krivoriz'kogo ekonomichnogo institutu KNU : zb. nauk. pr. ; № 2. – Krivij Rig : KNU, 2013. – P. 22–28.

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 658:65.012.65.330:163

Я. В. ЛІСУН
Київський національний університет технологій та дизайну

УЗГОДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ РЕФЛЕКСИВНОГО ПІДХОДУ

У статті розглянуто засади рефлексивного управління як інструменту узгодження інтересів в економічній та соціальній сферах діяльності підприємств. Обґрунтовано сукупність внутрішніх та зовнішніх факторів, що обумовлюють доцільність застосування рефлексивного управління відповідно до об'єктів спрямування організаційних впливів на підприємстві з урахуванням дії інтеграційних процесів. Запропонована система рефлексивного узгодження соціально-економічних інтересів підприємств з конкретизацією рівнів, підходів та етапів рефлексивного управління.

Ключові слова: *капітал, потенціал, інтерес, взаємодія, компроміс, соціально-економічна діяльність, система реф-лексивного узгодження інтересів.*

Y. V. LISUN
Kyiv National University of Technologies and Design

HARMONIZATION SOCIO-ECONOMIC INTERESTS OF ENTERPRISES BASED REFLEXIVE APPROACH

Abstract – The article considers principles reflexive control as a tool for coordination of interests in economic and social activity.

It justifies internal and external factors which determine the feasibility of reflexive control according to the object oriented organizational impacts of the company in view of the integration process has been grounded. The efficiency of businesses depends on external factors: the place of business structure in the network; network structure; distribution of established relations of exchange. Internal factors are the structure, quality, quantity, combination and interaction structure-components. A special place in the formation of reflexive partnerships take irrationality factors of management decisions. It considers content and interconnection the concepts of "capital", "potential", "interest", "relationship", "field interac-tion", "compromise" in the socio-economic sphere. The objects organizational and reflexive influences on the enterprise level have been described. The system of reflective coordination of socio-economic interests of businesses with specification levels, stages and approaches reflexive control has been proposed in the article.

Key words: *interest, socio-economic activities, integration processes, reflexive management, system reflective coordination of interests.*

Я. В. ЛИСУН
Киевский национальный университет технологий и дизайна

СОГЛАСОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ РЕФЛЕКСИВНОГО ПОДХОДА

В статье рассмотрены основы рефлексивного управления как инструмента согласования интересов в экономической и социальной сферах деятельности предприятий. Обосновано совокупность внутренних и внешних факторов, обусловливающих целесообразность применения рефлексивного управления в соответствии с объектами организационных воздействий на предприятии с учетом действия интеграционных процессов. Эффективность бизнес-структур зависит от внешних факторов: место бизнес-структуры в сети; структура сети; распределение устоявшихся отношений обмена. Внутренними факторами являются: структура, качество, количество, сочетание и взаимодействие структурообразующих компонентов. Особое место при формировании рефлексивного партнерства занимают факторы иррациональности принятия управленческих решений. Рассмотрено содержание и взаимосвязь понятий "капитал", "потенциал", "интерес", "отношения", "поле взаимодействия", "компромисс" в социально-экономической сфере. Определены объекты направления организационных и рефлексивных действий на уровне предприятия. Предложена система рефлексивного согласования социально-экономических интересов предприятий с конкретизацией уровней, подходов и этапов рефлексивного управления.

Ключевые слова: *капитал, потенциал, интерес, взаимодействие, компромисс, социально-экономическая деятельность, система рефлексивного согласования интересов.*

Постановка проблеми. Процес управління функціонуванням підприємства відбувається під впливом, як об'єктивних, так і суб'єктивних чинників, що обумовлює необхідність визначення інтересів підприємств (агентів ринку) та забезпечення їх взаємоузгодження відповідно до критерію результативності та ефективності. Вирішення зазначеного завдання уможливлює використання кожною із сторін рефлексивного підходу та подальшої побудови системи рефлексивного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні аспекти ведення спільної бізнес-діяль-ності з урахуванням логістичного ланцюжку створення вартості, питання управління консолідованою цінністю на основі методів рефлексії досліджуються такими вченими, як: М.В. Мальчик, А.А. Пилипенко, А.В. Попов, А.Ю. Рамський, В.М. Шемаєв [1–4]. Структура, процеси формування та використання соціально-економічного капіталу, потенціалу та інтересів на рівні підприємства складають предмет досліджень таких вчених, як: В.М. Гриньова, В.Г. Єременко, Ю.Б. Іванов, І.В. Жиглей, О.А. Українська, Н.В. Чебанова [5–7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Додаткового дослідження потребує питання формування та нарощення соціально-економічного потенціалу як основи формування та результату прояву соціально-економічних інтересів на рівні підприємства. Актуальності набуває узгодження соціально-економічних інтересів підприємств на основі рефлексивного підходу.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у вирішенні проблеми узгодження соціально-економічних інтересів підприємства з використанням рефлексивного підходу. Досягнення мети статті обумовило необхідність вирішення ряду завдань:

– дослідити сутність рефлексії та рефлексивного управління з метою обґрунтування сукупності внутрішніх та зовнішніх чинників, що впливають на процес та результат узгодження інтересів;

– проаналізувати зміст та взаємозв'язок понять "капітал", "потенціал", "інтерес", "відносини", "поле взаємодії", "компроміс" в соціально-економічній сфері;

– визначити об'єкти спрямування організаційних та рефлексивних впливів на рівні підприємства;

– побудувати графічну інтерпретацію системи рефлексивного узгодження соціально-економічних інтересів підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Використання рефлексивного підходу до управління соціально-економічними системами взагалі, та підприємствами зокрема, передбачає представлення системи у вигляді складної структури, елементи якої тісно пов'язані та здійснюють взаємний вплив позитивного або негативного характеру: "економічна дія є вкоріненою в соціальних відносинах, які іноді сприяють, а іноді перешкоджають процесу обміну" [5, с. 304].

Підприємство як складна динамічна система складається з елементів (об'єктів організаційного впливу) матеріальної та нематеріальної природи (основні засоби, сировина, фінансові кошти, персонал, інформація), якісно-кількісний склад та комбінація яких обумовлює зміст та специфіку потенціалу, інтересів та цілей соціально-економічного характеру. Реалізація інтересів шляхом досягнення бажаних цілей відбувається в процесі капіталізації, що накопичує господарський ресурс у відтворенні і зростанні вартості та конвертації різних форм, ключовими з яких є економічна та соціальна форми капіталу [5, с. 289]. Економічна форма капталу втілюється та реалізується у формі грошового капіталу (фінансові кошти), виробничого капталу (засоби виробництва), товарного капталу (готові продукти та послуги). Соціальна форма капіталу реалізується як сукупність відносин, пов'язаних з очікуванням належного виконання своїх зобов'язань, як сукупність ресурсів, які мають в своєму розпорядженні люди, завдяки своїм соціальним зв'язкам [5, с. 286].

Соціальний каптал на мікрорівні являє собою зв'язки, "оскільки існує матеріальна вигода, яку отримує кожний індивід з факту приналежності до мережі (групи)" [5, с. 289]. Соціальна форма капіталу, як основа соціальних інтересів, розглядається вченими як сукупність ресурсів, що мають в своєму розпорядженні люди завдяки соціальним зв'язкам. При цьому вирішальне значення відіграють зв'язки та взаємодія як внутрішнього спрямування (між складовими підприємства, професіоналами, що розпоряджаються певними видами ресурсів), так і зовнішнього спрямування (між іншими підприємствами та організаціями, між підприємствами та споживачами).

Формування соціальних інтересів потребує використання наявного соціального капіталу, а реалізація інтересів призводить до зростання соціального капіталу. Зазначений процес досягнення соціальних інтересів та їх капіталізації потребує використання соціальних мереж, через які "реалізується не лише соціальний, а й економічний, культурний (інформаційний) та інші капітали" [5, с. 289]. Капітал складає основу розуміння категорії "потенціал підприємства", зокрема, соціально-економічний потенціал визначає можливості функціонування та розвитку підприємства. Змістовно-структурне наповнення соціально-економічного потенціалу визначається: ступенем використання активів, що забезпечують здійснення бізнес-процесів підприємства; мірою впливу на людський потенціал, як джерело формування відповідних економіко-виробничих і соціально-суспільних відносин.

Соціально-економічний потенціал підприємства пропонуємо розуміти як систему структурних елементів взаємодіючих на основі узгодження мотивів та установок внутрішнього та зовнішнього середовища, здатних забезпечити ефективне управління та використання наявних та потенційно доступних соціальних та економічних ресурсів організації (підприємства), активізація яких забезпечує задоволення потреб та інтересів зацікавлених сторін, досягнення цілей розвитку, відповідно до місії та стратегічних орієнтирів.

Соціально-економічний потенціал характеризується цілісністю та системністю, що розкривається за такими ознаками: єдність головної мети, наявність значної сукупності елементів, наявність зв'язків між елементами, структурованість та ієрархічність елементів [6]. При формуванні зв'язків між соціально-економічними потенціалами підприємств утворюється відповідна структура системи соціально-економічного потенціалу різних рівнів економіки, а властивості соціально-економічного потенціалу підприємств трансформуються у функції (дії), які пов'язані з існуванням синергетичного ефекту за рахунок інтегративних властивостей системи [6, с. 73]. З урахуванням зазначеного система рефлексивного узгодження соціально-економічних інтересів підприємств представлена на рис. 1.

Узгодження соціально-економічних інтересів підприємства на основі рефлексивного підходу доцільно будувати з використанням поняття "поле" (економічне та соціальне поле). Соціальне поле розглядається як "багатовимірний простір позицій, що ідентифікується на основі багатовимірної системи координат" [5, с. 289]. Це свідчить про існування різних ситуацій (ринку) та відповідного їх бачення різними сторонами (агентами) ринку. Вчені вказують на певну структуризацію поля за якою "у першому вимірі агенти розподіляються за загальним обсягом капталу, а у другому за поєднанням своїх капіталів в загальній сукупній власності [5, с. 289]. Йдеться про те, що матеріальні і соціальні ресурси (інтереси) взаємно перетворюються і виступають як форми капталу, що "зосереджує в собі універсальну вартість, яка може використовуватись у будь якій із двох зазначених форм, залежно від ситуації".

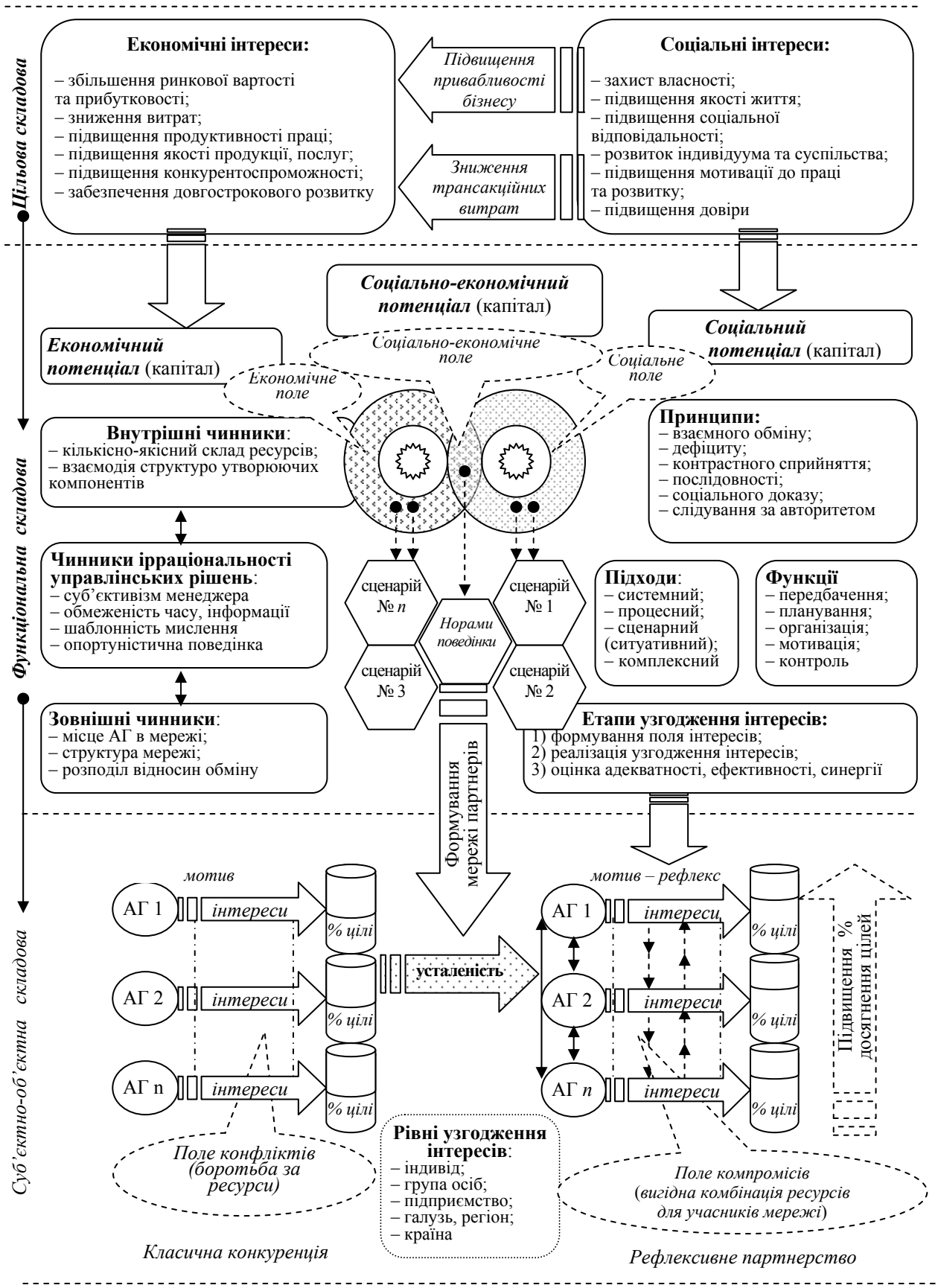


Рис. 1. Система рефлексивного узгодження соціально-економічних інтересів підприємств (розробка автора)
умовне позначення: АГ – агент відносин (індивід/підприємство)

Сферами функціонування соціального капіталу є: окрема бізнес-структура (підприємство); зв'язки бізнес-структур між собою, що створюють передумови для реалізації інтеграційних процесів та обміну інформацією; зв'язок бізнес-структур з населенням (йдеться про комерційні та громадянські інтереси) [2, с. 60].

Характер реакції системи на вплив зовнішнього середовища і траєкторія її поведінки у майбутньому обумовлюється складністю структури і внутрішньою взаємодією елементів системи. Поведінка системи змінюється під впливом внутрішніх факторів, що пояснює її відмінності фактичних параметрів від очікуваних (бажаних) параметрів. Ефективність досягає максимуму у мірі зростання ступеня укоріненості в мережі. Укоріненість розуміється як структура можливостей. Укоріненість може дати також негативний ефект.

Процес організації та функціонування інформаційно-інституційного простору узгодження інтересів укрупнено може бути представлений такими етапами:

– підготовчий етап формування поля узгодження інтересів: ідентифікація учасників та інтересів; постановка мети узгодження інтересів; визначення інституціональних (формальних та неформальних) норм поведінки;

– етап реалізації узгодження інтересів: уточнення поля компромісів (атрибутів цінностей стосовно яких можливе формування системи взаємних поступок); уточнення поля можливих конфліктів інтересів; моделювання циклу взаємодії; реалізація процесу (проекту) взаємодії;

– етап контролю узгодження інтересів: оцінка адекватності системи управління узгодженням інтересів на основі зворотних зв'язків; ідентифікація ризиків; оцінка результативності, ефективності та синергії взаємодії.

Ступінь досягнення визначеного (бажаного) стану ситуації характеризується типами взаємодії між суб'єктами. Взаємодія передбачає динамізм, рух, тому в аспекті цілей, стану ситуації, управляючого впливу вживається термін "вектор". Взаємодія може набувати наступних форм**:** співпраця; прихований конфлікт інтересів; конкуренція (відкритий конфлікт інтересів) [7]. Зв'язки між елементами можуть бути розімкнутими та замкнутими (контурними), коли первинна зміна у одному елементі, пройшовши через контур зворотного зв'язку, знову впливає на той самий елемент.

Висновки. Відмінністю рефлексивного управління від класичного управління є той факт, що основними елементами є не суб'єкт та об'єкт управління із прямим та зворотнім зв'язком адміністративного характеру, а сторони, які розглядаються як агенти (сторони-гравці) (одночасно є і суб'єктом і об'єктом управління), що пов'язані взаємодією на основі врахування уявлень про реальну ситуацію і уявлення про неї інших сторін. В процесі рефлексивного управління відбувається урахування уявлень сторін щодо ситуації та прагнення узгоджувати інтереси ("мислити один за одного").

Узгодження інтересів пропонуємо розуміти як процес формування та розширення зони компромісів, результатом якого є отримання кожним агентом адекватної та прийнятної (бажаної) відповіді на відносини. В цьому аспекті використовуються поняття "мотив", як передумови досягнення цілей (інтересів) та "рефлекс", як достатність зворотного результату (ступінь досягнення цілей, що є прийнятним).

Література

1. Мальчик М. В. Рефлексивное управление конкурентоспособностью промышленных предприятий : монография / М. В. Мальчик. – Донецк; Ровно : ЧП Лапсюк В.А., 2010. – 216 с.
2. Пилипенко А. А. Організація рефлексивного управління розвитком підприємств і їх інтегрованих об'єднань / А. А. Пилипенко // Управління розвитком. – 2015. – № 1 (179). – С. 58–62.
3. Попов А. В. Модель организации информационно-инстуционального обеспечения рефлексивного согласования интересов в партнерском маркетинге / А. В. Попов // БізнесІнформ. – 2011. – № 8. – С. 211–213.
4. Шемаєв В. М. Метод когнітивного моделювання рефлексивних процесів управління суб'єктами соціально-економічних систем / В. М. Шемаєв // Центр воєнної політики та політики безпеки. – К., 2008. – С. 1–8.
5. Жиглей І. В. Бухгалтерський облік соціально відповідальної діяльності суб'єктів господарювання: необхідність та орієнтири розвитку : монографія / І. В. Жиглей. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – 496 с.
6. Українська О. Л. Соціально-економічний потенціал підприємства: особливості визначення і чинники впливу / О. Л. Українська, Н. В. Чебанова // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 1 (13). – С. 71–75.
7. Лісун Я. В. Теоретичні аспекти формування взаємовідносин у концепціях маркетингу / Я. В. Лісун // Вісник Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова. – 2015. – Т. 20, вип. 2/1. – С. 70–73.

References

1. Mal`chy`k M. V. Refleksy`vnoe upravleny`e konkurentosposobnost`yu promыshlennыx predpry`yaty`j : monografy`ya / M. V. Mal`chy`k. – Doneczk ; Rovno : ChP Lapsyuk V.A., 2010. – 216 s.
2. Py`ly`penko A. A. Organizaciya refleksy`vnogo upravlinnya rozvy`tkom pidpry`yemstv i yix integrovany`x ob'yednan` / A. A. Py`ly`penko // Upravlinnya rozvy`tkom. – 2015. – # 1 (179). – S. 58–62.

3. Popov A. V. Model` organy`zacy`y` y`nformacy`onno-y`nstucy`onal`nogo obespecheny`ya refleksy`vnogo soglasovany`ya y`nteresov v partnerskom markety`nge / A. V. Popov // BiznesInform. – 2011. – # 8. – S. 211–213.

4. Shemayev V. M. Metod kognity`vnogo modelyuvannya refleksy`vny`x procesiv upravlinnya sub'yektamy` social`no-ekonomichny`x sy`stem / V. M. Shemayev // Centr voyennoyi polity`ky` ta polity`ky` bezpeky`. – Ky`yiv, 2008. – S. 1–8.

5. Zhy`glej I. V. Buxgalters`ky`j oblik social`no vidpovidal`noyi diyal`nosti sub'yektiv gospodaryuvannya: neobxidnist` ta oriyenty`ry` rozvy`tku : monografiya / I. V. Zhy`glej. – Zhy`tomy`r : ZhDTU, 2010. – 496 s.

6. Ukrayins`ka O. L. Social`no-ekonomichny`j potencial pidpry`yemstva: osobly`vosti vy`znachennya i chy`nny`ky` vply`vu / O. L. Ukrayins`ka, N. V. Chebanova // Visny`k Universy`tetu bankivs`koyi spravy` Nacional`nogo banku Ukrayiny`. – 2012. – # 1 (13). – S. 71–75.

7. Lisun Ya. V. Teorety`chni aspekty` formuvannya vzayemovidnosy`n u koncepciyax markety`ngu / Ya. V. Lisun // Visny`k Odes`kogo nacional`nogo universy`tetu im. I.I. Mechny`kova. – 2015.– T. 20, vy`p. 2/1. – S. 70–73.

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. І. А. Ігнатьєва

УДК 338.984

В. Є. НАГОРНА, В. С. МОРОЗ
Хмельницький національний університет

МЕХАНІЗМ ПЛАНУВАННЯ ЯК АБСТРАКТНО-ЛОГІЧНА МОДЕЛЬ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ МАШИНОБУДІВНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Розглядається суть та особливості інтерпретації поняття механізму у загальнонаукових та економічних дисциплінах, структура механізму як соціально-економічної кібернетичної системи та його використання при формуванні алгоритмів адаптивного виробничого планування.

Ключові слова: *механізм, механізм планування, соціально-економічна система, структура, алгоритм.*

V. E. NAGORNA, V. S. MOROZ
Khmelnitsky National University

MECHANISM OF PLANNING AS ABSTRACTLY LOGICAL MODEL IN THE MANAGEMENT SYSTEM BY MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

Abstract – The article is to study the essence of the concept of general mechanism in the interpretation and adaptation of this concept for economic research, particularly in the planning of production of industrial enterprises. In economic researches began widely to use terms and concepts from technical disciplines: mechanism, potential but other. This terms use for more complete understanding of essence of the economic phenomenon or process.A mechanism in a technique is the system of bodies for the transmission of motion from one body to other and makes basis of most machines and mechanisms. In economics distinguished economic mechanism, management mechanism, the mechanism of the formation mechanism of demand and supply planning, etc. mechanism of planning control mechanism acts. Planning mechanism – a set of tools and methods for making planning decisions and implementation planning process. The mechanism of planning can be interpreted as an abstract logical model of management machine building enterprise, to represent it in a formalized form and imitate its behavior. Some concepts use from technical disciplines will present the process of planning as a system in a formalized form and carry out continuous machining simulation planning.

Key words: Mechanism, Mechanism planning, social and Economic System, structure, algorithm.

В. Е. НАГОРНАЯ, В. С. МОРОЗ
Хмельницкий национальный университет

МЕХАНИЗМ ПЛАНИРОВАНИЯ КАК АБСТРАКТНО-ЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Целью статьи является исследование сути понятия механизм в общенаучной интерпретации и адаптация этого понятия для потребностей экономических исследований, в частности при планировании производственной деятельности промышленных предприятий. В экономических исследованиях в последнее время для более полного выяснения сути экономического явления или процесса стали широко использовать термины и понятия из технических дисциплин: механизм, потенциал и др., что позволяет графически представить процесс планирования и проводить оперативную адаптацию параметров плана к условиям стохастической среды. Механизм в технике – это система тел для передачи движения от одного тела другому и составляет основу большинства машин и механизмов. В экономике различают экономический механизм, механизм управления, механизм формирования спроса и предложения, механизм планирования и др Составной частью .механизма управления выступает механизм планирования. Механизм планирования – это сукупность средств, и методов для принятия плановых решений т.е. осуществление процесса планирования. Механизм планирования можно интерпретировать как абстрактно-логическую модель системе управления машиностроительным предприятием, представлять ее в формализованном виде и имитировать ее поведение. Следовательно, использование некоторых понятий из технических дисциплин позволит представить процесс планирования как некоторую систему в формализованном виде и проводить машинную имитацию непрерывного процесса планирования.

Ключевые слова: *механизм, механизм планирования, социально-экономическая система, структура, алгоритм.*

Постановка проблеми. Ефективне управління народним господарством та його важливою ланкою – машинобудівним підприємством базується на чіткій науково-обґрунтованій системі прогнозування та планування. Перехід до ринкової економіки вимагає впровадження нових підходів та механізмів планування діяльності машинобудівних підприємств та широке використання гіпотез і прогнозування можливих станів підприємства, як соціально-економічної кібернетичної системи, відкритої для ресурсів та інформації та впливів зовнішнього і внутрішнього середовища. В ринкових умовах виробнича діяльність машинобудівного підприємства формується під впливом різних чинників, що мають стохастичну природу. Коливання значень чинників впливає майже на більшість показників виробничої діяльності машинобудівного підприємства: номенклатуру та обсяги промислового виробництва, обсяги споживання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів та кінцеві результати господарювання – продуктивність праці, прибуток, рентабельність та ін. Щоб вижити у конкурентних умовах підприємство має певним чином реагувати на такі зміни та впливи. Тому актуальною проблемою для машинобудівних та інших промислових підприємств залишається формування механізму адаптивного планування, чутливого до зміни умов навколишнього зовнішнього та внутрішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Останнім часом в економічних дослідженнях деякі автори для опису процесу планування на машинобудівних та інших промислових підприємствах використовують поняття “механізм планування” і дають своє трактуванню цьому поняттю. Відомі вітчизняні

вчені Г. Атапманчук, Н.Р. Нижник, О.М. Машкова, Л.П. Юзьков, З.П. Румянцев у своїх працях найчастіше використовують поняття "механізм управління", як більш ємке поняття, що включає у себе поняття "механізм планування". Київський економіст В.С. Москалюк в своїх роботах по плануванню замість поняття «механізм планування» використовує термін "система планування", хоч ці поняття не завжди ідентичні і несуть різне смислове навантаження. Відомі львівські економісти Рудніцька Р.М., Сидорчук О.Г., Стельмах О.М. розглядають таке ємке поняття як "механізми державного управління", що включає і "механізм планування". Серед зарубіжних вчених економічний механізм досліджував французький економіст А. Кульман.

Формулювання цілі статті. Метою статті є критичне осмислення різних концепцій та підходів до визначення поняття "механізм планування", як складової системи ефективного управління підприємством, його цілей та структури, узагальнене визначення цього поняття з його подальшим використанням при проектуванні адаптивної системи планування.

Виклад основного матеріалу. При дослідженні економічних явищ та процесів останнім часом в економічній науці стали використовувати терміни та поняття з технічних дисциплін: механізм, потенціал та ін. Це дозволяє в певній мірі унаочнити процес проектування та адаптації.

Термін "механізм" у техніці (грец. μηχανή – машина) – система тіл, що призначена для перетворення руху одного або декількох тіл у потрібний рух інших тіл. Механізм складає основу більшості машин і застосовується в різноманітних технічних об'єктах [1]. Термін "механізм" у Короткому економічному словнику визначений як послідовність станів, процесів, які визначають собою які-небудь дії, явища; система, пристрій, який визначає порядок якого-небудь виду діяльності [2, с. 401]. Узагальнюючи ці два поняття можна зробити, висновок, що "механізм" має декілька значень, адже це не тільки внутрішня будова машини, чи декількох її елементів, які під дією певних процесів призводять їх у рух, а також це керована та упорядкована система, яка визначає послідовність дій. Але наведені визначення не є повними та адаптованими до системи управління у сьогоденні. Свої узагальнення щодо визначення "механізму управління" зробили такі вчені: Г.В. Атаманчук, Н.Р. Нижник, О.А. Машков, Л.П. Юзьков, З.П. Румянцев.

Г.В. Атаманчук стверджує, що механізм управління – це складова частина системи управління, що забезпечує вплив на фактори, від стану яких залежить результат діяльності управлінського об'єкта [3, с. 86].

На думку Н.Р. Нижник та Машкова О.А. механізм управління – це категорія управління, що включає цілі управління, елементи об'єкта та їх зв'язки, на які здійснюється вплив, дії в інтересах досягнення цілей, методи впливу, матеріальні та фінансові ресурси управління, соціальний та організаційний потенціали. Реальний механізм управління завжди конкретний, оскільки спрямований на досягнення конкретних цілей за допомогою впливу на конкретні фактори і цей вплив здійснюється через використання конкретних ресурсів [4, с. 37, 49].

Л.П. Юзьков виділяє два основні підходи до визначення поняття "механізм":

– структурно-організаційний підхід за яким механізм характеризується як сукупність певних складових елементів, що створюють організаційну основу певних явищ, процесів;

– структурно-функціональний за яким при визначенні механізму того чи іншого процесу, явища увага акцентується не тільки на організаційній основі його побудови, але й на його динаміці, реальному функціонуванні.

Л.П. Юзькова вважає, управління є реально існуючою організацією для безпосередньої реалізації управлінських цілей, які, "матеріалізуючись" в механізмі управління, втілюються у системі цілеспрямованого впливу суб'єктів управління на об'єкти управління, а механізм управління включає наступні елементи: об'єкти управління; суб'єкти управління; взаємовплив між суб'єктами та об'єктами управління. Такий підхід, на його думку, дає змогу розкрити статику, яку визначають суб'єкти та об'єкти управління, що складають організаційно-структурну основу механізму державного управління і динаміку механізму управління (комплекс зв'язків та взаємодій суб'єктів та об'єктів управління) [5 с. 57, 59, 61].

Румянцев З.П. вважає, що "механізм управління" являє собою сукупність таких елементів, як організаційні форми і структури управління, методи і важелі впливу, що забезпечують ефективну реалізацію характерних для виробництва цілей і найбільш повно на цьому етапі задовольняють суспільні, колективні і індивідуальні інтереси і потреби" [6, с. 265].

Підсумовуючи все вище зазначене під "механізмом управління" розуміють систему управління, яка включає в себе сукупність функцій, цілей, методів, засобів, елементів, що забезпечують вплив факторів від яких залежить процес управління підприємством.

В практиці економічних досліджень сформувалось декілька різновидів механізму управління: механізм формування попиту та пропозиції на товари та послуги, механізм управління матеріальними витратами, механізм управління трудовими ресурсами, механізм управління фінансовими ресурсами. В роботі [7] наведена класифікація механізмів державного управління.

Складовою частиною "механізму управління" виступає механізм планування. Механізм планування – це сукупність засобів, за допомогою яких приймаються планові рішення та забезпечується їх реалізація. Механізм планування розкриває внутрішню модель процесу вироблення мети і завдань функціонування підприємства та форму його функцій. Отже, механізм планування – це сукупність засобів і методів для прийняття планових рішень та забезпечення їх реалізації, тобто для здійснення процесу планування.

Механізм планування включає: систему визначення (планування) цілей і завдань підприємства; функції планування; методи планування. Розглянемо детальніше ці компоненти.

1. Система визначення (планування) цілей і завдань підприємства. Процес планування передбачає наявність на підприємстві певної системи цілей, заради досягнення яких плани і складаються. Цілі підприємства визначаються його керівництвом, але для успішного здійснення планування необхідно, щоб система цілей відповідала певним вимогам: функціональність, тобто загальні цілі підприємства повинні легко трансформуватися в цілі та завдання для всіх підрозділів різного рівня; зв'язок між довгостроковими і короткостроковими цілями; корегування їх відповідно до можливих змін у внутрішньому або зовнішньому середовищі; забезпечення необхідної концентрації ресурсів; комплексність, тобто цілі повинні охоплювати всі напрями діяльності підприємства.

Реалізація загальних цілей залежить і від можливості їх поділу на підціли та завдання. Наприклад, мета підприємства щодо розвитку підприємства може передбачати підцілі: випуск на ринок нової продукції, розширення асортименту вже освоєної продукції. В свою чергу, така мета як випуск на ринок нової продукції може мати наступні підцілі: організація виробництва, завоювання певної частки ринку та ін. Реалізація кожної з названих цілей передбачає встановлення комплексу конкретних завдань.

У процесі такого поділу необхідно зважати на наступне: цілі не повинні конкурувати між собою, тобто реалізація однієї не повинна здійснюватися за рахунок іншої; досягнення окремої мети має сприяти досягненню інших; цілі можуть бути не пов'язані між собою, але їх комплексна реалізація має забезпечити досягненню загальної мети підприємства.

2. Функції планування. До них можна віднести наступне:

– спрощення процесу розробки та реалізації плану шляхом розподілу роботи з планування на окремі процеси та планові заходи;

– мотивацію, тобто при розробці планів мають бути передбачені певні заходи для мотивації персоналу, залучення його до самого процесу планування вже є певною мотивацією для розширення особистих можливостей працівників та сприяє зростанню інтелектуального потенціалу підприємства;

– зменшення ризику шляхом його планування, а саме розробка необхідних заходів та планування резервів на випадок виникнення ризикової ситуації;

– оптимізацію, тобто під час планування має розглядатися декілька альтернативних проектів та обиратися найкращий (оптимальний);

– координацію та інтеграцію, тому що планування має координувати роботу окремих підрозділів підприємства на горизонтальному рівні та об'єднувати їх окремі плани в загальний план підприємства, за рахунок чого плани досягнення підцілей утворюють план досягнення загальних цілей підприємства;

– організаційну функцію, тобто планування передбачає встановлення певного порядку дій усіх працівників підприємства протягом планового періоду;

– контроль, що реалізується через аналіз попередньої діяльності підприємства в різних напрямах та організацію системи контролю за виконанням запланованого на майбутні періоди.

3. Методи планування. Підприємство самостійно обирає необхідні методи планування в залежності від особистих вподобань планових працівників, поставлених перед ними завдань, фінансових можливостей підприємства. При цьому слід пам'ятати, що ефективність планових рішень багато в чому залежить від комплексного використання різних методів планування.

4. Процес планування. Це безпосередня розробка планових показників, визначення заходів для реалізації планових завдань. Процес планування відбувається поетапно та передбачає певну послідовність робіт.

5. Інформаційне, технічне, математико-програмне, організаційне забезпечення процесу планування. Наявність на підприємстві такого забезпечення сприяє розробці якісних планів, реалізація яких забезпечить ефективну діяльність підприємства. Особливе значення мають засоби, що дозволяють автоматизувати технологічний процес розробки плану підприємства: від збору інформації до прийняття і реалізації планових рішень.

Висновки. Отже, розглядаючи процес планування як механізм, тобто систему або сукупність засобів та методів планування, будемо його трактувати як абстрактно-логічну модель з наступною її формалізацією та імітацією процесу планування, що дозволить зробити процес планування безперервним і з адаптацією планових показників до умов стохастичного середовища.

Література

1. Механізм [Електронний ресурс] // Вільна енциклопедія. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Механізм.

2. Краткий экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – М. : Ин-т новой экономики, 2001. – 1088 с.

3. Атаманчук Г. В. Теория государственного управления / В. Г. Атаманчук. – М. : Юридическая литература, 1997. – 400 с.

4. Нижник Н. Р. Системний підхід в організації державного управління : навч. посібник / За заг. ред. Н. Р. Нижник, О. А. Машков. – К. : УАДУ, 1998. – 160 с.

5. Юзьков Л. П. Государственное управление в политической системе развитого социализма / П. Л. Юзьков. – К. : Вища школа, 1983. – 155 с.

6. Румянцева З. П. Общее управление организацией. Теория и практика / З. П. Румянцева. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 304 с.

7. Основы социального управления : учеб. пособие / А. Г. Гладышев, В. Н. Иванов, В. И. Патрушев и др. ; под ред. В. Н. Иванова. – М. : Высшая школа, 2001. – 271 с.

8.Тихомиров Ю. А. Механизмы управления в развитом социалистическом обществе / Ю. А. Тихомиров. – М. : Наука, 1978. – 236 с.

9. Рудніцька Р. М. Механізми державного управління: сутність і зміст / Р. М. Рудніцька, О. Г. Сидорчук, О. М. Стельмах ; за наук. ред. М. Д. Лесечка, А. О. Чемериса. – Л. : ЛІДУ НАДУ, 2005. – 28 с.

10. Астапова Г. В. Организационно-экономический механизм корпоративного управления в современных условиях реформирования экономики Украины : монография / Г. В. Астапова, Е. А. Астапова, Д. П. Лойко. – Донецк : ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2001. – 526 с.

11. Коротич О. Б. Класифікація та зміст механізмів управління державою / О. Б. Коротич // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. ОРІДУ. – О., 2006. – Вип. 2 (26). – С. 122–128.

12. Федорчак О. В. Класифікація механізмів державного управління [Електронний ресурс] / О. В. Федорчак // Демократичне врядування. – 2008. – № 1. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeVr/ 2008-01/O_Fedorchak.pdf

13. Кульман А. Экономические механизмы / А. Кульман ; пер. с фр. ; под общ. ред. Н. И. Хрусталевой. – М. : Прогресс ; Универс, 1993. – 192 с.

14. Планування діяльності підприємств : навч. посібник / За заг. ред. В. Є. Москалюка. – К. : КНЕУ, 2005. – 384 с.

15.Орлов О. О. Планування діяльності промислового підприємства : підручник / О. О. Орлов. – К. : Скарби, 2002. – 336 с.

16. Планування діяльності підприємства : конспект лекцій / Укл. О. Ю. Древсаль. – Суми : Вид-во СумДУ. – 166 с.

References

1. Mexanizm [Elektronny`j resurs] // Vil`na ency`klopediya. – Rezhy`m dostupu: http://uk.wikipedia.org/ wiki/Mexanizm.

2. Kratky`j эkonomy`chesky`j slovar` / Pod red. A. N. Azry`ly`yana. – M., 2001. – 1088 s.

3. Atamanchuk G. V. Teory`ya gosudarstvennogo upravleny`ya / V. G. Atamanchuk. – M. : Yury`-dy`cheskaya ly`-teratura, 1997. – 400 s.

4. Ny`zhny`k N. R. Sy`stemny`j pidxid v organizaciyi derzhavnogo upravlinnya : navch. posibny`k / Za zag. red. N. R. Ny`zhny`k, O. A. Mashkov. – K. : UADU, 1998. – 160 s.

5. Yuz`kov L. P. Gosudarstvennoe upravleny`e v poly`ty`cheskoj sy`steme razvy`togo socy`aly`zma / P. L. Yuz`kov. – K. : Vy`shha shkola, 1983. – 155 s.

6. Rumyanceva Z. P. Obshhee upravleny`e organy`zacy`ej. Teory`ya y` prakty`ka / Z. P. Rumyanceva. – M. : Y`NFRA-M, 2007. – 304 s.

7. Osnovы socy`al`nogo upravleny`ya : ucheb. posoby`e / A. G. Gladыshev, V. N. Y`vanov, V. Y`. Patrushev y` dr. ; pod red. V. N. Y`vanova. – M. : Vыsshaya shkola, 2001. – 271 c.

8. Ty`xomy`rov Yu. A. Mexany`zmы upravleny`ya v razvy`tom socy`aly`sty`cheskom obshhestve / Yu. A. Ty`xomy`rov. – M. : Nauka, 1978. – 236 s.

9. Rudnicz`ka R. M. Mexanizmy` derzhavnogo upravlinnya: sutnist` i zmist / R. M. Rudnicz`ka, O. G. Sy`dorchuk, O. M. Stel`max ; za nauk. red. M. D. Lesechka, A. O. Chemery`sa. – L. : LIDU NADU, 2005. – 28 s.

10. Astapova G. V. Organy`zacy`onno-эkonomy`chesky`j mexany`zm korporaty`vnogo upravleny`ya v sovremennыx uslovy`yax reformy`rovany`ya эkonomy`ky` Ukray`nы : monografy`ya / G. V. Astapova, E. A. Astapova, D. P. Lojko. – Doneczk : DonGUЭT y`m. M. Tugan-Baranovskogo, 2001. – 526 s.

11. Koroty`ch O. B. Klasy`fikaciya ta zmist mexanizmiv upravlinnya derzhavoyu / O. B. Koroty`ch // Aktual`ni problemy` derzhavnogo upravlinnya : zb. nauk. pr. ORIDU. – O., 2006. – Vy`p. 2 (26). – S. 122–128.

12. Fedorchak O. V. Klasy`fikaciya mexanizmiv derzhavnogo upravlinnya [Elektronny`j resurs] / O. V. Fedorchak // Demokraty`chne vryaduvannya. – 2008. – # 1. – Rezhy`m dostupu: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeVr/ 2008-01/O_Fedorchak.pdf

13. Kul`man A. Эkonomy`chesky`e mexany`zmы / A. Kul`man ; per. s fr. ; pod obshh. red. N. Y`. Xrustalevoj. – M. : Progress ; Uny`vers, 1993. – 192 s.

14. Planuvannya diyal`nosti pidpry`yemstv : navch. posibny`k / Za zag. red. V. Ye. Moskalyuka. – K. : KNEU, 2005. – 384 s.

15.Orlov O. O. Planuvannya diyal`nosti promy`slovogo pidpry`yemstva : pidruchny`k / O. O. Orlov. – K. : Skarby`, 2002. – 336 s.

16. Planuvannya diyal`nosti pidpry`yemstva : konspekt lekcij / Ukl. O. Yu. Drevsal`. – Sumy` : Vy`d-vo SumDU. – 166 s.Надіслана/Written: 28.07.2015 р.

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 338.47

М. В. ЖЕЛІХОВСЬКА
Хмельницький національний університет

ТРАНСПОРТНИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Досліджено тенденції розвитку транспортного комплексу України, проблеми та перспективи подальшого розвитку. Здійснено комплексний аналіз стану галузі. Значну увагу приділено питанням стабілізації та оптимізації функціонування транспортного комплексу за рахунок конкурентних переваг і потенційних можливостей. На основі аналізу транспортного сектору України та з урахуванням зарубіжного досвіду, сформовано пропозиції до вдосконалення його подальшого розвитку з боку держави та приватного сектору.

Ключові слова: *транспорт, транспортний сектор, перевезення, транспортні послуги.*

M. V. ZHELIHOVSKA
Khmelnitsky National University

TRANSPORT SECTOR OF UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS

Abstract – The tendencies of development of transport complex of Ukraine, problems and prospects of further development. The complex analysis of the industry. Special attention is paid to the stabilization and optimization of the transport sector through competitive advantages and potential. Based on the analysis of the transport sector in Ukraine and on the basis of international experience, formed proposals to improve its development of the state and the private sector.

Key words: *transport, the transport sector, traffic and transport services.*

М. В. ЖЕЛИХОВСКАЯ
Хмельницкий национальный университет

ТРАНСПОРТНЫЙ СЕКТОР УКРАИНЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Исследованы тенденции развития транспортного комплекса Украины, проблемы и перспективы дальнейшего развития. Осуществлен комплексный анализ состояния отрасли. Значительное внимание уделено вопросам стабилизации и оптимизации функционирования транспортного комплекса за счет конкурентных преимуществ и потенциальных возможностей. На основе анализа транспортного сектора Украины и с учетом зарубежного опыта, сформированы предложения по совершенствованию его дальнейшего развития со стороны государства и частного сектора.

Ключевые слова: *транспорт, транспортный сектор, перевозки, транспортные услуги.*

Постановка проблеми. Транспортний сектор відіграє важливу роль у соціально-економічному розвитку країни, адже розвинена транспортна система є передумовою економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності національної економіки і якості життя населення. Тому, питання аналізу стану та виявлення поточних проблем функціонування транспортного сектора економіки, як ніколи, є актуальним з точки зору подальшого пошуку шляхів розвитку транспортної системи України та її регіональних складових.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічним проблемам розвитку транспортного сектора присвятили свої дослідження такі українські та зарубіжні вчені, як Дж. Бастіа, А. Багдаєв, Ю. Бажал, І. Бураковський, В. Виноградов, В. Геєць, П. Друкер Т. Єфименко О.П. Голіков, В.Г. Шинкаренко, А.І. Абрамов, А.В. Вельможин, А.І. Воркута, Б.Л. Геронімус, Е.А. Жуков, В.Н. Іванов, В.Є. Канарчук та інші.

Формулювання цілі статті. Аналіз транспортного сектора України. Дослідження проблем та перспектив його розвитку, завдяки забезпеченню якості транспортних послуг та задоволенню соціальних, зовнішньоторговельних потреб країни, а також надання рекомендацій щодо ефективних методів державної підтримки та фінансування сучасної транспортної інфраструктури з урахуванням європейського досвіду.

Виклад основного матеріалу. Транспортний сектор України сьогодні – це значний і важливий сегмент економіки країни. Його частка у валовому внутрішньому продукті України складає близько 10 % (7,0 % у 2014 р.). Об'єднуючи різні регіони країни, транспорт забезпечує потребу в перевезеннях вантажів і пасажирів. За довжиною мережі залізниць Україна посідає друге місце у Європі (21,7 тис. км залізниць), у Чорноморському, Азовському та Дунайському басейнах розташовано 18 морських 2 торговельних портів; довжина внутрішніх водних шляхів на найбільших європейських річках Дунай та Дніпро – 2,2 тис. км. Вигідне географічне положення України обумовлює проходження Європейських транспортних коридорів № 3, 5, 7, 9; коридорів Організації співробітництва залізниць (ОСЗ) № 3, 4, 5, 7, 8, 10 та транспортного коридору Європа – Кавказ – Азія (ТРАСЕКА). Протяжність транспортних комунікацій загального користування перевищує 200 тис. км (без трубопроводів).

Розвинута транспортна мережа Україна включає в себе всі види транспорту. Світовий банк регулярно публікує масштабний звіт Logistics Performance Index – рейтинг логістичної привабливості країн. У 2010-му Україна посідала в ньому 102-ге місце, в 2012 р. піднялася вже на 66-те, а в 2014 – піднялася до 61-го рядка. Однак реальні показники роботи транспорту демонструють куди менш радісну картину. За даними офіційного сайту Державної служби статистики України спостерігаються тривожні цифри зменшення усіх видів перевезень, як залізничним так і морським, автомобільним транспортом (табл. 1) [1, 2].

Згідно з проведеним аналізом статистичних даних встановлено, що обсяги перевезень вантажів та пасажирів всіма видами транспорту починаючи з 2012 року має загальну негативну тенденцію до зниження (рис. 1, табл. 1).

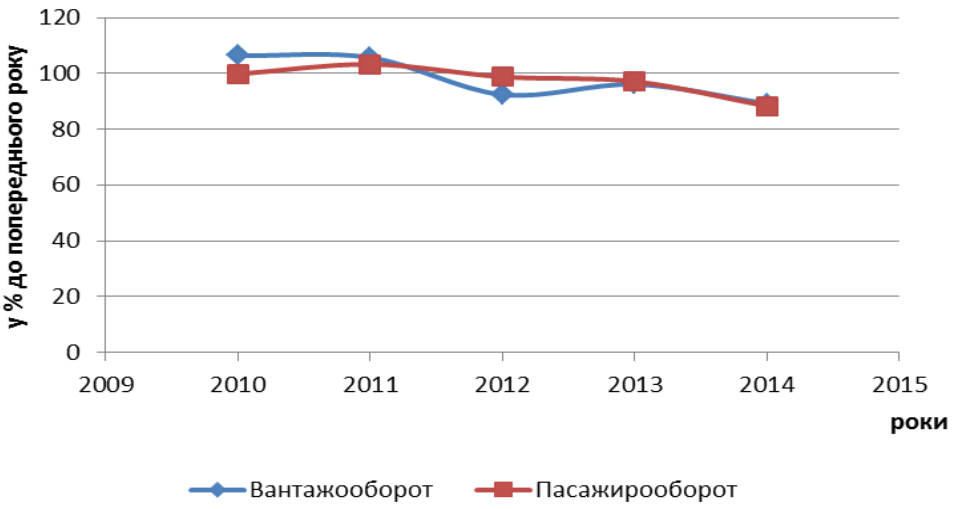


Рис. 1. Динаміка показників перевезень транспорту України у 2010–2014 рр.

Найбільше вантажів та пасажирів було перевезено в 2011 р. (відповідно, 811,7 млн т та 6972,9 млн осіб), найменше – в 2014 р. (671,2 млн т та 5899,5 млн осіб). Послугами пасажирського транспорту в минулому 2014 р. скористалися 94,7 % пасажирів від обсягу 2013 р.; усіма видами транспорту виконано пасажирообіг в обсязі 106,1 млрд пас. км, що становить 88,3 % від обсягу 2013 р., а порівняно з 2010 р. – зменшився на 18,2 %. Обсяг вантажних перевезень всіма видами транспорту в 2014 р. складає 671,2 млн т, а це на 86,4 млн т (на 11,4 % менше ніж у попередньому 2013 р., та на 11,1 % менше ніж у 2010 р. У 2014 р. вантажооборот підприємств транспорту становив 335151,7 млн ткм, або 89,2 % від обсягу 2013 р. та 82,8 % обсягу 2010 р. Причому, основні вантажопотоки в 2013 та 2014 рр. відповідно припадають на залізничний (59,1 % та 62,55 %), трубопровідний транспорт (28,93 % та 24,48 %), автомобільний (10,68 та 11,27 %) (табл. 2).

Таблиця 1

Основні показники роботи транспорту України

Показник	2010		2011		2012		2013		2014	
	Абсолютне значення	у % до попереднього року	Абсолютне значення	у % до попереднього року	Абсолютне значення	у % до попереднього року	Абсолютне значення	у % до попереднього року	Абсолютне значення	у % до попереднього року
Перевезено вантажів, млн т	755,3	108,5	811,7	107,4	772,8	95,1	757,6	98,1	671,2	88,6
– залізничний	432,5	110,5	468,4	108,2	457,5	97,5	441,8	96,6	387,0	88,9
– автомобільний	158,2	112,8	178,3	112,6	179,0	100,1	183,5	103,0	178,4	99,0
– водний	11,1	113,0	9,9	89,3	7,8	78,6	6,3	81,0	6,0	103,0
– трубопровідний	153,4	99,3	155,0	101,0	128,4	82,9	125,9	98,1	99,7	80,0
– авіаційний	0,1	102,6	0,1	102,8	0,1	124,7	0,1	80,8	0,1	84,5
Вантажооборот, млн ткм	404572,9	106,4	426427,7	105,7	394648,1	92,4	379045,0	96,1	335151,7	89,2
– залізничний	218037,6	111,1	243556,4	111,7	237274,6	97,3	224017,8	94,2	209634,3	95,5
– автомобільний	38697,2	113,8	38438,9	99,1	39194,1	101,8	40487,2	103,2	37764,2	94,9
– водний	9014,5	113,3	7365,2	81,8	5324,8	72,3	4615,2	86,7	5462,3	118,5
– трубопровідний	138445,4	97,6	136700,4	99,6	112505,1	82,2	109651,8	98,2	82050,9	73,6
– авіаційний	378,2	107,8	366,8	96,8	349,5	94,3	273,0	75,2	240,0	88,3
Перевезено пасажирів, млн осіб	6837,7	94,0	6972,9	101,9	6812,3	97,6	6620,0	97,2	5899,5	94,7
– залізничний[1]	426,6	100,2	430,1	100,7	429,6	100,0	425,4	99,1	389,1	96,4
– автомобільний	3719,4	92,7	3604,6	96,7	3448,7	95,5	3340,8	96,8	2915,3	91,2
– водний	7,6	98,7	8,0	105,2	6,6	82,8	7,3	109,5	0,6	89,2
– авіаційний	6,1	119,2	7,5	122,7	8,1	108,0	8,1	99,9	6,5	83,2
Пасажирооборот, млн пас. км	129815,3	99,8	134254,0	103,3	132479,7	98,8	128508,2	97,1	106147,8	88,3
– залізничний	50038,4	103,5	50837,4	101,2	49443,9	97,7	49098,3	99,5	35623,5	78,3
– автомобільний	52063,8	94,3	51396,2	98,7	50368,6	97,8	49091,7	97,6	42696,9	92,5
– водний	95,3	77,9	91,7	96,2	85,1	92,8	77,9	90,7	42,0	72,4
– авіаційний	10968,8	121,6	13761,0	125,6	14406,0	104,6	12568,2	87,2	11583,7	95,1

Таблиця 2

Структура вантажних перевезень транспорту України

Показник	Перевезено вантажів				Вантажооборот			
	2013		2014		2013		2014	
	млн т	%	млн т	%	млн ткм	%	млн ткм	%
Всі види транспорту, в т.ч.:	757,6	100,0	671,2	100,0	379045,0	100,0	335151,7	100,0
– залізничний	441,8	58,32	387,0	57,66	224017,8	59,1	209634,3	62,55
– автомобільний	183,5	24,22	178,4	26,58	40487,2	10,68	37764,2	11,27
– водний	6,3	0,83	6,0	0,89	4615,2	1,22	5462,3	1,63
– трубопровідний	125,9	16,62	99,7	14,85	109651,8	28,93	82050,9	24,48
– авіаційний	0,1	0,01	0,1	0,02	273,0	0,07	240,0	0,07

Переважання в Україні перевезень залізницею на відміну від країн ЄС, які наразі занепокоєні повсюдною автомобілізацією є певною перевагою, яку варто підтримувати. За даними експертного опитування фахівців транспортної галузі та аналізу функціонування залізничного транспорту, основними чинниками, що формують майбутнє цієї галузі є: стан інфраструктури залізничного транспорту; попит на вантажні та пасажирські перевезення, ефективність їх здійснення; реалізація процесу реформування галузі. Попит на транспортні послуги в Україні зображено на рис. 2.

У 2014р. залізницями перевезено у внутрішньому сполученні та на експорт 325,1 млн т вантажів, що на 12,3 % менше, ніж у 2013 р. Зменшення перевезень: залізної та марганцевої руди – 2,4 %, будівельних матеріалів – 7,4 %, цементу – 10,4 %, чорних металів –13,5 %, брухту чорних металів – 17,3 %, хімічних і мінеральних добрив – 19,2 %, кам'яного вугілля – 26,3 %, коксу – на 26,9 %, нафти і нафтопродуктів – на 47,3 %. У той же час збільшилося перевезення зерна та продуктів перемелу на 13,4 %, лісових вантажів – на 1,9 %.

Вигідне географічне положення нашої країни на шляху основних транзитних потоків між Європою та Азією, наявність незамерзаючих чорноморських портів, розгалуженої мережі залізниць, автомобільних доріг, трубопроводів створюють усі необхідні передумови для збільшення обсягів транзиту вантажів, проте вже шостий рік поспіль Україна втрачає обсяги транзиту.

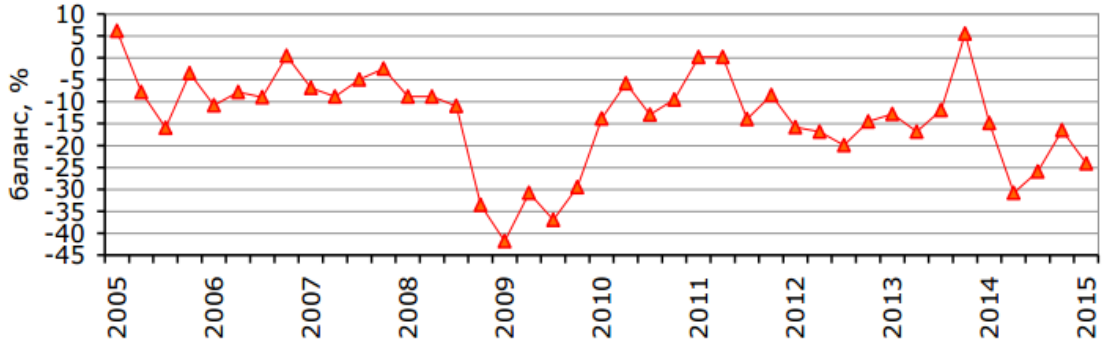


Рис. 2. Попит на транспортні послуги в Україні

У 2013 році від експорту транспортних послуг наша країна отримала виторг 8,6 млрд дол, що становить 4,7 % ВВП (для порівняння – у Латвії, 36-та позиція рейтингу Світового банку, доходи від транзиту формують 12 % валового внутрішнього продукту). Найбільша частка вітчизняного транзитного виторгу припала на "трубу" − 3,3 млрд дол. На другому місці − залізниця з 1,6 млрд дол. Але за дев'ять місяців 2014 р. українські транзитні заробітки порівняно з аналогічним періодом 2013-го скоротилися на 21 %, до 4,7 млрд дол. Причому найглибший спад торкнувся трубопровідного та залізничного транспорту: мінус 27 і 35 % відповідно. Тенденція характерна для всього експедиторського бізнесу, стивідорних компаній і навіть авіаперевізників. Наприклад, авіакомпанія МАУ після обвалу курсу гривні всі надії пов'язує з транзитом, але відчуває труднощі через нинішній воєнний імідж України [3]. Такий стан справ не можна списувати на військові дії, що відбуваються зараз в країні, оскільки транзит знижується вже давно. З 2008 року його спад склав 81 %. "Причина − в неадекватній політиці "Укрзалізниці", як тарифній, так і стосовно управління своїм парком", − стверджує гендиректор експедиторської компанії "Пакобо" Василь Палко [4]. За його словами, військові дії позначаються на транзиті не надто сильно, оскільки зачіпають лише невелику частину території. Враховуючи, що "Укрзалізниця" є монополістом на ринку, така тенденція викликає побоювання щодо спроможності "Укрзалізниці" продовжувати свої плани з реформ, розвитку інфраструктури, оновлення рухомого складу та підтримки рівня безпеки, оплати отриманих кредитів на оновлення, без ухвалення швидких рішень щодо підняття тарифів на вантажні та пасажирські перевезення та розвитку конкуренції серед перевізників [5].

Серед найбільших постачальників транспортних послуг в Україну за даними 2014 р. є Росія (частка становить майже 30 %), Великобританія (8,6 %), Німеччина (близько 5 %), Швейцарія (3,6 %), Польща (3,35 %), США (понад 3 %). З більшістю партнерів Україна зберігає позитивне сальдо торгівлі транспортними послу-

гами (від'ємне сальдо склалося у 2013 р. з Румунією – понад 6,6 млн дол. США, Польщею – близько 0,7 млн дол., Бахрейном, Чеською Республікою – відповідно 0,55 і 0,43 млн дол. США тощо).

Наведемо структуру експорту транспортних послуг у 2014 р. (рис. 3).

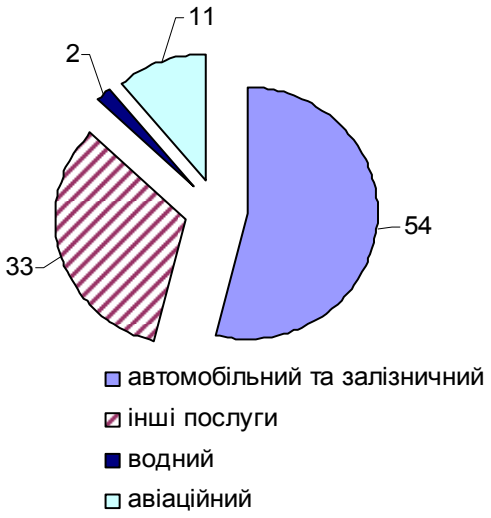


Рис. 3. Структура експорту транспортних послуг за видом транспорту у 2014 р.

Як бачимо з наведених на рис. 3 даних, експорт транспортних послуг становлять насамперед послуги наземного транспорту – автомобільного, залізничного, трубопровідного (54 %); послуги авіаційного (11 %); водного транспорту (2 %); інші послуги (послуги бюро подорожей та туристичних агентств, послуги транспортних агентів, експедиторів, митних брокерів, інші послуги під час перевезень – 33 %).

У структурі експортованих послуг наземного транспорту (без трубопровідного) пріоритет належить залізничному транспорту, частка якого становить понад 82 %. Залізничний транспорт України залишиться на тривалу перспективу головним видом транспорту, зокрема на європейському напряму для перевезень вантажів. Експерти доводять, що використання логістичних систем на транспорті дає змогу зменшувати загальні витрати на 12–35 %, у т.ч. транспортні витрати – на 7–20 %, витрати на вантажно-розвантажувальні операції та зберігання матеріального потоку на 15–30 %, пришвидшувати обіг матеріальних ресурсів на 20–40 %, скорочувати їх запаси на 50–200 %.

За останні роки вагому конкуренцію залізничному транспорту становить автомобільний транспорт, з огляду на такі критерії, як швидкість поставок, мобільність поставок, індивідуальний підхід під час обслуговування клієнта та інші чинники .

Серед чинників, які зменшують конкурентоспроможність вітчизняних автопідприємств на ринку міжнародних перевезень, можна виділити такі:

– застарілий парк транспортних засобів;
– обмежена державна підтримка вітчизняних перевізників як всередині країни, так і поза її межами;
– повільне впровадження інформаційних систем супутникового відстеження руху вантажів;
– недостатньо ефективне використання контрейлерних перевезень;
– недосконала законодавча база щодо особливостей здійснення міжнародних перевезень.

Україна підтримує зовнішньоекономічні стосунки з 200 країнами світу. Використовуючи вигідне геополітичне положення в Європі, вона здійснює міжнародні перевезення вантажу і пасажирів переважно автомобільним транспортом. Загальна вартість вантажу, який доставляється автомобільним транспортом міжнародним сполученням, становить майже 80 % загальної вартості вантажу, перевезеного всіма видами транспорту. Це зумовлено тим, що перевозити автомобілями цінні вантажі, переважно дрібними партіями, на невелику відстань (500—1000 км), швидше і зручніше, ніж іншими видами транспорту [6].

Спостерігається відставання в розвитку транспортної мережі, перш за все в розвитку автомобільних доріг загального користування від темпів автомобілізації країни. Протягом останніх двадцяти років їх протяжність практично не збільшувалася, у той час як за цей самий період у Європі швидкими темпами будувались автомагістралі. У результаті щільність автомобільних доріг в Україні у 5,9 раз менше, ніж у Франції (відповідно 0,28 та 1,65 кілометра доріг на 1 км^2 площі країни). Протяжність швидкісних доріг в Україні становить 0,28 тис. км, у Німеччині – 10,9 тис. км, у Франції – 7,1 тис. км, а рівень фінансування одного кілометра автодоріг в Україні відповідно у 5,5–6 разів менше, ніж у зазначених країнах. Це пояснюється низкою об'єктивних причин, зокрема, такими як великий тягар на утримання транспортної мережі на душу населення порівняно з європейськими країнами через відносно невелику густоту населення (78 осіб на 1 км^2), низьку купівельну спроможність громадян (1/5 купівельної спроможності Єврозони), порівняно невеликий парк автомобілів та значну територію країни.

Позитивним досвідом є Польща, яка вступила до Європейського союзу у 2004 р., будівництво значного обсягу мережі доріг загального користування було профінансовано за підтримки ЄС. Зауважимо, що ця країна є одним з найбільших реципієнтів фінансової допомоги для нових членів ЄС, при цьому значний обсяг наданих коштів спрямовується на будівництво мережі доріг. Така фінансова допомога надається за умови співфінансування проектів за рахунок державного бюджету країни-реципієнта и коливається у межах 25–75 % вартості проекту [7]. Слід зауважити, що фінансування таких проектів виключно на основі державного приватного партнерства (ДПП) є можливим лише у високорозвинених країнах, де платоспроможність населення створює підґрунтя для отримання приватним інвестором прибутку від плати за проїзд. Тому концесійні проекти з будівництва доріг можуть вимагати державного субсидування. У таких країнах, як Польща, Угорщина, Чехія та Мексика приватні інвестори отримують від держави компенсацію за збитки, пов'язані з недостатнім обсягом автомобілепотоку на платних автошляхах. У таких розвинутих країнах, як Франція та Італія фінансування розвитку дорожньої інфраструктури здійснюється переважно за допомогою ДПП. Так, у Франції за рахунок приватних інвестицій побудовано мережу автомобільних доріг протяжністю близько 7 тис. км, обслуговування яких здійснюється за рахунок плати за користування за встановленими тарифами. Важливо зазначити, що у більшості країн ЄС фінансування поточного ремонту та обслуговування безкоштовних автошляхів загального користування здійснюється за рахунок податків, які називаються цільовими [8]. Також існує практика платного в'їзду до центру міст із високою щільністю автомобілепотоку (наприклад, у Лондоні). У Німеччині платними є лише деякі відрізки доріг, що ведуть до рекреаційних зон Альпійських гір. При цьому на території ЄС діють жорсткі обмеження тарифів за користування мережею автомобільних доріг [8]. Необхідно зазначити, що використання ДПП для розвитку мережі автошляхів загального користування пов'язано з інтенсивністю автомобілепотоку, платоспроможністю громадян та державною політикою щодо розвитку даного сектору економіки.

Висновки. Тому, з метою адаптації державної політики у сфері транспорту та інфраструктури, впровадження сучасних методів фінансування щодо створення сучасного транспортного сектору в Україні необхідно: розробити стратегію розвитку транспортної інфраструктури та встановити перелік проектів з будівництва автошляхів, до яких доцільно застосувати механізм ДПП; забезпечити реалізацію проектів із будівництва доріг загального користування на умовах ДПП; сформувати механізм компенсації потенційних збитків приватних інвесторів з державного та місцевих бюджетів відповідно до локалізації проекту будівництва дорожнього покриття; встановити тарифи за проїзд дорогами, побудованими на засадах ДПП, для вантажного та комерційного транспорту, оскільки автомобілепотік приватного характеру може виявитись низьким за рахунок низької платоспроможності населення. Що стосується розвитку секторів транспортної галузі, то необхідно наступне. Забезпечення чіткого та прозорого правового, фінансового й організаційного механізму державної підтримки певних секторів транспорту, що унеможливлює порушення конкуренції та монополізму. Утворення гнучких і прозорих законів, які б дозволяли одержувати приватний капітал. Перейти на фінансування розвитку дорожньої інфраструктури за рахунок поєднання бюджетних ресурсів та інших джерел фінансування (залучених коштів міжнародних фінансових організацій, кредитів під державну гарантію та коштів інвесторів, ДПП). Формування стабільних джерел фінансування транспортного сектору України, запровадження ДПП. Децентралізація управління та фінансування об'єктів транспортної інфраструктури державного, регіонального і місцевого значення шляхом покладання необхідної відповідальності та фінансування на місцеві органи влади [9].

Література

1. Статистичний збірник "Діяльність суб'єктів господарювання – 2013" / Державна служба статистики України, 2014. – 447 с.

2. Статистичний бюлетень "Капітальні інвестиції в Україні за 2013 рік" / Державна служба статистики України, 2014. – 43 с.

3. Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку аеропортів на період до 2023 р. : постанова КМУ від 30.10.2013 р. № 944 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/944-2013.

4. Європейська регіональна політика: натхнення для країн, що не входять до ЄС? Застосування принципів та обмін досвідом. – Брюссель : Європейська комісія, 2009. – 15 с.

5. Головкова Л. С. Забезпечення конкурентоспроможності залізничного транспорту України в умовах Євроінтеграції / Л. С. Головкова, Г. В. Омельчак // Проблеми економіки транспорту : зб. наук. пр. ДНУЗТ ім. акад. В. Лазаряна. – 2014. – Вип. 7. – С. 80–87.

6. Транспортна політика України та її наближення до норм Європейського союзу / Т. Сирийчик, А. Фургальські, Ч. Клімкевич [та ін.] ; за ред. Марчіна Свєнчіцкі. – К. : Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 102 с. Економіка: реалії часу №1(17), 2015 Economics: time realities 189

7. Інформаційна агенція УНІАН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.unian.net/news/550129-evrokomissiya-zamorozila-vyiplatu-polshe-bolee-800-mln.

8. Гудима Р. Р. Механізми фінансового забезпечення розвитку прикордонної транспортної інфраструктури: адаптація до українських реалій / Р. Р. Гудима // Молодий вчений. – 2014. – № 7 (10). – С. 70–74.

9. Про схвалення Транспортної стратегії України на період до 2020 року : розпорядження КМУ від 20.102010 р. № 2174-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-%D1%80.

Referens

1. Staty`sty`chny`j zbirny`k "Diyal`nist` sub'yektiv gospodaryuvannya – 2013" / Derzhavna sluzhba staty`sty`ky` Ukrayiny`, 2014. – 447 s.

2. Staty`sty`chny`j byuleten` "Kapital`ni investy`ciyi v Ukrayini za 2013 rik" / Derzhavna sluzhba staty`sty`ky` Ukrayiny`, 2014. – 43 s.

3. Pro sxvalennya Koncepciyi Derzhavnoyi cil`ovoyi programy` rozvy`tku aeroportiv na period do 2023 r. : postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny` vid 30 zhovtnya 2013 r. # 944 [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/944-2013.

4. Yevropejs`ka regional`na polity`ka: natxnennya dlya krayin, shho ne vxodyat` do YeS? Zastosuvannya pry`ncy`piv ta obmin dosvidom. – Bryussel`: Yevropejs`ka komisiya, 2009. – 15 s.

5. Golovkova L. S. Zabezpechennya konkurentospromozhnosti zalizny`chnogo transportu Ukrayiny` v Umovax Yevrointegraciyi / L. S. Golovkova, G. V. Omel`chak // Problemy` ekonomiky` transportu. Zb. nauk. pr. DNUZT im. ak. V. Lazaryana. – 2014. – vy`p. 7. – S. 80–87.

6. Transportna polity`ka Ukrayiny` ta yiyi nably`zhennya do norm Yevropejs`kogo Soyuzu / [Sy`ry`jchy`k T., Furgal`s`ki A., Klimkevy`ch Ch. ta in.] ; za red. Marchina Svyenchiczki. – K.: Anality`chno-doradchy`j centr Blaky`tnoyi strichky`, 2010. – 102 s. EKONOMIKA: realiyi chasu #1(17), 2015 ECONOMICS: time realities 189

7. Informacijna agenciya UNIAN [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: http://www.unian.net/news/550129-evrokomissiya-zamorozila-vyiplatu-polshe-bolee-800-mln. 13. Gudy`ma R. R. Mexanizmy` finansovogo zabezpechennya rozvy`tku pry`kordonnoyi transportnoyi infrastruktury`: adaptaciya do ukrayins`ky`x realij / R. R. Gudy`ma // Molody`j vcheny`j. – 2014. – #7 (10). – S. 70 – 74.

8. Gudy`ma R. R. Mexanizmy` finansovogo zabezpechennya rozvy`tku pry`kordonnoyi transportnoyi infrastruktury`: adaptaciya do ukrayins`ky`x realij / R. R. Gudy`ma // Molody`j vcheny`j. – 2014. – # 7 (10). – S. 70–74.

9. Pro sxvalennya Transportnoyi strategiyi Ukrayiny` na period do 2020 roku : rozporyadzhennya KM Ukrayiny` vid 20 zhovtnya 2010 r. # 2174-r [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-%D1%80. 1. Staty`sty`chny`j zbirny`k «Diyal`nist` sub'yektiv gospodaryuvannya – 2013» / Derzhavna sluzhba staty`sty`ky` Ukrayiny`, 2014. – 447 s.

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 631.11:330.341

А. М. КОРНІЙЧУК, В. М. КОШЕЛЬНИК
Вінницький національний аграрний університет

ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ НА ОСНОВІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто різні підходи до формування стратегії економічного розвитку підприємств, а також виділено її структурні складові. Формування такої стратегії представлено в рамках ситуаційно-ресурсного підходу, що поєднує проектування власне структури цієї стратегії з врахуванням активізації виробничої діяльності та наявних фінансових ресурсів.

Ключові слова: *стратегія, економічний розвиток, виробнича діяльність, підприємство, управління, системний підхід, ситуаційно-ресурсний підхід, фінансові ресурси.*

A. M. KORNIICHUK,V. M. KOSHELNYK
Vinnytsya National Agrarian University

APPROACHES ARE TO FORMING OF STRATEGY OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

Abstract – The aim of the article is generalization of theoretical positions and practical recommendations in relation to forming of strategy of economic development of enterprises, that would assist the increase of efficiency of economic activity and allowed to improve him competition position at the market. Forming of strategy of economic development of enterprises is presented within the framework of situational-resource approach that combines planning actually of structure of this strategy taking into account activation of productive activity. The structure of such strategy, determines integration of aims of enterprise, his politics, internal possibilities, strengths and weaknesses, and also potential external threats in the concerted productive project: products, process, technology. It allows to put in order resources and make decision in relation to their effective placing between the regulated stages of forming of previous variant of strategy and her adjustment at the terms of change of external or internal terms of activity of enterprise. As a result of undertaken a study we are work out the process of forming of hierarchy of strategy of economic development of enterprises in the context of activation of them productive activity.

Key words: *strategy, economic development, productive activity, enterprise, management, approach of the systems, situational-resource approach, financial resources.*

А. М. КОРНИЙЧУК, В. М. КОШЕЛЬНИК
Винницкий национальный аграрный университет

ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА ОСНОВЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены различные подходы к формированию стратегии экономического развития предприятий, а также выделены ее структурные составляющие. Формирование такой стратегии представлено в рамках ситуационно-ресурсного подхода, сочетающего собственно проектирование структуры этой стратегии с учетом активизации производственной деятельности и имеющихся финансовых ресурсов.

Ключевые слова: *стратегия, экономическое развитие, производственная деятельность, предприятие, управление, системный подход, ситуационно-ресурсный подход, финансовые ресурсы.*

Вступ. Запорукою успішного результативного розвитку виробництва за мінливих умов ринкового бізнес-середовища та управління основними важелями у забезпеченні стійкого економічного розвитку на перспективу, є організація виробничого процесу на основі забезпечення максимальної продуктивності використання наявного виробничо-ресурсного потенціалу та повної реалізації виробничих потужностей підприємств. Успішній реалізації цих завдань сприятиме розробка стратегії економічного розвитку підприємств, яка гармонійно поєднуватиме в собі основні аспекти планування й організації виробничо-господарських процесів з найбільш раціональним залученням й використанням на всіх стадіях виробництва авансованих коштів, що є базовою основою в досягненні результативного розвитку та формуванні стійких конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та практичних аспектів формування стратегії економічного розвитку підприємств присвячені праці цілого ряду провідних учених, зокрема: В. М. Геєця, А. С. Гальчинського, А. О. Азарової, А. В. Золотаревського, Я. М. Кашуби, О. М.Тридіда, В. В. Фаузер та ін. Разом із тим, окремі питання формування стратегії економічного розвитку підприємств із врахуванням їх фінансово-ресурсних особливостей, специфічності реакції на сигнали ринку та можливостей активізації виробничих процесів, залишаються недостатньо вивченими й потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо формування стратегії економічного розвитку підприємств, яка б відповідала сучасним вимогам господарювання, сприяла підвищенню ефективності господарської діяльності й дозволяла покращити його конкурентне положення на ринку.

Виклад основного матеріалу. Довгострокова ефективна робота будь-якого підприємства, його економічне зростання і розвиток визначаються правильним вибором стратегічних орієнтирів, що дозволяють якнайкраще реалізувати потенційний людський капітал й інші ресурси.

Відмітимо, що в системі стратегічного управління необхідно чітко розділяти чотири базисні поняття: місія; цілі і завдання; стратегія економічного розвитку; план дій (рис. 1).

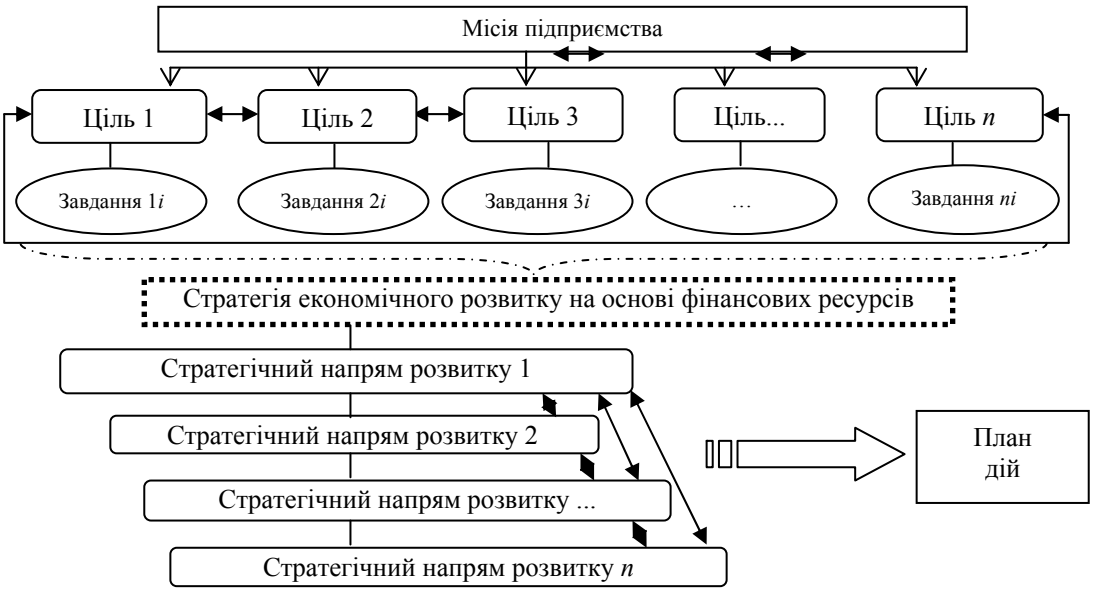


Рис. 1. Схема взаємозв'язків базисних основ в системі фінансового стратегічного управління підприємством

Місія, зазвичай, знаходиться на вершині пріоритетів підприємства, це його генезис, оскільки за відсутності сформульованої місії ставиться під сумнів необхідність існування такого підприємства. Формування місії відбувається через фокусування уваги та узагальнення причин виникнення підприємства, а також його призначень в суспільстві. Однак, точне визначення лише місії не розкриває всієї багатогранної діяльності сільськогосподарського підприємства та причин його функціонування, не цілком ясно, до чого воно прагне, з якими цілями. Цілі відрізняються від місії високим ступенем деталізації й конкретизації інформації щодо галузі та зовнішнього оточення підприємства. Визначення цілей, доступних для розуміння кожному співробітникові підприємства, є заставою досягнення бажаного результату, а значить, і стратегії розвитку. Важливим є усвідомлення необхідності декомпозиції цілей високого порядку в цілях нижчого порядку.

Стратегічні цілі розвитку підприємств мають бути: комплексними та консистентними; конкретними; гнучкими; реально досяжними; чіткими; контрольованими [1].

Сформовані завдання, що виходять із цілей, характеризуються ще більшою мірою конкретизації. Після того, як визначені завдання, на підприємстві настає етап розробки, аналізу та вибору стратегій, який не менш важливий, чим етап формулювання місії. Стратегія характеризуватиме бажаний напрям економічного розвитку підприємства.

Відмітимо, що стратегічні напрями розвитку в основному мають формуватися з врахуванням чинників і явищ, що впливають негативно, стримуючи вплив на стан і розвиток підприємств. На практиці, визначаючи значущість кожної стратегії та оцінюючи передбачувані результати від її реалізації, обирають лише одну з альтернатив [2, 3].

Практика реалізації стратегії розвитку підприємств базується на розподілі її на складові частини, які взаємопов'язані між собою. З точки зору системної цілісності, доцільно виділити такі складові частини стратегії розвитку (див. рис. 2): за основними сферами – функціональні та ресурсні стратегії; за організаційною структурою – стратегії окремих господарських одиниць; за низкою проблем, що вирішуватимуться – стратегії окремих проблем.

З нашої точки зору, кожне підприємство повинно обрати ту стратегію, яка допоможе йому вижити і ефективно розвиватися в умовах швидкозмінного зовнішнього середовища. Такий вибір залежить від позицій на ринку, динаміки розвитку, потенціалу, поведінки конкурентів, характеристик продукції, що виробляється, стану економіки, культурного середовища та інших чинників. В процесі вибору стратегії розвитку підприємств застосовують безліч підходів, однак найбільш розповсюдженим є ситуаційний підхід, який дозволяє оцінювати і прогнозувати стан розвитку системи в динаміці [4]. Також виділяють ситуаційно-ресурсний підхід [5], який передбачає роботу із загальною ситуацією, що характеризує стан всіх ресурсів підприємства. Стратегія економічного розвитку підприємства при активній виробничій діяльності повинна виходити з розуміння цілісності матеріально-речових, соціально-психологічних, соціально-економічних, грошово-фінансових, технологічних й інших процесів. Формування стратегії розвитку підприємства в рамках ситуаційно-ресурсного підходу може бути представлене у вигляді схеми (рис. 3), що поєднує результати досліджень з проектуванням власне структури стратегії розвитку підприємства із врахуванням активної виробничої діяльності.

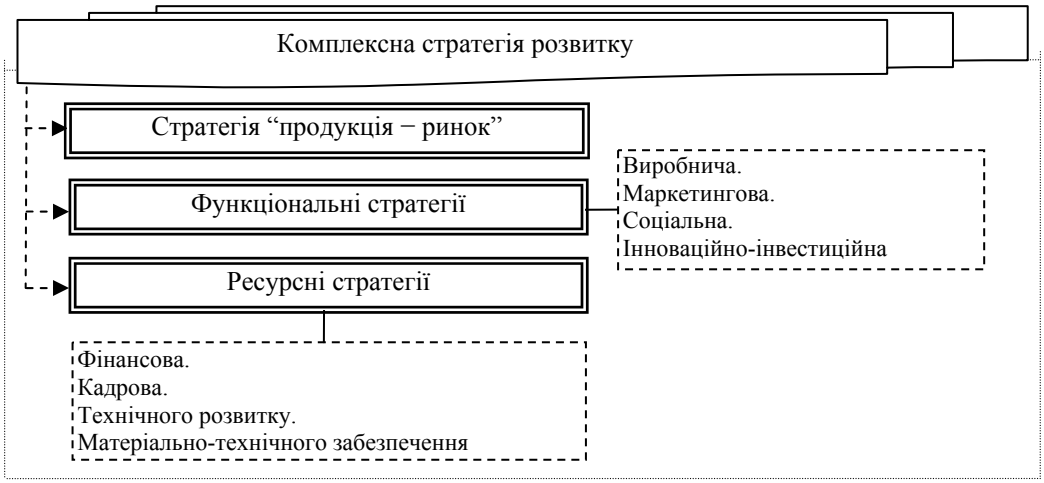


Рис. 2. Структура комплексної стратегії розвитку підприємства

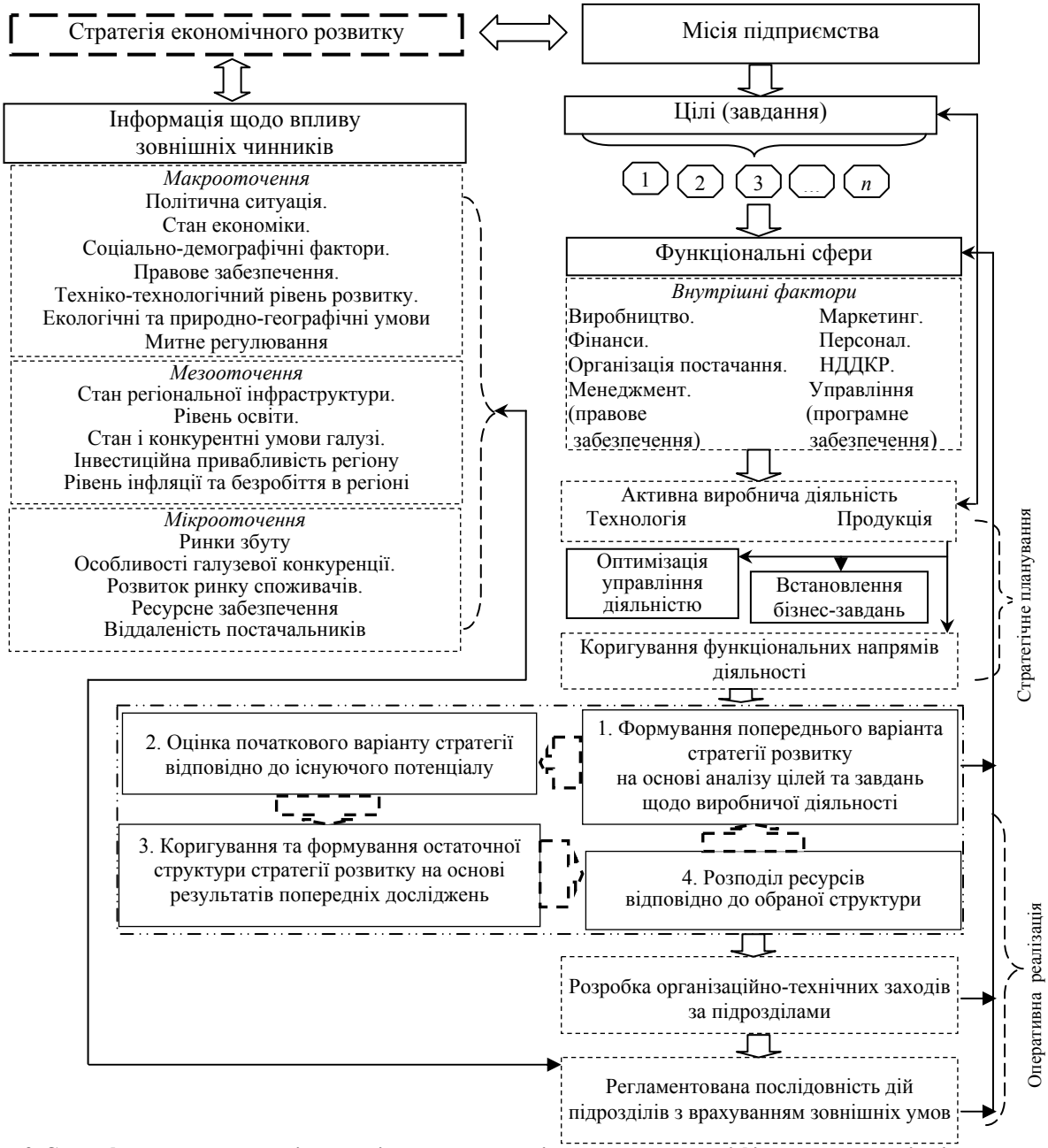


Рис. 3. Схема формування стратегії економічного розвитку підприємств на основі фінансових ресурсів підприємства

На нашу думку, важливе значення у процесі формування стратегії економічного розвитку має відводитись вивченню чинників, які найбільшою мірою впливають на ефективність ведення діяльності з врахуванням особливостей окремого підприємства, а також дозволяють отримати усесторонню інформацію про показники роботи, стратегічні та тактичні можливості в зіставленні з можливостями та загрозами зовнішнього середовища, в якому воно діє.

На підставі викладеного, зазначимо, що структура стратегії економічного розвитку підприємства, визначає інтеграцію цілей підприємства, його політику, внутрішні можливості, сильні і слабкі сторони, а також потенційні зовнішні загрози в узгоджений виробничий проект: продукція, процес, технологія. Це дозволяє впорядкувати ресурси та приймати рішення щодо ефективного їх розміщення між регламентованими етапами формування попереднього варіанту стратегії та її коригуванням за умов зміни зовнішніх чи внутрішніх умов діяльності підприємства. Таким чином, стратегія має сприяти якісним перетворенням виробничо-технічної, фінансово-економічної, інноваційної та інвестиційної діяльності підприємств. Виходячи з цього, слід оптимізувати управління діяльністю підприємства, розмежувати функції та повноваження в кожному підрозділі. Поряд з цим розробляються бізнес-завдання виробничої діяльності, тобто передбачувані дії підприємства на конкретному ринку з врахуванням особливостей продукції, що виробляється. Вони уявляють з себе набір дій, направлених на розширення частки ринку та, відповідно, обсягів продажів, завоювання конкурентних переваг і, як наслідок, забезпечують нарощування прибутку.

Висновки. Процес формування та вибору стратегії економічного розвитку підприємства потребує системного підходу. При цьому важливо чітко визначити параметри, що відображатимуть конкурентні і виробничо-технологічні можливості підприємства та будуть відображати їх взаємозв'язки в процесі вибору стратегічної позиції. Це дозволить більш обґрунтовано підійти до вибору альтернативних управлінських рішень та забезпечити збалансований розвиток підприємства в майбутньому.

Література

1. Кашуба Я. М. Вибір методів та підходів стратегічного управління розвитком підприємництва / Я. М. Кашуба // Економіка та держава. – 2011. – № 9. – С. 16–17.

2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. –СПб. : Питер, 2007. – 519 с.

3. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М. : Вильямс, 2007. – 656 с.

4. Тридід О. М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства : монографія / О. М. Тридід. – Х. : ХДЕУ, 2002. – 364 с.

5. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд ; пер. с англ. ; под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 578 с.

References

1. Kashuba Ya. M. Vybir metodiv ta pidkhodiv stratehichnoho upravlinnia rozvytkom pidpryiemnytstva / Ya. M. Kashuba // Ekonomika ta derzhava. – 2011. – # 9. – S. 16–17.

2. Ansoff Y. Novaia korporatyvnaia stratehyia / Y. Ansoff. – SPb. : Pyter, 2007. – 519 s.

3. Kotler F. Osnovi marketynha / F. Kotler. – M. : Vyliams, 2007. – 656 s.

4. Trydid O. M. Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm stratehichnoho rozvytku pidpryiemstva : monohrafiia / O. M. Trydid. – Kharkiv : KhDEU, 2002. – 364 s.

5. Tompson A. A. Stratehycheskyi menedzhment. Yskusstvo razrabotky y realyzatsyy stratehyy / A. A. Tompson, A. Dzh. Stryklend ; per. s anhl. ; pod red. L. H. Zaitseva, M. Y. Sokolovoi. – M. : Banky y byrzhy, YuNYTY, 1998. – 578 s.

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 336.4

Л. В. САЧИНСЬКА
Хмельницький національний університет

ХАРАКТЕРИСТИКА І ЗНАЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено основні підходи до визначення розвитку підприємства, розглянуто питання вивчення проблем економічного розвитку, виділено основні напрями аналізу: модель лінійних стадій росту; теорії структурних перетворень; теорія зовнішньої залежності; неокласична теорія (приватизація і вільні ринки); концепція ендогенного росту або так звана нова теорія економічного росту.

Ключові слова: розвиток підприємства, теорії економічного розвитку, стратегія підприємства, потенціал підприємства.

L. V. SACHYNSKA
Khmelnytsky National University

CHARACTERISTICS AND SIGNIFICANCE OF ENTERPRISE

Abstract – The article is to study the theories and the value of the enterprise, the concept of disclosure, to analyze the main trends analysis for detailed consideration of alternative approaches to study areas of management development and effective choice of scientifically - grounded mechanisms for their implementation at the enterprise level. Presenting main material. Understanding the challenges and prospects for economic development are important for Ukraine, its industrial sector, so that could be the basis for scientific restoration of the strategic directions of transformation in industry and evaluate actual and future achievements. Successful implementation of the accumulated positive change at the enterprise level involves the development and practical implementation in everyday business activity management mechanisms effective development, theoretical foundations are related to theories of economic growth that, although there are theories macro, still can determine the economic preconditions for effective development of industrial enterprises that form the basis of every developed economic system. Conclusions. Thus the task of managing the development of the company is to improve its system properties through increasing structural capacity, as this depends on its ability to attract and efficiently use resources. In modern conditions the company must use new management techniques aimed at revolutionary development, the achievement of a qualitatively new condition. Development strategy should be aimed not only at expanding the company (restoration and structure) and spheres of influence, but also to achieve fundamentally new competitive strategic position.

Key words: enterprise development, the theory of economic development strategy of the enterprise, potential enterprises.

Л. В. САЧИНСЬКА
Хмельницкий национальный университет

ХАРАКТЕРИСТИКА И ЗНАЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Целью статьи является исследование теорий и значение развития предприятия, раскрытие понятия развития, проанализировать основные направления анализа для подробного рассмотрения альтернативных подходов по обоснованию направлений управления эффективным развитием и выбора научно-обоснованных механизмов их реализации на уровне предприятия. Понимание проблем и перспектив экономического развития имеют важное значение для Украины, ее промышленного сектора, так как могут быть основой для научного восстановления стратегических направлений трансформации отдельных промышленных предприятий и оценки эффективности настоящих и будущих достижений. Успешная реализация накопленных положительных изменений на уровне предприятий предполагает разработку и внедрение в практическую повседневную экономическую деятельность механизмов управления эффективным развитием, теоретические основы которых связаны с теориями экономического роста, что, хотя и являются теориями макроуровня, все-таки позволяют определить экономические предпосылки для эффективного развития промышленных предприятий, составляющих основу любой развитой экономической системы. Таким образом задачи управления развитием предприятия заключается в улучшении ее системных свойств из-за наращивания структурного потенциала, поскольку от этого зависит ее способность привлекать и эффективно использовать ресурсы. В современных условиях предприятие должно использовать новые методы управления, направленные на революционное развитие, достижения качественно нового состояния предприятия. Стратегия развития предприятия должна быть направлена не только на расширение предприятия (обновление состава и структуры) и сфер его влияния, но и на достижение кардинально новой конкурентоспособной стратегической позиции.

Ключевые слова: развитие предприятия, теории экономического развития, стратегия предприятия, потенциал предприятия.

Постановка проблеми. Актуальною проблемою розвитку економіки України на сучасному етапі є підвищення конкурентоспроможності та ефективності діяльності підприємств. Тільки на цій основі можна досягти макроекономічної стабілізації та економічного зростання. Домогтися конкурентних переваг на ринку, забезпечити нормальну роботу не тільки сьогодні, але й у перспективі може підприємство, яке застосовує стратегічне управління, своєчасно адаптується до змін зовнішнього середовища, розробляє та втілює науково обґрунтовані стратегії розвитку. Сучасний економічний розвиток свідчить про необхідність використання нових теоретичних підходів, прикладного інструментарію, які уможливлюють ефективне подолання складними соціально-економічними системами господарювання різних рівнів невизначеності динамічного ринкового середовища та дають змогу своєчасно адаптуватися до нього.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна кількість наукових праць іноземних та вітчизняних вчених присвячена питанням економічного розвиток. Вагомий внесок у дослідження проблеми економічного зростання за умов перехідної економіки зробили Ю. Бажал, А. Гальчинський, С. Єрохін, С. Мочерний, А. Чухно, Л. Шостак С. Ілляшенко, В.С. Пономаренко.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження теорій та значення розвитку підприємства, розкриття поняття розвитку, проаналізувати основні напрями аналізу для докладного розгляду аль-

тернативних підходів щодо обґрунтування напрямів управління ефективним розвитком і вибору науково-обґрунтованих механізмів їхньої реалізації на рівні підприємства.

Виклад основного матеріалу. Розуміння проблем і перспектив економічного розвитку мають важливе значення для України, її промислового сектора, тому що можуть бути основою для наукового відновлення стратегічних напрямів трансформації окремих промислових підприємств і оцінки ефективності дійсних і майбутніх досягнень.

Успішна реалізація накопичених позитивних змін на рівні підприємств припускає розробку і впровадження в практичну повсякденну економічну діяльність механізмів управління ефективним розвитком, теоретичні основи яких пов'язані з теоріями економічного росту, що, хоча і є теоріями макрорівня, все-таки дозволяють визначити економічні передумови для ефективного розвитку промислових підприємств, що складають основу кожної розвинутої економічної системи.

Одним з перших представників школи економічного росту вважається Адам Сміт, що опублікував у 1776 р. "Дослідження про природу і причини багатства народів". Але, як стверджує відомий теоретик і практик у даній області Мікаель Тодаро, систематичне дослідження проблем і процесів економічного розвитку ведеться лише починаючи з 50–60-х років XX ст. У першу чергу, активізація досліджень у цей час пов'язана з успіхами економічного росту розвинутих країн. Цьому періодові відповідає безліч наукових публікацій в області теорії економічного росту.

У наукових дослідженнях з питань економічного росту для аналізу стану економіки і тенденцій її розвитку найбільш часто використовуються неокласичні підходи, відповідно до яких учені-економісти свою увагу приділяють як проблемам довгострокового характеру, так і короткостроковим економічним задачам.

У науковій літературі з питань вивчення проблем економічного розвитку виділяють наступні основні напрями аналізу, до яких відносять:

– модель лінійних стадій зростання;
– теорії структурних перетворень;
– теорія зовнішньої залежності;
– неокласична теорія (приватизація і вільні ринки);
– концепція ендогенного росту або так звана нова теорія економічного росту.

Аналіз кожного з названих напрямів вимагає більш докладного розгляду цих альтернативних підходів для обґрунтування напрямів управління ефективним розвитком і вибору науково-обґрунтованих механізмів їхньої реалізації на рівні підприємства.

Найбільш відомим представником теорії стадій економічного росту вважається американський економіст і історик Уолт У. Ростоую. Економічний устрій будь-якого суспільства може бути охарактеризований за допомогою одного з п'яти понять: традиційне суспільство; дозрівання передумов для ривка; ривок до самопідтримуваного росту; перехід до технологічної зрілості; ера масового споживання. Ці стадії мають не тільки описовий характер і служать не тільки способом узагальнення процесу розвитку в сучасному суспільстві. Вони мають свою внутрішню логіку і послідовність і є, нарешті, теорією економічного росту.

Відповідно до його теорії вихід зі стану слаборозвинутості може бути описаний серією кроків або стадій, через які повинна пройти будь-яка країна. Цей висновок був отриманий як результат вивчення економічної історії розвинутих країн, що пройшли через стадію ривка до самопідтримуваного росту. Що ж стосується інших країн, у тому числі й України, то вони знаходяться на стадіях або традиційного суспільства, або дозрівання передумов для ривку. Перейти ж до ривка вони можуть тільки при виконанні визначених умов. Одна з головних умов – мобілізація внутрішніх й іноземних інвестицій з метою прискорення економічного зростання. Економічний механізм, за допомогою якого інвестиції можуть прискорити зростання, описується моделлю Харрода–Домара.

Інші підходи до пояснення особливостей економічного росту використовуються в теоретичних й емпіричних моделях структурних перетворень і парадигми зовнішньої залежності, підходів прямо протилежних теорії стадій росту. Теорія структурних перетворень акцентує увагу на механізмі перетворення економіки країни в господарство з більш розвинутою галузевою структурою. Для аналізу тут використовуються неокласичні поняття ціни і розподілу ресурсів, а також сучасні економетричні методи. Широковідомими прикладами підходу структуралістів до розвитку є двохсекторна модель трудонадлишкової економіки Артура Льюіса та емпіричний аналіз форм розвитку Холліса Ченері.

Одного з найвідоміших теоретичних моделей розвитку, у центрі уваги якої знаходиться структурна трансформація натуральної споживчої економіки, є модель Артура Льюіса, лауреата Нобелівської премії, створенаним у середині 1950-х рр., а пізніше розширена і формалізована Джоном Фаєм і Густавом Рейнісом у 60-ті та на початку 70-х рр. Двохсекторна модель Льюіса відрізняється простотою й у цілому відбиває історичний досвід розвитку західних країн.

У моделі Льюіса слаборозвинена економіка складається з двох секторів. Цетрадиційний сектор, з натуральним сільським господарством, схованим перенаселенням і "нульовою" граничною продуктивністю праці. Даний підхід дозволив Льюісу ввести поняття про надлишкову робочу ему в цьому секторі, яку можна вилучити, не зменшуючи обсягу виробництва. Другим сектором, що існує поряд із традиційним у слаборозиненій економіці, є сучасний сектор, до якого належить міська промисловість в якій поступово рухається робоча сила із сільського господарства.

Поряд з моделлю Льюіса до теорій структурних перетворень належить теорія емпіричного аналізу форм розвитку. Аналіз форм розвитку акцентує тагу на послідовних змінах в економічній, індустріальній та інституціональній структурах, що ведуть до заміни традиційних галузей (сільсікогосподарської або промислових) новими, що, і становить суть процесу розвитку.

На відіну від моделі Льюіса і теорії стадій росту, збільшення заощаджень та інвестицій розглядається в цій моделі як необхідна, але недостатня мова економічного росту. Для переходу від традиційної до сучасної економічної системи необхідний комплекс взаємозалежних змін у структурі економіки країни. Ці зрушення охоплюють практично всі сфери – виробництво, споживчий попит, зовнішню торгівлю, розподіл ресурсів, соціапьно-економічні фактори.

Емпіричні дослідження структурних змін знайшли наявність як внутрішніх, такі зовнішніх обмежень розвитку. Внутрішні обмеження поділяються в економічні та інстшуціональні. Перші залежать від ресурсного потенціалу, розмірів, країни і чисельності її населення, до другого відносять цілі і засоби державної політики. Зовнішні обмеження включають ступінь доступу до іноземних інвестицій, технологій і ринків. Нерівномірність у розвитку різних країн світу багато в чому пояснюється цими внутрішніми і зовнішніми обмеженнями. Наявність зовнішніх обмежень при цьому вважається головною відмінністю ситуації у постсоціалістичних країнах і країнах, що розвиваються, від ранніх періодів в історії сучасних розвинутих країн.

Починаючи з 1980-х рр. XX ст. широкого поширення набула неокласична теорія. Вона віддавала перевагу стимулюванню сукупної пропозиції і приватизації державних підприємств у розвинутих країнах. У світі, що розвивається, прихильники цієї теорії також виступали за скорочення державного втручання в економіку. Така переоцінка переваг ринкового саморегулювання виходила з такого підходу, що прискорити економічний ріст можна шляхом заохочення вільних ринків, приватизації державних підприємств, усунення перешкод для експорту і залучення іноземних інвестицій. Зміст усіх цих заходів полягає у зменшенні втручання держави в економіку, у скороченні перекручувань цін на ринках товарів, факторів виробництва і фінансових послуг.

Розглядаючи неокласичну тезу про те, що вільні ринки і обмеження втручання держави в економіку є головними умовами розвитку, слід зазначити, що з погляду критерію ефективності (абстрагуючись від проблем розподілу доходів) немає ніяких сумнівів у тому, що ринкові ціни ведуть до більш ефективного використання ресурсів, ніж механізм державного регулювання.

Проблема полягає в тому, що економіка України як і багатьох інших постсоціалістичних країн відрізняється від господарства країн Заходу як структурою, так і принципами організації. Тому для нашої держави положення неокласичної теорії щодо поведінки економічних суб'єктів багато в чому є суперечливими, як і рецепти цієї теорії в області політики.

Рівень конкурентноздатності більшості промислових підприємств на момент набуття Україною незалежності був дуже низьким, і навряд чи широку появу на українському ринку сильних західних конкурентів можна було б вважати бажаною, та й сам підхід не молена вважати інструментом довгострокового розвитку при наявних в Україні інституціональних, культурних та історичних умов. Виробники, неважливо, приватні або державні підприємства, мають широкі можливості встановлення цін на свою продукцію й обсягів продажів. Усе це дуже далеко від поняття зробленої конкуренції. І тому неокласична модель ринкової рівноваги в цих випадках часто не підходить.

Аналіз таких ринків випливає із моделлі структурного пристосування, в якій ефекти від зміни цін і зарплати можуть бути зворотними тим, що передбачаються в звичайних моделях вільного ринку.

Відповідно до положень неокласиків в економіці немає якихось внутрішніх джерел для росту протягом тривалих відрізків часу. Ріст ВНП на душу населення розглядається як тимчасове явище, викликане змінами в технології або пристосуванням до зовнішніх впливів. Не дивно, що така теорія не може пояснити феномен тривалого економічного росту в окремих державах.

Будь-який приріст ВНП, не пов'язаний з короткостроковими змінами витрат праці або капіталу, прийнято відносити до так називаного залишку Солоу. На цей “залишок” припадає 50 % від приросту ВНП у розвинутих країнах в історичній ретроспективі. Неокласична теорія розглядає його як результат дії екзогенного, тобто зовсім незалежного від економічної системи фактора – технічного прогресу. Цей підхід з погляду особливостей його застосування в Україні має два серйозних недоліки. По-перше, у неокласичній схемі неможливо побачити причини самого технічного прогресу, оскільки він зовсім не залежить від рішень економічних суб'єктів. По-друге, за допомогою цієї теорії не можна пояснити великі розходження у величині залишку Солоу в країнах з однаковим рівнем розвитку техніки. Іншими словами, величезна роль у неокласичній теорії відведена зовнішньому фактору, дія якого дуже слабко вивчена.

Традиційна теорія не може дати задовільне пояснення цим явищам і саме на зростання інвестицій була націлена політика формування вільного ринку, що Всесвітній банк і МВФ нав'язували країнам з великою зовнішньою заборгованістю.

Значна частина традиційної неокласичної теорії має потребу в модифікації, щоб врахувати унікальні соціальні, структурні та інституціональні умови, але немає сумнівів, що ефективна система цін і розподілу ресурсів виступає невід'ємною частиною будь-якого успішного процесу розвитку.

Успішний розвиток вимагає розумного балансу між ринковим механізмом і раціональним державним регулюванням там, де дія ринкових сил веде до небажаних економічних і соціальних наслідків.

Нова теорія росту, хоча і знаходиться ще в стадії становлення, за допомогою аналізу джерел ендогенного економічного росту сприяє кращому осмисленню розходжень і довгостроковій динаміці розвитку країн. Наприкінці XX – початку XXI ст. зростає розуміння необхідності заново досліджувати традиційні парадигми економічної конкурентноздатності й економічного змагання. Моделі і концепції конкурентоздатної стратегії, розроблені у 80-ті роки, залишаються досить корисними, але вони вже виглядають неповними, незадовільними і навіть суперечливими в багатьох сучасних стратегічних контекстах.

Зміни, що мали місце в другій половині XX ст., внесли істотні корективи й обумовили спрямованість питань стратегії підприємства. Варто підкреслити, що відбувається і зворотний вплив теоретичних досліджень та їхніх результатів на практику стратегічного управління.

Відмовившись від традиційного стратегічного планування, Г. Хемел і К.К. Прахалад ввели поняття “стратегічні наміри” і “стратегічна архітектура”, що означають прояснення контурів майбутньої області в міру її створення. Щоб “застолбити” місце в майбутньому, важливо, на їхню думку, не обмежувати стратегічні цілі наявними сьогодні ресурсами, а, навпаки, “відсувати” цілі від ресурсів якнайдалі. Якщо напрям обраний правильно і всі підрозділи фірми рухаються до мети узгоджено, ресурси потрібно нарощувати “на марші”. Рух до майбутнього – означає використання тих можливостей, що необхідні для чергового кроку, у тому числі створення альянсів фірм із різними перевагами.

Концепція стратегічних намірів і базових компетенцій одержала подальший розвиток у складі концепції стратегічної платформи, що вперше була запропонована директором Бостонської консалтингової групи Ж. Міланом. Стратегічна платформа підприємства поєднує ресурси, базові компетенції і його організаційні можливості для забезпечення підприємству довгодіючої конкурентноздатності.

Основоположник сучасної економічної науки А. Маршалл говорив, що тенденція до розмаїтості служить головною причиною прогресу.

Питання про те, наскільки парадигма стратегічного управління здатна забезпечити підприємствам у сучасному світі підвищені шанси на виживання, комерційний успіх і стійкий розвиток, сьогодні представляється дуже своєчасним і актуальним.

Вивчення зарубіжного і вітчизняного досвіду розвитку підприємства показує, що:

– у наші дні як у підприємства, що будує свою діяльність відповідно до визначеної стратегії, так і підприємства, що не має стратегії, шанси вижити практично рівні;

– у сучасному мінливому зовнішньому оточенні парадигма стратегічного управління сама по собі не є панацеєю і не гарантує успішного розвитку підприємства, хоча і вносить в управління підприємством певну доцільність;

– на підприємствах, що не мають чітко сформульованої стратегії функціонування, розвиток має еволюційний характер, тоді як на підприємствах, керованих відповідно до стратегічного плану, такий розвиток відбувається революційно;

– успіх супроводжує ті підприємства, чиї стратегії націлені на активне використання їхнього внутрішнього потенціалу для зміни зовнішнього оточення, а не простого пристосування до нього.

Через відсутність стратегії окремі частини підприємства будуть розвиватися різноспрямовано, що призведе до виникнення протиріч і зниження ефективності. З цим твердженням не можливо не погодитися.

Крім того, діяльність більшості вітчизняних підприємств вимагає радикальних стратегічних змін. З позиції економічної раціональності всі радикальні стратегії можна розділити на дві основні групи (табл. 1):

– реактивні стратегії – спрямовані на здійснення часткових перетворень, мають фрагментарний характер, мета – відтворення попереднього стану;

– проактивні стратегії – дозволяють уникнути погіршення стану, припинення розвитку, сприяють подальшому підвищенню темпів росту.

Таблиця 1

Типологія радикальних стратегій підприємства

Основна характеристика	Реактивна стратегія		Проактивна стратегія	
	Відновлення	Пожвавлення	Переорієнтація	Трансформація
1. Стан підприємства на момент вибору стратегії	Кризовий	Передкризовий	Тимчасове запобігання кризи	Тимчасове запобігання кризи
2. Масштабність і спрямованість змін	Точкові, окремі елементи системи, види діяльності	Точкові, окремі елементи системи, види діяльності	Зміна набору напрямів діяльності	Системне поліпшення діяльності у межах існуючого набору напрямів
3. Головна мета	Забезпечити виживання	Поліпшити показники	Перепозиціонувати підприємство з орієнтацією на майбутнє	Створити нову організацію, краще адаптовану до майбутніх умов

До групи реактивних стратегій належать такі:

– відновлення або виходу з кризового стану (оздоровлення, санація, відновлення);

– пожвавлення або запобігання кризи (реакція на ранні сигнали появи кризи).

Обидві стратегії мають характер "антикризового управління" і їхнє використання виправдане лише за умов короткострокового періоду, як бази для використання проактивних стратегій.

До групи проактивних стратегій належать переорієнтація (зміна напрямів діяльності) і трансформація (принципові зміни у межах існуючих напрямів діяльності). В обох випадках акцент робиться на стратегічний потенціал підприємства.

Специфічні умови формування ринкової економіки в Україні, слабкість реального сектора економіки, де переважає орієнтація бізнесу на сферу обігу, підвищений підприємницький ризик, потреби в первісному нагромадженні капіталу обумовлюють досягнення найбільш прийнятної для суб'єктів господарювання надприбутковості. Це скорочує тимчасові рамки управлінського циклу (у короткостроковому періоді одержання надприбутку – явище нормальне і типове), дійсні інтереси ставляться вище перспективних, стратегічні цілі стають більш примітивними, змістовно бідними і "близькими" за часом. Економічна політика, що генерує умови одержання надприбутку, обмежує перспективи розвитку підприємницького сектора.

Що стосується визначення тимчасових параметрів довгострокового періоду, то і тут, на нашу думку, доцільно базуватися на теорії мікроекономіки, а не на тривалості виробничого циклу підприємства: вони повинні бути достатні для зміни виробничих потужностей підприємства за умови, що всі фактори виробництва розглядаються як змінні, а підприємства-конкуренти встигають зробити маневр проникнення у галузь.

У загальнотеоретичному аспекті категорія "розвиток" розкриває характер змін, які відбуваються на підприємстві. Інакше кажучи, це послідовність переходів соціально-економічної системи з одного стану в інший від моменту її створення до дати її ліквідації (юридичної та фізичної).

Розвиток підприємства є незворотним процесом, який забезпечує спонтанні чи керовані переходи від одного неповторного стану до іншого через процеси змін. Особливість кожного конкретного економічного стану підприємства забезпечується неможливістю повного повторення різноманітності, якості, кількості та сили впливу факторів, які його визначили.

Першоосновою розвитку підприємств слід вважати різноманітні зміни (внутрішнього та зовнішнього характеру), які є результатом взаємодії економічних предметів (об'єктів), їх різних властивостей, рис і параметрів. Соціально-економічні зміни на підприємстві мають об'єктивний характер, тобто не залежать від волі та бажання учасників бізнес-процесів (власників, менеджерів, працівників, інвесторів, кредиторів тощо).

Виходячи з усього зазначеного, можна стверджувати, що розвиток соціально-економічних систем різних рівнів (а також малих підприємств) буває цілеспрямований або не спрямований (спонтанний). Крім того, слід виокремлювати свідоме управління та саморегулювання, що передбачають різні процеси, які мають неоднакову структуру.

У трактуванні дефініції "розвиток" науковці спільні в тому, що це процес якісних змін, який сприяє поліпшенню стану системи (табл. 2).

Таблиця 2

Найпоширеніші трактування сутності "розвиток"

Автор	Визначення
С.І. Ожегов	Процес закономірної зміни, переходу з одного стану в інший, більш досконалий, перехід від старого якісного стану до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого
С. Мочерний	Незворотні, закономірні зміни технологічного спосіб виробництва (спосіб виробництва, що базується на техніко економічному поєднанні речових і особистісних факторії виробництва, комплексі техніко-технологічних відносні між речовими елементами продуктивних сил і систем техніко-економічних відносин)
В. А.Забродський і М.О. Кизим	Процес переходу економіко-виробничої системи у новий, більш якісний стан за рахунок нагромадження кількісного потенціалу, зміни й ускладнення структури і складу, в результаті чого підвищується її здатність чинити опір руйнівному впливу зовнішнього середовища і ефективність функціонування
Є.М. Коротков	Сукупність змін, що ведуть до появи нової якості і зміцнення життєздатності системи, її здатності опиратися руйнівним силам зовнішнього середовища
А. Шегда	Зміна процесу, явища від простішого до складнішого, ефективнішого
В. Довбенко	Процес зміни стану об'єкта поліпшенням (вдосконаленням) його характеристик та якісного й кількісного нарощення параметрів
З. Шершньова	Процес кількісно-якісних змін у системі, ускладнення структури і складу, в результаті чого підвищується її опір дестабілізуючому впливу зовнішнього середовища й ефективність функціонування

У філософському енциклопедичному словнику розвиток визначається як незворотні, спрямовані, закономірні зміни матеріальних та ідеальних об'єктів. "Незворотність" характеризує рух системи тільки у певному напрямі, без можливості природного повернення у попередній стан. Він може бути спіралепо-

дібним, але кожний новий стан є досконалішим відносно попереднього. “Спрямованість” вказує на здатність системи змінюватися в одних напрямах більше, ніж в інших, тобто показує вектор розвитку; “закономірність” забезпечує змінам відповідність причинно-наслідковим зв'язкам, коли за тих самих обставин зміна системи відбуватимуться прогнозованим чином. Причому науковцями наголошується, що “тільки одночасна наявність усіх зазначених характеристик виділяє процеси розвитку серед інших змін: зворотність змін характеризує процеси функціонування (циклічне відтворення постійної системи функцій); відсутність закономірності властива випадковим процесам катастрофічного типу; за відсутності спрямованості зміни не можуть накопичуватися, і тому процес не має притаманної розвитку єдиної, внутрішньо взаємопов'язаної лінії. У результаті розвитку виникає новий якісний стан об'єкта, який виступає як зміна його складу чи структури (тобто виникнення, трансформація чи зникнення його елементів і зв'язків)” [2].

Зазначені ознаки розвитку як процесу можна віднести як до природних, так і до економічних систем. Однак важливо бачити особливості розвитку останніх, виходячи із їх економічної спрямованості. Розвиток таких систем піддається цілеспрямованому коригуванню, яке здійснюється усвідомлено керуючою підсистемою з огляду на стан середовища функціонування або ж прогноз його змін у планованій перспективі. Причому вибір напряму і змісту коригуючих впливів для забезпечення розвитку окремих підприємницьких структур залежить від стану і тенденцій розвитку національної економічної системи загалом, від тих правил і законів, які сформовані у ній для регулювання економічної поведінки усіх суб'єктів ринку.

Аналізуючи існуючі погляди на сутність категорії “розвиток”, відмітимо, що у них здебільшого акцентується на трьох взаємопов'язаних процесах: зростання, зміни та поліпшення.

Стосовно соціально-економічних систем ці процеси описуються переважно на макрорівні; поєднуючи їх із мікрорівнем, можна охарактеризувати їх зміст наступним чином.

1. Розвиток як процес зростання. Проявляється у збільшенні кількісних параметрів системи. На макрорівні це проявляється у зростанні обсягів ВВП, підвищенні рівня доходів на душу населення тощо; на мікрорівні – збільшенням обсягу валових доходів і прибутку, що досягається зростанням масштабів виробництва, поліпшенням якісних параметрів готової продукції, покращанням збутової політики тощо. При цьому доцільно говорити про якість зростання, яка залежить від якості управління на всіх рівнях управлінської ієрархії та відображає ступінь ефективності втілення ресурсів у результати діяльності, а також структуру ресурсів і способи їх комбінування.

Кількісне зростання організації забезпечується її конкурентними перевагами, завдяки яким розширюється коло споживачів і зберігається їх лояльність. Проте з часом економічна динаміка уповільнюється. Це може бути зумовлено цілеспрямованими діями конкурентів (через які здобуті раніше конкурентні переваги починають втрачати свою привабливість для споживачів) або ж втратою керованості через значне збільшення масштабів діяльності. Відновлення здатності організації нормально функціонувати можливе через якісні зміни у її внутрішньому складі.

1. Розвиток як процес змін. Відбувається під впливом реалізації певної концепції побудови внутрішнього устрою економічної системи, завдяки якій поліпшується взаємодія її структурних елементів, їх здатність якісніше здійснювати свої функції. Зміни здійснюються під впливом нового знання, яке дає поштовх новим поглядам на можливості удосконалення процесів, що відбуваються у системі.

На макрорівні це проявляється у структурних змінах в господарському комплексі країни, зміні структури і функцій інституційного середовища, підходів до використання ресурсів тощо. На мікрорівні це може відображатися у якісних змінах стилю і методів управління, організаційному перепроектуванні, технологічному оновленні виробництва тощо.

Потреба в таких змінах виникає через неадекватність складових внутрішнього середовища підприємства (особливо методів, форм і стилю управління) ринковій ситуації, що породжує кризові явища і ускладнює реалізацію стратегічних цілей. Тобто, криза виникає тоді, коли система управління не в змозі розпізнавати, правильно оцінювати ситуації й розробляти та здійснювати ефективні рішення. Подолання кризи потребує організаційного перепроектування, завдяки чому організація може відновити свою життєздатність і продовжити свій життєвий цикл.

2. Розвиток як поліпшення. Передбачає, що здійснені зміни у економічній системі сприяють не лише поліпшенню взаємодії її структурних елементів, а й покращанню їх існування. Це розглядається здебільшого у соціальному контексті і відображається у показниках, що характеризують якість життя соціуму (населення країни загалом чи членів організації, якщо йдеться про окрему господарську систему).

Отже, для забезпечення сталої економічної динаміки економічної системи і цілеспрямованого управління її розвитком важливо з'ясувати природу причин, які призводять до втрати її здатності еволюціонувати разом із середовищем функціонування. Це потребує попереднього розгляду структури життєвого циклу економічної організації.

Висновки. Таким чином завдання управління розвитком підприємства полягає у поліпшенні її системних властивостей через нарощування структурного потенціалу, оскільки від цього залежить її здатність залучати й ефективно використовувати ресурси. В сучасних умовах підприємство повинне використовувати нові методи управління, спрямовані на революційний розвиток, досягнення якісно нового стану підприємства.

Стратегія розвитку підприємства повинна бути спрямована не тільки на розширення підприємства (відновлення складу і структури) і сфер його впливу, а й на досягнення кардинально нової конкуренто-

здатної стратегічної позиції. Враховуючи це, можна виділити чотири етапи розвитку потенціалу підприємства – управління на основі: контролю за виконанням; екстраполяції (темпу прискорення змін); передбачення зміни тенденцій і реакції на них; гнучких негайних вирішень, коли завдання виникають стрімко і їх неможливо вчасно передбачити – управління за слабкими сигналами, які тільки формуються.

Сучасним економічним умовам відповідає саме останній етап, що обумовлено високим рівнем невизначеності зовнішнього середовища.

Література

1. Потенціал підприємства: формування та використання : підручник / Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха, В. В. Морєва, О. В. Бєлякова, О. Б. Балакай. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : ЦУЛ, 2013. – 248 с.

2. Лященко В. И. Регулирование развития экономических систем: теорія, режимы, институты / В. И. Ляшенко. – Донецк : ДонНТУ, 2006. – 668 с.

3. Стадник В. В. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства : навч. посібник / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – Хмельницький : ХНУ, 2011. – 327 с.

References

1. Potentsial pidpryyemstva: formuvannya ta vykorystannya : pidruchnyk / N. V. Kas'yanova, D. V. Solokha, V. V. Moryeva, O. V. Byelyakova, O. B. Balakay. – 2-he vyd., pererob. ta dop. – K. : Tsentr uchbovoyi literatury, 2013. – 248 s.

2. Lyashchenko V. Y. Rehulyrovanye razvytyya эkonomycheskykh system: teoriya, rezhymы, ynstytutы / V. Y. Lyashchenko. – Donetsk : DonNTU, 2006. – 668 s.

3. Stadnyk V. V. Stratehichne upravlinnya innovatsiynym rozvytkom pidpryyemstva : navch. pos. / V. V. Stadnyk, M. A. Yokhna. – Khmel'nyts'kyy : KhNU, 2011. – 327 s.

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. І. Гончар

УДК 331.108.4(477)

О. А. ФОМОВА
Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Обґрунтована необхідність заходів щодо визначення особливостей інноваційних технологій в управлінні персоналом. Визначені поняття інноваційних технологій. Досліджені особливості реалізації технологій управління персоналом. Визначення чинників, що впливають на реалізацію інноваційних технологій в управлінні персоналом.

Ключові слова: інновація, управління персоналом, інноваційні технології.

O. A. FOMOVA
Khmelnitsky National University

FEATURES INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN MANAGEMENT PERSONNEL IN MODERN CONDITIONS

Abstract – Today the technological development of domestic industry increasingly depends on the intellectual products of other countries. Equipment, machinery, technological expertise, "know-how" often buy in more developed countries. The company, whose concept is based on the import of equipment and technologies most likely be in a situation of dependence on industrialized countries. Avoid depending enterprises can only by restoring active independent scientific and technological development through the use of innovative mental labor that creates new knowledge and new technologies. Nowadays there are many variants of methodological approaches and concepts of management, which generate a wide range of management models and technologies used in the operation and development of enterprises. The main problem of the modern concept of innovative technologies in the management of enterprises is the issue of changing the approach to management. The focus usually refers to the process of operational management of the company, not the formation of modern, modernized management methods that facilitate efficient achievement of strategic, not tactical objectives quickly "change" opportunities for progressive enterprise performance.

Key words: innovation, human resources, innovation technologies

Е. А. ФОМОВА
Хмельницкий национальный университет

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Развитие социально-экономических отношений в условиях глобализации предполагает учет мировых тенденций в практике работы отечественных предприятий. Сегодня аспекты деятельности предприятия связанные с персоналом, как его основным стратегическим ресурсом в конкурентной борьбе, должны строиться на основе инновационных технологий формирования, развития и реализации кадрового потенциала. Обоснована необходимость мероприятий по определению особенностей инновационных технологий в управлении персоналом. Определены понятия инновационных технологий. Исследованы особенности реализации технологий управления персоналом. Определены факторы, влияющие на реализацию инновационных технологий в управлении персоналом.

Ключевые слова: *инновация, управление персоналом, инновационные технологии.*

Вступ. На сьогодні технологічний розвиток вітчизняної промисловості дедалі більшою мірою залежить від інтелектуальної продукції інших країн. Обладнання, машини, технологічний досвід, "ноу-хау" частіше купують у більш розвинених країн. Підприємство, концепція управління якого спирається на імпорт техніки та технологій, швидше за все опиниться в залежному становищі від промислово розвинених країн. Уникнути залежності підприємства можуть лише шляхом відновлення самостійного активного науково-технічного розвитку через використання новаторської розумової праці, що створює нові знання й нові технології. Тому важливої ролі набуває глибоке вивчення перспектив використання інноваційних технологій як способу забезпечення конкурентоспроможності підприємств галузі, розроблення та прийняття правильної стратегії досягнення поставленої мети, способів її реалізації та шляхів фінансового забезпечення.

Дослідженню проблем інноваційних технологій присвячена низка праць зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема Н. В. Краснокутської, С. Ф. Покропивного, В. Г. Федоренка, П. С. Харіва, О. М. Собко, Й. Шумпетера, Б. Санто, М. П. Денисенка, Я. В. Риженка, Л. Л. Антонюка, А. М. Поручника, В. С. Савчука, Т. В. Майорової та ін. Основну увагу надано технічним інноваціям та відповідним технологіям впровадження.

Мета роботи – вивчення проблем впровадження інноваційних управлінських технологій в розвиток українських підприємств.

Основний розділ. В наш час існує багато варіантів методологічних підходів та концепцій управління підприємством, які породжують широкий спектр управлінських моделей і технологій, що застосовуються в процесі функціонування і розвитку підприємств. Основною проблемою сучасної концепції впровадження інноваційних технологій в управління діяльністю підприємствами є питання щодо зміни підходу до управління. Основна увага зазвичай звертається до процесу оперативного управління діяльністю підприємства, а не на формування сучасних, модернізованих методів менеджменту, що сприятимуть ефективному досягненню стратегічних, а не тактичних цілей, швидкій "зміні" можливостей на прогресуючі результати діяльності підприємств. Бурливий розвиток інноваційних технологій, загострення конкурентної

боротьби у всесвітньому масштабі спонукає менеджерів підприємств до вибору нових покращених методів управління, заснованих на впровадженні інноваційних управлінських технологій.

Ефективність діяльності підприємства, конкурентоспроможність, його становище на світовому ринку принципово залежать від стратегії розвитку, вибору і застосування як і окремих стратегічних видів управлінських технологій, так і їх різних поєднань.

На сьогодні під інноваційною управлінською технологією слід розуміти новостворений або вдосконалений алгоритм змін для отримання певних конкурентних переваг. Вітчизняні менеджери для реалізації завдань українських підприємств і організацій використовують такі управлінські технології. Результати дослідження представлені на рис. 1 [1, с. 57].

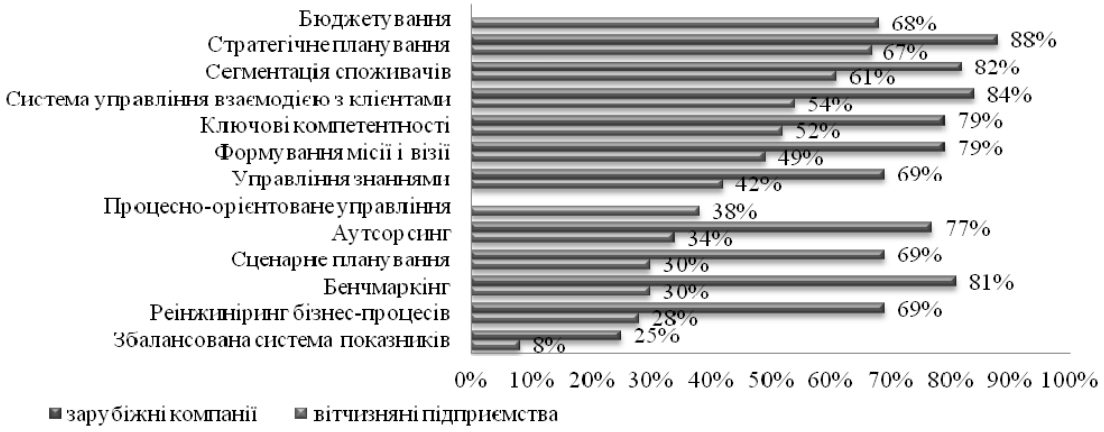


Рис. 1. Зрівнювальна оцінка щодо застосування управлінських технологій на вітчизняних та зарубіжних підприємствах

Взагалі слід сказати, що загальний рівень використання українськими підприємствами та організаціями інноваційних управлінських технологій залишається порівняно невисоким. За оцінками експертів найпоширенішими технологіями управління у зарубіжних підприємствах визнаються: на першому місці стоїть стратегічне планування (88 %), на другому – система управління взаємодією з клієнтами (84 %) та закриває цю трійку сегментація споживачів (81 %) [2, с. 56.]

Привертає увагу занадто низький рівень впровадження в українську управлінську практику таких інноваційних управлінських технологій, як збалансована система показників (BSC) – 8 %, реінжиніринг бізнес-процесів – 28 %, бенчмаркінг – 30 % та сценарне планування – 30 %. В той час, як на зарубіжних підприємствах ці показники склали 25 %, 69 %, 81 % та 69 %, відповідно. Але потрібно відмітити, що для впровадження подібних управлінських технологій на українських підприємствах поки що не створено необхідних передумов в порівнянні з іншими підприємствами [2, с. 57]. Ця ситуація пояснюється, з одного боку, складними макроекономічними умовами останніх кризових років, з якими стикалися багато країн, в тому числі і Україна, в яких велика кількість вітчизняних підприємств намагалися вижити та зберегти мінімальні економічні досягнення та прибутки, набуті у передкризовий період. З іншого боку, слід визнати стратегічну недалекоглядність вітчизняних підприємств, переважання цілей фінансового характеру, слабка адаптивність до змін, недовіра до нових форм і методів мислення, не бажання переймати досвід інших країн.

Під час вибору методів управління вирішальне значення має спрямованість на впровадження інновацій. Єдиної формули корпоративної філософії не існує. Головне, щоб вона була зрозуміла колективу й чітко визначала місію і цілі; відповідальність підприємства; пріоритет корпоративних принципів над доходами; чітку корпоративну культуру – загальний стиль компанії, відчуття, яке вона формує. А от вплив економічних та соціально-політичних факторів під час застосування інноваційних технологій в управлінні персоналом потребує [5, с. 17]: 1) акумулювання міжнародного досвіду управління кадрами; 2) створення нових форм конструктивного співробітництва працівників, профспілок й адміністрації підприємства; 3) посилення взаємодії кадрових служб із державними органа нами, зокрема з Державною службою зайнятості.

Нагальним для більшості вітчизняних підприємств залишається спрямоване формування позитивного іміджу. В основі корпоративного іміджу є корпоративна ідентичність, що спирається на місію, візуальні елементи та корпоративну поведінку, тобто внутрішні чинники організації. Під час взаємодії підприємства і контактних груп, разом із замовниками давальницьких послуг, відбувається формування корпоративної репутації, яку можна розглядати як корпоративний імідж, що розвивається протягом певного періоду. З метою підвищення конкурентоспроможності українських підприємств Національний комітет Міжнародної торгової палати (ICC Ukraine) є ініціатором соціально-економічного проекту “Інвестиції в Людей” – стандарт ведення сучасного бізнесу” для надання можливості організаціям з різних регіонів країни побудувати ефективну модель управління персоналом згідно з принципами стандарту якості Investors in People. Впровадження принципів стандарту “Investors in People” надає можливість використовувати ефективну

модель менеджменту, корпоративні атрибути відмінності і підтримувати конкурентний статус організації міжнародного рівня. У ринкових умовах управління повинно бути орієнтовано на вдосконалення технології.

У вузькому розумінні технологія – це сукупність прийомів і засобів одержання, обробки, переробки сировини, матеріалів або продукції, що здійснюється у різних галузях. Інноваційною технологією управління персоналом для підприємств є така, що раніше не використовувалась на ньому, тобто є вдосконаленою технологією. До складу інноваційної технології належать технологічний процес, контроль, інструкції з виконання технологічного процесу, правила, вимоги, карти, перспективні графіки тощо. Визначимо чинники, що сприяють та перешкоджають застосуванню інноваційних технологій в управлінні персоналом (табл. 1).

Таблиця 1

Чинники, що впливають на реалізацію інноваційних технологій в управлінні персоналом

Чинник	Прояв, що перешкоджає реалізації	Прояв, що сприяє реалізації
Організаційно-управлінський	Сталі організаційні структури, надмірна централізація, відсутність інноваційної стратегії, байдужість менеджерів до нововведень, установча замкненість, орієнтація на усталені ринки, недостатність міжнародного науково-технічного співробітництва	Гнучкість організаційних структур, демократичний стиль управління, формування творчих цільових груп, децентралізація, кваліфікований маркетинг, міжнародна кооперація, створення інноваційної інфраструктури
Соціально-психологічний	Опір змінам, зміна стереотипів, страх невизначеності, низький професійний статус інноватора, відсутність матеріальних стимулів та умов творчої праці, відплив наукових кадрів	Сприйнятливість до змін, нововведень, моральна та матеріальна винагорода, можливість самореалізації, сприятливий психологічний клімат у колективі, розвиток умов творчої праці
Інформаційно-комунікативний	Недостатня інформація про інновації, джерела їх розроблення та розповсюдження, недостатній обмін інформацією для управління інноваціями, замкнутість і обмеженість міжгалузевих зв'язків, відсутність достатнього захисту власності на ноу-хау	Можливість швидко одержувати необхідну інформацію, правильний вибір інформаційних каналів, придбання ліцензій, патентів, ноу-хау, постійне поповнення інформаційного фонду підприємства, розширення горизонтальних потоків інформації

Арсенал можливих інноваційних технологій щодо управління персоналом досить різноманітний і стосується: кадрового планування та управління змінами; оптимізації чисельності і структури персоналу, регулювання трудових переміщень; вироблення правил прийому, розміщення і звільнення працівників; структурування робіт, їхнє нове компонування, формування нового змісту праці, посадових обов'язків; управління витратами на персонал як засобом впливу на розвиток трудового потенціалу працівника; організації праці як засобу створення обстановки, що сприяє максимальній віддачі виконавця в процесі роботи; управління трудовим навантаженням та оптимізації структури робочого часу; методів усунення конфліктних ситуацій та забезпечення соціально-психологічними методами взаємодії персоналу між собою та з клієнтами; формування корпоративної культури. Внутрішньоорганізаційний шлях введення інноваційних технологій управління персоналом представлено у таблиці 2.

Таблиця 2

Внутрішньоорганізаційний шлях введення інноваційної технології

Крок шляху	Сутність діяльності
Актуалізація інновації	Ідентифікація проблеми, ухвалення рішення щодо доцільності змін, визнання необхідності нововведення
Одержання та аналіз інформації про інновацію	Активний пошук інформації про нововведення з різний джерел, реферування
Оцінювання варіантів і вибір нововведення	Аналіз інформації про прийнятні нововведення, вибір найкращого варіанта інновації
Ухвалення рішення про впровадження нововведення	Ухвалення і затвердження керівництвом рішення про впровадження інновації у діяльність
Впровадження	Пробне впровадження, у разі необхідності – корективи, остаточне впровадження і використання

Вибір конкретної інноваційної технології щодо управління персоналом відбувається за допомогою системи оцінок на підставі якісного фахового аналізу проміжних і кінцевих результатів. Основна мета оцінки – виявити необхідність змін щодо ресурсного забезпечення, практики управління, організації виконання проекту введення.

Існує закономірність: чим більше інноваційні технології відповідають напряму вдосконалення управління персоналом, тим менш суворою є оцінка її переваг. І навпаки, щоб переконати керівництво у доцільності проекту, що недостатньо відповідає попередній спеціалізації, треба підібрати вагоміші аргументи, щоб довести переваги проекту, наприклад економія часу, ресурсів тощо. Саме з розвитком інноваційної діяльності пов'язують подолання кризового стану вітчизняної економіки, зростання обсягів виробництва, вихід на нові ринки, адаптацію підприємства до ринкового середовища.

Для застосування інноваційних управлінських технологій, подібних до BSC, український менеджмент має усвідомити необхідність дотримання принципу системності управлінських впливів в процесі розвитку підприємства, і головне — почати впроваджувати в практику реалізації управлінських рішень стратегічного мислення. Підприємства мають усвідомлювати свою стратегічну перспективу. Вони мають спиратись на досвід зарубіжних країн і переймати кращі ідеї, технології управління при реалізації своєї діяльності для того щоб покращуватись та розвиватись. Вони повинні більшу увагу приділяти таким концепціям технології управління, як: збалансована система показників, реінжиніринг бізнес-процесів та бенчмаркінг. Адже вони найбільш важливі при розвитку та діяльності підприємства. Але, на жаль, в Україні ці показники дуже низькі [3, с. 48].

При виборі та впровадженні управлінської технології важливим є врахування аспекту розвитку підприємства, поступового ускладнення технологій в процесі його діяльності. Узагальнення праць провідних вчених, а також логіко-структурний аналіз сукупності найбільш застосованих управлінських технологій дозволив сформувати структуру технологій управління в процесі розвитку підприємства [4, с. 126].

На першому етапі діяльності підприємства в управлінні не використовуються спеціальні технології, тому що управлінські рішення здійснюються на основі практики та досвіді керівника організації. Тому на підприємстві дуже часто трапляються збої та помилки. Перехід з першого рівня на другий відбувається з автоматизації та використання спеціального програмного забезпечення. На третій рівень підприємство переходить починаючи з формування баз даних, постійного персоналу, постачальників та клієнтів, з нововведення електронного документообігу, тощо. На цьому рівні запроваджуються нові спеціальні технології, обліковуються і документуються управлінські завдання та процедури і це все веде до формування єдиної технології управління.

На четвертому рівні використовуються різні технології активізації продажів, маркетингові технології та формується корпоративна культура підприємства. Межа четвертого і п’ятого рівня свого розвитку підприємство розпочинається з використання провесно-орієнтованого бюджетування (ABB). П’ятий рівень розвитку визначається необхідністю впровадження технологій стратегічного управління діяльністю підприємства, серед яких основними на сьогодні є формування збалансованої системи показників, формування і використання ключових показників діяльності (KPI), стратегічного контролінгу.

Найвищим рівнем розвитку підприємства вважається формування, впровадження та використання комплексної інтегрованої системи управління діяльністю підприємства, яка пов’язує оперативний, тактичний та стратегічний рівні управління, дозволяє реалізувати повний спектр управлінських функцій, максимально автоматизує управлінську працю і віртуалізує управлінську діяльність [4, с. 86–88].

Отже можна зробити висновок, що під інноваційною управлінською технологією потрібно розуміти покращений алгоритм змін для отримання конкурентних переваг перед іншими. Виділяють такі фактори ефективності управлінських технологій: раціоналізація та спеціалізація управлінської діяльності, загальний контроль, виявлення відхилень та їх вирішення, розподіл типових та творчих процедур, переймання та використання досвіду зарубіжних країн, пристосування засобів управління до практичних цілей.

Можна зазначити, що серед вітчизняних підприємств бюджетування надалі залишається найбільш популярною управлінською технологією, яка була популярна ще в другій половині двадцятого століття. Впроваджуючи новітні технології управління, українські компанії порушують принцип системності, через якого залежить рівень результативності даних технологій. Виявлено доречність та ефективність упровадження інноваційних технологій в управлінні на п’яти етапах розвитку підприємства. Виділено, що автоматизація управлінської діяльності здійснюється не одразу, а поступово: на перших стадіях функціонування підприємства технології управління відсутні, а вже розвинуте підприємство використовує комплексну інтегровану систему управління.

Висновки. Розвиток соціально-економічних відносин в умовах глобалізації передбачає врахування світових тенденцій у практиці роботи вітчизняних підприємств. Сьогодні аспекти діяльності підприємства пов’язані з персоналом, як його основним стратегічним ресурсом у конкурентній боротьбі, повинні будуватися на основі інноваційних технологій формування, розвитку та реалізації кадрового потенціалу. Це дозволить керівникам підприємств приймати обґрунтовані управлінські кадрові рішення. Інноваційні аспекти щодо управління персоналом зводяться до нової концепції надання послуг, нових каналів пошуку та зв’язку з клієнтами та нових рішень в управлінні персоналом. Для ефективного застосування інноваційної технології з управління персоналом, необхідно знати особливості функціонування підприємства, що надає давальницькі послуги, вплив факторів, чинників та можливі варіанти змін. Тому можна говорити про нове для підприємства використання різних інструментів впливу на працівників, тобто про певну технологію впливу на персонал.

Література

1. Верба В. А. Аналітична оцінка управлінських технологій розвитку українських підприємств / В. А. Верба, О. М. Гребешкова // Актуальні проблеми економіки НАУ. – К., 2010. – № 5 – С. 52–59.

2. Каракай Ю. В. Маркетинг інноваційних товарів : монографія / Ю. В. Каракай. – К. : КНЕУ, 2005. – 226 с.

3. Пирогов В. И. Технологизация – путь совершенствования управления предприятием / В. И. Пирогов, С. К. Завьялов, Г. Р. Мукушев // Всерос. экон. журнал "ЭКО". – 2007.

4. Тульпа І. А. Формування інноваційної стратегії в умовах технологічних змін / І. А. Тульпа, О. М. Сумець. – Х., 2004. – 172 с.

5. Федоренко В. Г. Інноваційна і інвестиційна стратегія України / В. Г. Федоренко // Економіка та держава. – 2003. – № 8. – С. 16–27.

References

1. Verba V. A. Anality`chna ocinka upravlins`ky`x texnologij rozvy`tku ukrayins`ky`x pidpry`yemstv / V. A. Verba, O. M. Grebeshkova // Aktual`ni problemy` ekonomiky` NAU. – K., 2010. – # 5 – S. 52–59.

2. Karakaj Yu. V. Markety`ng innovacijny`x tovariv : monografiya / Yu. V. Karakaj. – K. : KNEU, 2005. – 226 s.

3. Py`rogov V. Y`. Texnology`zacy`ya – put` sovershenstvovany`ya upravleny`ya predpry`yaty`em / V. Y`. Py`rogov, S. K. Zav`yalov, G. R. Mukushev // Vseros. экon. zhurnal "ЭКО". – 2007.

4. Tul`pa I. A. Formuvannya innovacijnoyi strategiyi v umovax texnologichny`x zmin / I. A. Tul`pa, O. M. Sumecz`. – X., 2004. – 172 s.

5. Fedorenko V. G. Innovacijna i investy`cijna strategiya Ukrayiny` / V. G. Fedorenko // Ekonomika ta derzhava. – 2003. – # 8. – S. 16–27.

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 658

І. В. ЛІСОВСЬКИЙ
Хмельницький національний університет

ДЕТАЛІЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статі проведено аналіз процесів інформаційно-аналітичного забезпечення управління витратами на промислових підприємствах. Досліджено методи управління витратами та специфіку їх інформаційно-аналітичного забезпечення. Окреслено вимоги до інформаційно-аналітичного забезпечення управління витратами. Запропоновано використовувати CVP-аналіз та маржинальний аналіз для посилення саме аналітичного аспекту управління витратами на вітчизняних промислових підприємствах.

Ключові слова: витрати, інформаційне забезпечення, аналітичне забезпечення, процеси управління витратами.

I. V. LISOVSKIY
Khmelnytskyi National University

SPECIFICATION OF PROCESSES IN INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT OF THE COST MANAGEMENT ON THE MANUFACTURING ENTERPRISES.

Abstract – The goal of the article is researching processes of the information and analytical support of cost management and searching for their improvement. The article analyzes processes in information and analytical support of the cost management on the manufacturing enterprises. The methods of cost management and their specificity of information and analytical support are researched. Requirements to the information and analytical support of the cost management are emphasized. Is offered to use CVP-analysis and marginal analysis for enhancement analytical aspect of the cost management on the domestic enterprises. The analysis of existing methods of cost management and their information and analytical support demonstrates the need to increase the flexibility and efficiency of providing for managers high quality information of the costs. The best method that allows to increase the analytical component of cost management is a method of CVP-analysis which is based on the basic postulates of marginal analysis.

Key words: *costs, communication, cost management.*

И. В. ЛИСОВСКИЙ
Хмельницкий национальный университет

ДЕТАЛИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье проведен анализ процессов информационно-аналитического обеспечения управления затратами на промышленных предприятиях. Исследованы методы управления затратами и специфику их информационно-аналитического обеспечения. Определены требования к информационно-аналитического обеспечения управления затратами. Предложено использовать CVP-анализ и маржинальный анализ для усиления именно аналитического аспекта управления затратами на отечественных промышленных предприятиях.

Ключевые слова: *расходы, информационное обеспечение, аналитическое обеспечение, процессы управления затратами.*

Постановка проблеми. Питання оптимізації витрат виробництва завжди перебували у полі зору науковців та практиків. Причому у економічних дослідженнях інтерес до цієї проблематики періодично посилювався, причому особливо у період загострення кризових явищ і пошуків резервів економії при обмеженні масштабів виробництва і реалізації продукції. Фахівці з управлінського обліку пропонуючи різноманітні методи обліку витрат у більшості випадків зазначали про вагомість актуальної інформації щодо витрат з метою ефективного управління ними. Однак враховуючи практику діяльності вітчизняних промислових підприємств, необхідно констатувати значну кількість проблем і суперечностей саме у площині інформаційно-аналітичного забезпечення управління витратами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій свідчить про існування декількох вітчизняних наукових шкіл, які займаються питаннями управління витратами і прибутком підприємств. Їх представниками є: О.О. Орлов, Є.Г. Рясних, Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорелов та ін. Серед іноземних авторів найбільш часто цитують А. Апчерча, К. Друрі, Ч. Хорнгрена, Дж. Фостера та ін.

Метою статті є дослідження процесів інформаційно-аналітичного забезпечення управління витратами та пошук шляхів їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняна промисловість перебуває на сьогодні у стресовому стані. Це пояснюється розірванням економічних зв'язків із країнами колишнього СРСР і переорієнтацією на країни заходу та близького сходу. Окрім того, стрімке зростання тарифів на енергоносії та швидкі темпи інфляції обумовлюють зростання загального рівня витрат на підприємствах. Така ситуація змушує керівництво підприємств переглядати бюджети витрат і шукати резерви їх оптимізації, а крім того існує потреба у дієвих інструментах прийняття управлінських рішень на основі ретельного аналізу витратного механізму.

Зазначимо, що на більшості досліджуваних підприємств (наприклад, ПАТ "Темп", ПАТ "Атон", ПАТ "Укрелектроапарат", ДП "Новатор", ТОВ "Гама-техніка ЛТД" та ін.) використовуються автоматизовані системи обліку "1-С". При доволі ефективному їх використані з метою належного забезпечення облікових

процесів, для проблем управління і планування такі системи або суттєво удосконалюють, або прописують нові підпрограми аналітичного складу (часто на основі Excell).

Основна проблема полягає у жорсткій регламентації облікових процедур, хоча підприємство у своєму наказі про облікову політику і може обирати варіанти певних облікових процедур, пояснювати та обґрунтовувати специфіку їх застосування контролюючим органам надзвичайно складно. Крім того облікова інформація є ретроспективною і для проблем планування виробництва, встановлення цін та аналізу альтернативності використання наявних ресурсів у контексті вибору замовлень, практично не може бути використана, або використана у доволі обмеженому обсязі.

Загальний процес управління витратами з позиції стратегічного підходу доволі ґрунтовно описано у роботі Мініної Є.О. (рис. 1) [1]. Ключові компоненти містять інформацію про основні процеси у межах стратегічного управління затратами, які безпосередньо пов'язані з формуванням системи стратегічного управління затратами. Тому розроблення стратегії управління затратами є першим і одним з ключових компонентів, другим компонентом є процеси ресурсного забезпечення, третім – операційна діяльність, а четвертим – складування та реалізація продукції. Таким чином у карту включені всі основні процеси – від розробки стратегії, до реалізації готової продукції [1]. Однак автором дещо обмежено представлено саме інформаційне забезпечення процесів, і особливо джерела необхідної інформації.

На нашу думку, вагомою компонентою управління витратами, і не тільки у стратегічному контексті, є адекватне інформаційно-аналітичне забезпечення. Воно повинно формуватися у розрізі видів менеджменту з визначенням відповідної первинної інформації та оптимізації джерел її отримання.

Таким чином для якісного інформаційно-аналітичного забезпечення процесів управління витратами підприємств необхідно дотримання певних вимог, а саме:

– забезпечення можливості використання інформації для різних потреб управління (планування, облік, контроль, аналіз);

– забезпечення можливості використання інформації для різних рівнів управління (стратегічний, оперативний, тактичний);

– регламентування процесів надання інформації про витрати (регламенти, інструкції, положення);

– відповідальність за своєчасність та адекватність інформації (у розрізі центрів відповідальності та конкретних осіб);

– можливість порівняння результуючих показників у різних часових інтервалах;

– можливість використання результуючої інформації у економіко-математичному моделюванні процесів управління витратами.

Наведені вимоги повинні забезпечуватися за рахунок різних функціональних складових управління промисловим підприємством. Більшість фахівців з менеджменту [2–4] виділяють такі основні його види: стратегічний, операційний, фінансовий, менеджмент персоналу (кадровий), інноваційний, маркетинговий. Відповідно стратегічний та інноваційний менеджмент формують "генеральну лінію" у розподілі ресурсів та їх стратегічному використанні, а інші види менеджменту дозволяють конкретизувати основні процеси генерування та управління затратами з визначенням конкретних відповідальних осіб на місцях їх виникнення.

На стратегічному рівні управління формуються інформаційні потоки, що характеризують перспективу використання ресурсів та виникнення витрат у довгостроковому періоді. Інноваційний менеджмент переважно пов'язаний з проектним підходом до управління і альтернативністю використання наявних ресурсів при оцінці перспектив реалізації нових проектів.

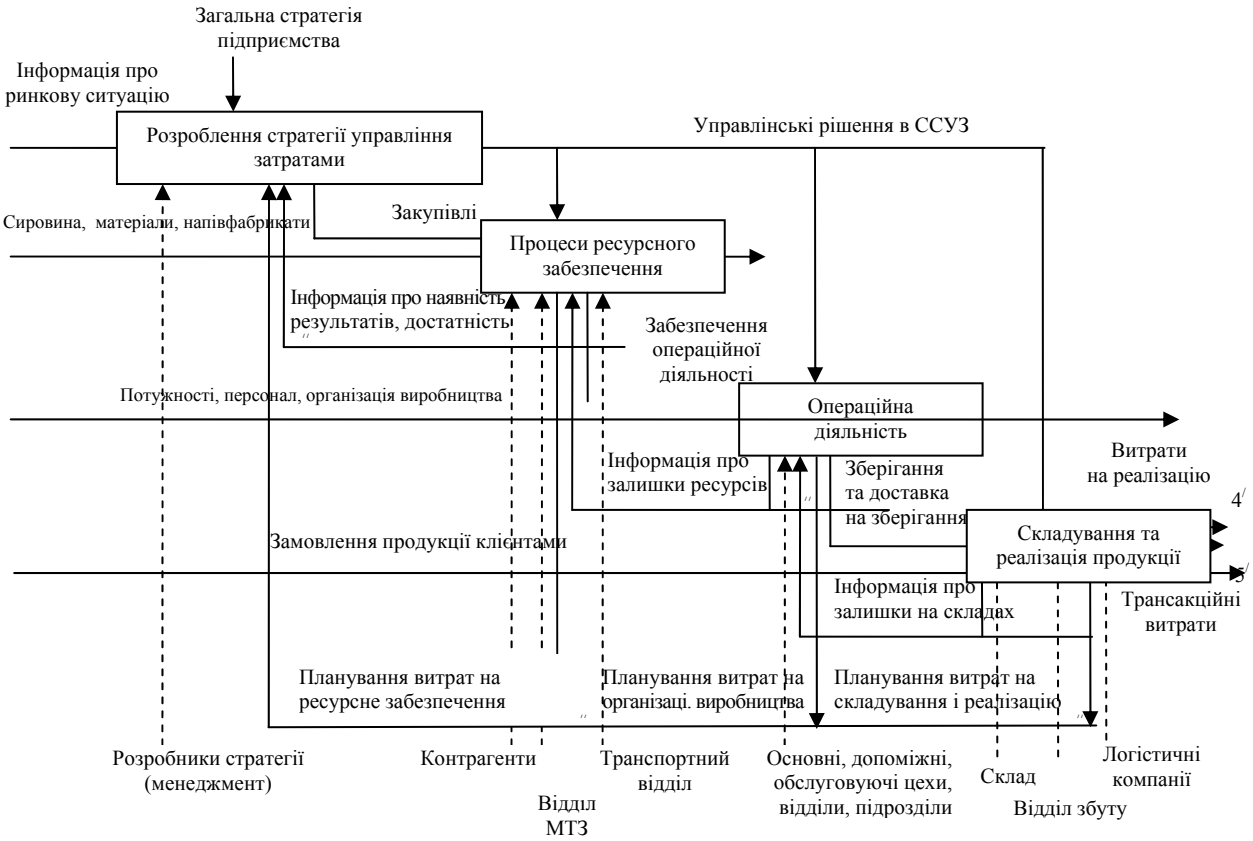
Фінансовий менеджмент дозволяє застосовувати найрізноманітніші інструменти управління витратами зі світової та вітчизняної практики і обумовлює процедури конкретних розрахунків пов'язаних з витратами та управлінськими рішенням щодо них.

Операційний та кадровий менеджмент в першу чергу висвітлює генерування витрат за основними виробничими процесами, які обслуговують безпосередні виконавці і переважно це констатація факту понесених фактичних витрат за визначений період.

Маркетинговий менеджмент пов'язаний з витратами на визначенням ринкової позиції підприємства та вибору перспективних сегментів ринку, а також з витратами на реалізацію продукції, включаючи більшість логістичних процесів. Крім специфіки генерування витрат та відповідної інформації про них у розрізі видів менеджменту, суттєві відмінності в управлінні витратами і інформаційно-аналітичному забезпеченні цих процесів обумовлюються методами управління витратами, які використовуються на кожному конкретному підприємстві. Сутність основних методів управління витратами та їх інформаційно-аналітичне забезпечення наведено у таблиці 1.

Основними відмінностями представлених у таблиці 1 методів з позиції інформаційно-аналітичного забезпечення, є суттєва різниця у рівні деталізації інформації про витрати та вагоме значення накладних витрат та методів їх розподілу при розрахунку собівартості окремих виробів. Також методи відрізняються за рівнем впливу певних виконавців на кінцевий результат.

Зазначимо, що бенчмаркінг витрат, кост-кілінг, LCC-аналіз, метод VCC – застосовуються переважно у контексті стратегічного управління і філігранна точність інформаційних потоків практично не передбачається, оскільки існує суттєвий вплив зовнішнього середовища і особливо ринкової кон'юнктури на процеси стратегічного управління витратами та їх коригування залежно від ситуативних змін.



Примітка: 1…*n* – ключові компоненти; $1^{/}$…$n^{/}$ – процеси генерування затрат; $1^{//}$…$n^{//}$ – процеси зворотної реакції системи

Рис. 1. Загальна процесна карта стратегічного управління затратами підприємства [1]

Таблиця 1

Сутність основних методів управління витратами та їх інформаційно-аналітичне забезпечення (сформовано з використанням [5])

Метод	Сутність методу	Інформаційно-аналітичне забезпечення
Директ-костинг	Постійні накладні витрати не входять до собівартості продукції, а відносяться безпосередньо на рахунок прибутків і збитків у тому періоді, коли вони відбулися	Ґрунтовний аналіз структури витрат та їх поведінки в залежності від зміни обсягів виробництва, акумулювання інформації про змінні і постійні витрати у певному часовому діапазоні прийняття рішень
Абзорпшн-костинг	У собівартість продукції входять усі витрати (у тому числі й накладні)	Збір деталізованої інформації про витрати з метою найбільш точного розподілу накладних витрат та визначення собівартості продукції
Стандарт-кост	Для кожного виду витрат (матеріальних, трудових та ін.) визначають обґрунтовані норми витрат (стандарти) ресурсу на одиницю продукції. Витрати ресурсів за нормами та відхиленнями від норм споживання ресурсів ураховуються окремо	Інформаційне забезпечення процесу визначення норм та нормативів та систематичний збір інформації щодо їх виконання з метою застосування заходів управлінського впливу
CVP-аналіз (аналіз точки беззбитковості)	Ґрунтується на зіставленні трьох величин – витрат підприємства, доходу від реалізації й одержуваного прибутку, залежність яких дозволяє визначити виторг від реалізації (обсяг реалізації), що за відомих величин постійних витрат підприємства і змінних витрат на одиницю продукції забезпечить беззбитковість діяльності або запланований фінансовий результат	Збір та обробка інформації у складі трьох основних компонентів CVP (витрати-обсяг-прибуток). Фіксація інформації що використовується з метою проведення CVP-аналізу на певну дату
Метод ABC	Діяльність підприємства розглядається як процеси або робочі операції. Сума витрат підприємства протягом періоду або витрат на певний вид продукції визначається на основі витрат на здійнення сукупності відповідних процесів і операцій	Формування розгалуженої інформаційної системи відстеження витрат за процесами та операціями. Максимальна деталізація інформаційно-аналітичного забезпечення процесів управління витратами

Продовження таблиці 1

Метод	Сутність методу	Інформаційно-аналітичне забезпечення
Таргет-костинг	На основі заданої ціни реалізації виробу й бажаної величини прибутку встановлюється цільова собівартість, що надалі забезпечується зусиллями всіх служб підприємства. Забезпечує цільову собівартість на стадії планування продукції. Є інстру-ментом стратегічного управління витратами	Порівняння прогнозної інформації з фактичною з метою жорсткого контролю цільових показників собівартості. Ретельний аналіз інформації про відхилення від заданих параметрів собівартості
Кайзен-костинг	Передбачає не досягнення певної величини витрат, а постійне, безупинне і всеохоплююче їхнє зменшення. Забезпечує цільову собівартість у процесі виробництва продукції. Використовується переважно в оперативному управлінні витратами та контролі за їхнім рівнем	Інформаційно-аналітичне забезпечення пошуку резервів економії витрат з метою досягнення цільових показників рівня собівартості при належній якості продукції
Бенчмаркінг витрат	Припускає порівняння стану управління витратами на підприємстві з підприємствами-лідерами з метою подальшого прийняття рішень у сфері управління витратами	Наявність повної та достовірної інформації про еталонні результати і методи їхнього досягнення. Збір інформації для адекватного порівняння витрат
Кост-кілінг	Спрямований на максимальне зменшення витрат у найкоротший термін без збитку для діяльності підприємства й перспектив його розвитку. Використовується в антикризовому менеджменті й управлінні конкурентоспроможністю	Наявність повної та достовірної інформації про стан витрат на підприємстві. Генерування інформаційних потоків щодо джерел економії витрат за рахунок застосування мотиваційного механізму на підприємстві
LCC-аналіз	Витрати визначаються на виробництво і продаж конкретного продукту протягом усього його життєвого циклу й надалі зіставляються з відповідними доходами. Застосовується у стратегічному управлінні витратами	Належне інформаційне забезпечення у сфері маркетингового менеджменту та чітка ідентифікація етапів життєвого циклу продукту з метою виявлення відповідності рівня витрат і етапу життєвого циклу продукту
Метод VCC	Розглядає ланцюжок споживчої вартості й передбачає також аналіз витрат, що знаходяться поза сферою прямого впливу підприємства. Застосовується у стратегічному управлінні витратами	Екстернально-орієнтована система збору та аналізу інформації про витрати. Інформаційно-аналітичне забезпеченя ідентифікації альтернативних витрат

Стандарт-кост, директ-костинг, абзорпшн-костинг – найбільш відомі і широко застосовуються у практичній діяльності підприємств, переважно забезпечуючи належною інформацією облікові процеси оскільки відповідають методам обліку, що використовуються на підприємствах. Суттєву аналітичну складову містять методи ABC та CVP-аналіз. Взагалі, необхідно відмітити, що облік затрат за видами діяльності (ABC) розроблявся як альтернативний підхід для простеження накладних затрат від центрів виникнення до готової продукції зі зміщенням акценту з простого перерахунку таких затрат на оцінку використання різних видів ресурсів при виробництві та збуті окремих видів продукції. Цей метод забезпечує ясне розуміння поведінки накладних затрат, показуючи, що спричиняє ці затрати і як вони пов'язані з виробленою продукцією. При цьому враховується, що значна частина накладних затрат погано корелює із затратами прямої праці, машинного часу або вартістю технологічної обробки (затратами переділу) чи іншими подвійними базами, чим уникають спотворення інформації від багаторазового перерозподілу [6, с. 18–19]. Проте, К. Крамвайд зазначає, що для впровадження проекту ABC у великій компанії необхідно у середньому 3,6 року, а у невеликій – 2,3 року [7, с. 32]. Причому корисність від використання ABC-методу може бути значно меншою ніж затрати на комплексне впровадження такої системи, відповідно це є головним обмежуючим фактором для багатьох вітчизняних промислових підприємств.

Якщо метод ABC є доволі дорогим для підприємств у комплексній його реалізації з високим рівнем автоматизації процесів управління, то CVP-аналіз є перспективним методом, хоча теж має певні недоліки (особливо при багатономенклатурному виробництві). Однак професори Орлов О.О. та Рясних Є.Г. [8] пропонують використовувати методику маржинального аналізу у системі CVP, що вирішує багато проблемних і дискусійних питань у контексті практичного застосування такого аналізу.

Таргет-костинг та кайзен-костинг є на нашу думку певними "синтетичними" методами, оскільки передбачають "підлаштування системи" відповідно до вимог управлінців, а це іноді практично неможливо реалізувати на практиці.

Висновки. Отже, аналіз процесів інформаційно-аналітичного забезпечення управління витратами промислових підприємств свідчить про суттєві відмінності в залежності від методів управління витратами та специфіки управлінських процесів кожного конкретного підприємства. Більшість вітчизняних промислових підприємств обмежується використанням облікових систем, які належним чином не можуть забезпечити аналітичну складову управління. Проведений аналіз існуючих методів управління витратами і їх ін-

формаційно-аналітичного забезпечення свідчить про необхідність підвищення гнучкості та оперативності забезпечення управлінців якісною інформацією про витрати, відповідно до реальних умов та вимог висококонкурентного середовища функціонування вітчизняних промислових підприємств. Оптимальним методом який дозволяє посилити аналітичну складову управління витратами є метод CVP-аналізу який заснований на основних постулатах маржинального аналізу.

Література

1. Мініна Є. О. Стратегічне управління затратами промислового підприємства : дис... канд. екон. наук : 08.00.04 / Мініна Єгенія Олександрівна. – Сєвєродонецьк, 2015. – 227 с.
2. Абчук В. А. Менеджмент : учебник / В. А. Абчук. – СПб. : Союз, 2002. – 452 с.
3. Балабанов И. Т. Финансовый менеджмент : учебник / И. Т. Балабанов – М. : Финансы и статистика, 1994. – 224 с.
4. Друкер П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Ф. Друкер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2000. – 272 с.
5. Козаченко Г. В. Управління затратами підприємства : монографія / Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорєлов, Г. А. Макухін. – К. : Лібра, 2007. – 320 с.
6. Днилюк М. О. Теорія і практика процесно-орієнтованого управління витратами / М. О. Днилюк, В. Р. Лещій. – Івано-Франківськ : Місто НВ, 2002. – 248 с.
7. Krumwiede Kip R. ABC: Why It's Tried and How It Succeeds / Kip R. Krumwiede // Management Accounting. – 1998. – P. 32.
8. Орлов О. А. Маржинальная прибыль в экономических расчетах на промышленных предприятиях / О. А. Орлов, Е. Г. Рясных. – К. : Скарби, 2003. – 132 с.

References

1. Minina Ye. O. Strategichne upravlinnya zatratamy` promy`slovogo pidpry`yemstva: dy`s. ... kandy`data ekon. nauk : 08.00.04 / Minina Yegeniya Oleksandrivna. – Syevyerodonecz`k, 2015. – 227 c.
2. Abchuk V. A. Menedzhment : uchebn. / V. A. Abchuk. – SPb. : Soyuz, 2002. – 452 s.
3. Balabanov Y`. T. Fy`nansovыj menedzhment : uchebn. / Y`. T. Balabanov – M. : Fy`nansы y` staty`sty`ka, 1994. – 224 s.
4. Druker P. F. Zadachy` menedzhmenta v XXI veke / P. F. Druker ; per. s angl. – M. : Vy`l`yams, 2000. – 272 s.
5. Kozachenko G. V. Upravlinnya zatratamy` pidpry`yemstva : monografiya / G. V. Kozachenko, Yu. S. Pogorelov, G. A. Makuxin. – K. : Libra, 2007. – 320 s.
6. Dny`lyuk M. O. Teoriya i prakty`ka procesno-oriyentovanogo upravlinnya vy`tratamy` / M. O. Dny`lyuk, V. R. Leshhij. – Ivano-Frankivs`k : Misto NV, 2002. – 248 s.
7. Krumwiede Kip R. ABC: Why It's Tried and How It Succeeds / Kip R. Krumwiede // Management Accounting. – 1998. – P. 32.
8. Orlov O. A. Marzhy`nal`naya pry`bыl` v эkonomy`chesky`x raschetax na promыshlennыx predpry`yaty`yax / O. A. Orlov, E. G. Ryasnыx. – K. : Skarby`, 2003. – 132 s.

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 338.1

В. М. НАМ'ЯСЕНКО, К. В. ВАСИЛЬКІВСЬКИЙ
Хмельницький національний університет

СКЛАДОВІ КОНЦЕПЦІЇ "СУЧАСНОГО УПРАВЛІННЯ" В РОЗРІЗІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЧЕРЕЗ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ

Одним із найактуальніших питань, що постають перед сучасними підприємствами є підвищення ефективності їх діяльності. Це питання потребує значної уваги в сучасних умовах глобалізації та конкурентної боротьби в умовах "необмежених ринків". У статті запропоновано нові складові концепції "сучасного управління", які спрямовані на підвищення ефективності діяльності підприємства в розрізі управління грошовими потоками.

Ключові слова: *ефективність діяльності, "сучасне управління", розвиток підприємства, проблеми розвитку, управління грошовими потоками, маржинальний прибуток.*

V. M. NAMYASENKO, K. V. VASILKIVSKY
Khmelnitsky National University

COMPONENTS OF THE CONCEPT OF "MODERN MANAGEMENT" IN THE CONTEXT IMPROVE THE EFFICIENCY OF ENTERPRISES THROUGH CASH FLOW MANAGEMENT

Abstract – *The effectiveness of the company is one of the key issues of our time: time of the globalization and unlimited market. The purpose of this article is to expand conception of "modern management" in a context of the cash flow management. We proposed the new components of the concept of «modern management» in the article. These components are aimed at increasing the effectiveness of the company in terms of cash flow management. The first of them is the conception of the choosing of the main goods to production among all that we can production. We can do it quickly thanks to the coefficient of margin profit and coefficient priority. It's help us to produce only the products that give us maximum profit for the problem solving of the our enterprise and it rising in the future. The next stage is the increasing the amount of working capital. One of the main ways to do that is to use borrowed funds. But it is associated with many risks. The coefficient of the losses on borrowed funds, that we have proposed, helps to reduce the risks and choose the optimal variant of the borrowing.*

So, the "modern management" is one of the main tools that make it possible to function effectively and compete on the modern globalized market. This conception is modular and very flexible. We have described some of its modules that help to choose the "right" product and "right" credit.

Key words: *effectiveness, "modern management", enterprise evolution, problems of evolution, cash flow management, margin profit.*

В. Н. НАМЯСЕНКО, К. В. ВАСИЛЬКОВСКИЙ
Хмельницкий национальный университет

ЭЛЕМЕНТЫ КОНЦЕПЦИИ "СОВРЕМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ" В КОНТЕКСТЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЧЕРЕЗ УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ

Эффективность компании есть одним из основных вопросов нашего времени – времени глобального и неограниченного рынка. Целью нашей работы есть рассмотрение концепции "современного управления" в контексте управления денежными потоками. Мы предложили новые компоненты концепции "современного управления" в статьи. Эти компоненты направлены повышение эффективности компании в части управления денежными потоками. Первый из них это концепция выбора "главных" продуктов для производства из всех, что может производить предприятие. Мы можем это быстро делать с помощью коэффициента маржинальной прибили и коэффициента приоритетности. Это даёт нам возможность производить продукт, который даёт нам максимальную прибыль для решения проблем и развития предприятия в будущем. Следующей частью является увеличения оборотных средств. Одним из центральных путей для достижения этой цели есть использование заимствованных средств, но это связано со множеством рисков. Коэффициент потерь от заимствованных средств помогает уменьшить эти риски и выбрать оптимальный вариант заимствования. "Современное управление" – один из основных инструментов, то делает возможным эффективно функционировать и конкурировать на современном глобализированном рынке. Эта концепция модульная и очень гибкая. Мы очертили некоторые из её модулей, которые помогают выбрать "правильный" продукт и "правильный" кредит.

Ключевые слова: *эффективность деятельности, "современное управление", развитие предприятия, проблемы развития, управление денежными потоками, маржинальная прибыль.*

Постановка проблеми. Сучасне підприємство потребує постійного розвитку. Особливо актуальним дане питання є для вітчизняних підприємств в сучасних економічних та політичних умовах. Одним із напрямків розвитку та підвищення ефективності діяльності сучасного підприємства є оптимізація грошових потоків даного підприємства. Важливість цього питання обумовлена тим, що лише при правильному та виваженому управлінні такими потоками є можливість досягти кращих результатів з меншими витратами.

Для вирішення цих питань було застосовано досить багато систем та теорій, але є досить мало дослідженим питання управління грошовими потоками за допомогою теорії маржинального прибутку є можливість найбільш ефективно управляти грошовими потоками підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам розвитку підприємства та підвищенню ефективності присвячено доволі велика кількість публікацій та досліджень вітчизняних та іноземних науковців. Дана проблема розглядається в межах окремих праць, великих комплексних досліджень, праць консалтингових агентств. Серед останніх публікацій можна згадати роботи Бондар Н.М., Запасна Л.С. та ін.

Питанню оптимізації грошових потоків приділялось не менше уваги та робіт як з боку економістів, так і фінансистів. Зокрема варто згадати Бланк І.О., Білик М.Д., Крамаренко Г.О. та ін. Щодо питання оптимізації грошових потоків за допомогою принципів, що лежать в основі теорії маржинального прибутку, то дане питання є практично недослідженим та нерозробленим. Фундамент для ґрунтовного дослідження даного напрямку заклав Орлов О.О.

Формулювання цілей статті. Основною ціллю статті є дослідити та запропонувати підхід щодо управління грошовими потоками на основі їх оптимізації та виставлення пріоритетів за допомогою використання показників операційного важеля, коефіцієнту беззбитковості, показника маржинального прибутку та інших основних показників теорії маржинального прибутку.

Виклад основного матеріалу дослідження. За сьогоднішніх умов глобалізації та практичного розмивання кордонів національних ринків і утворення єдиного міжнародного ринку, а також відповідного посилення конкуренції; для вітчизняних підприємств поняття підвищення ефективності діяльності та питання розвитку практично ототожнюються і є єдиним поняттям. Це зумовлено тим, що сучасний стан підприємств фактично призвів до того, що підвищити ефективність діяльності можна лише за рахунок ефективного розвитку. Одним із основних факторів, що впливає на можливість проведення ефективної політики розвитку підприємства є наявність грошових ресурсів. Саме від того наскільки ефективно підприємство буде ними управляти і залежить кінцевий результат.

Перш за все, наведемо перелік основних факторів, що впливають на формування грошових потоків підприємства, рис. 1.

Рис. 1. Фактори, що впливають на формування грошових потоків підприємства [1]

Зовнішні фактори є такими, що спричинюють свій вплив на підприємство постійно, а останнє практично не може на них впливати, а лише проводити заходи для зменшення негативного впливу. Внутрішні ж чинники є такими, на які підприємство може вплинути. Зокрема, варто зазначити, що такий чинник як структура доходів та витрат практично прямо впливає на формування грошових потоків. Саме тому дане питання ми і обрали для дослідження. Зокрема для зміни структури доходи/витрати доцільно звернути увагу на наступні аспекти: скорочення рівня постійних та змінних витрат, а також ефективне управління ними; проведення ефективної цінової політики; фокусування на виробництві "ефективної продукції"; скорочення часу необхідного для прийняття рішення, щодо управління грошовими потоками.

На сучасному етапі розвитку, для більшості підприємств основою даної діяльності служить розрахунок прибутку та рентабельності підприємства як загалом, так і в розрізі кожного окремого продукту, що випускається. І це в першу чергу пов'язано із значними витратами часу. Дані витрати часу зумовлені тим, що розподіл передбачає стабільність випуску продукції, або ж одно номенклатурне виробництво. Насправді ж дана ситуація є динамічною і супроводжується постійними зрушеннями, а відповідно і потребою частого перерозподілу витрат. Якщо ж прийняти за константу якісь значення, що були отриманні в минулих періодах, то ефективність управління фінансовими потоками знижується внаслідок викривлення отриманих результатів. Дані проблеми здатна вирішити концепція управління грошовими потоками на основі маржинального прибутку, більш детально з основами даного напрямку можна ознайомитись в працях Орлова О.О. [2].

Зокрема на першому етапі переходу на дану систему доцільно відмовитись від "загальноприйнятих", але неефективних способів розподілу постійних витрат, а відповідно і системи управління витратами та

оптимізації асортименту, до системи, що будується на основі маржинального прибутку. Так за даного підходу для визначення фокусної групи достатньо знати змінні витрати та ціну одиниці продукції, що легко з'ясувати завдяки встановленим технічним картам та відомостей, щодо ціни на сировину. Завдяки цьому, а також тому, що зміна маржинального прибутку відповідає змінні прибутку, досить легко визначити, яка продукція є пріоритетною, а від якої потрібно відмовитись, або ж працювати з її ціною. Відповідно завдяки цьому обирається асортимент, який є найкращим за співвідношенням попит/маржинальний прибуток. Наприклад, підприємство внаслідок скорочення наявних ресурсів може випускати лише три види продукції; раніше випускалось п'ять видів продукції А, Б, В, Г, Д. Розрахункові показники наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Розрахункові показники до умовного прикладу

Показник	А	Б	В	Г	Д
Середньомісячний обсяг виробництва, шт.	1000	1500	800	1050	500
Ціна за одиницю, грн	60	55	77	98	150
Змінні витрати, грн	30	30	40	70	105
Маржинальний прибуток, грн	30	25	37	28	45
Сумарні змінні витрати, грн	30000	45000	32000	73500	52500
Сумарний маржинальний прибуток, грн	30000	37500	29600	29400	22500

Отже, підприємству доцільно звернути свою увагу саме на випуск продукції А, Б та В. Звичайно, це дещо порушує основи вибору по маржинальному прибутку, але водночас з тим варто згадати, що постійні витрати залишаються на одному і тому ж рівні, а саме тому важливим є вибір продукту, який в сумі дасть найбільший маржинальний прибуток для перекриття постійних витрат. Також є важливим звернути увагу і на те, що не завжди потрібно "гнатись" за найбільшим маржинальним прибутком. Потрібно звертати увагу і на рівень затрат, що пов'язані з випуском даної продукції (мається на увазі змінних), оскільки чим більші змінні витрати, тим більше потрібно вільних коштів на розрахунок за сировину, а значить менше коштів буде вивільнено для проведення заходів щодо підвищення ефективності підприємства. Як видно, розрахунки є досить трудомісткими і при багатономенклатурному виробництві займуть досить багато часу для аналізу та співставлення, саме тому ми пропонуємо використовувати такий показник як коефіцієнт маржинального прибутку (розраховується лише на одиницю продукції) [2]:

$$K_{МП_i} = \frac{ПМ_i}{Ц_i}, \qquad (1)$$

де $ПМ_i$ – маржинальний прибуток на одиницю продукції; $Ц_i$ – ціна одиниці продукції.

Цей показник дасть змогу визначити, яку частку маржинальний прибуток займає в ціні продукції. Зважаючи на те, що постійні витрати є практично незмінними та не залежать від обсягу продукції, визначення пріоритетного асортименту можна визначити завдяки механічному сортуванню продукції в будь-якому табличному редакторі за двома показниками: маржинальний прибуток та коефіцієнт маржинального прибутку. Та продукція де маржинальний прибуток і коефіцієнт маржинального прибутку на плановий обсяг є більшим і буде кращою для підприємства в розрізі вивільнення додаткових коштів на розвиток підприємства. Найбільш цікавою є продукція де цей коефіцієнт максимально близький до одиниці.

Проведемо розрахунок за даним коефіцієнтом на основі нашого умовного прикладу. Коефіцієнти маржинального прибутку по виробах набудуть наступного вигляду: А: 0,5; Б: 0,45; В: 0,48; Г: 0,29; Д: 0,3. Згідно даних результатів підтверджується наш попередній розрахунок, але в значно коротшому і зручнішому вигляді; пріоритетними є вироби А, Б та В. Важливо зауважити, що даний приклад є свідченням того, що коли коефіцієнти маржинального прибутку різні, можна обійтись і без двоступеневої перевірки – відмовитись від сортування за двома параметрами. Але так як на практиці переважає багатономенклатурне виробництво і ймовірність того, що буде декілька виробів з однаковим коефіцієнтом пріоритетності, потрібно все ж використовувати двофакторне сортування.

Також для розрахунку пріоритетності виробів, окрім коефіцієнту маржинального прибутку може бути використаний і запропонований нами коефіцієнт пріоритетності, який по суті є оберненим до коефіцієнту маржинального прибутку і дає змогу розглянути виріб з іншої точки зору, а саме зрозуміти на скільки змінні витрати на певний виріб переважають над маржинальним прибутком на нього ж. Розуміння даного показника потрібне для того, щоб ефективно управляти оборотними коштами для безперервного процесу виробництва. Так якщо коефіцієнт пріоритетності починає зростати значить потрібно оптимізувати роботу з даним продуктом різними методами, в першу чергу нецiновими, для повернення до попереднього значення. Також даний показник може використовуватись і для вибору найбільш цікавої продукції для виробництва, але на відміну від коефіцієнта маржинального прибутку, даний показник є тим кращим, чим його значення менше. Найбільш цікавими є вироби, значення яких максимально менше одиниці. Розраховується показник наступним чином (лише на одиницю продукції):

$$K_{пр_i} = \frac{B_{зм_i}}{ПМ_i}, \quad (2)$$

де $B_{зм}$ – змінні витрати на одиницю продукції.

Результати перевірки співпадають з результатами, які дає коефіцієнт маржинального прибутку. Продемонструємо це на нашому умовному прикладі. Коефіцієнти пріоритетності для виробів будуть: А: 1; Б: 1,2; В: 1,08; Г: 2,5; Д: 2,33. За даними результатів підтверджується співставність з результатами, що продемонстровані за допомогою коефіцієнту маржинального прибутку; пріоритетними є вироби А, Б та В.

В нашому прикладі причиною, що змусила підприємство відмовитись від двох з п'яти видів продукції стала нестача ресурсів, як правило такою причиною є нестача оборотних коштів для забезпечення постійного "перезапуску" виробництва. Саме робота із оборотними коштами є одним із головних завдань при роботі по оптимізації грошових потоків.

Для поповнення оборотних коштів, як правило використовуються запозичені кошти. Саме тому, наступним кроком при проведенні політики, щодо оптимізації грошових потоків є визначення ризиків, що пов'язанні із діяльністю із використанням запозичених коштів. Як відомо агрегований ризик визначають як добуток сили впливу операційного важеля на силу впливу фінансового важеля [3]. На нашу думку доцільно також звернути увагу на такий показник як коефіцієнт втрат за запозиченими коштами (як правило кредитними):

$$K_{ВК} = \frac{ВК}{М}, \quad (3)$$

де $ВК$ – витрати по кредиту; по суті – це сума, яку потрібно сплачувати кожного періоду за використання кредитних коштів, вимірюється в грошових одиницях і є його вартістю; $М$ – маржинальний прибуток підприємства.

Суть показника полягає в тому, що розраховуючи доцільність використання позикових коштів варто визначити, яка частина маржинального прибутку буде "втрачена" внаслідок необхідності оплачувати використання кредиту. Цей показник виступає не як обов'язковий та не такий, що є ключовим при прийнятті рішень. Швидше, можна сказати, даний показник є своєрідним шляховим маячком для керівництва та фінансово-економічної служби при прийнятті остаточного рішення про залучення позикових коштів. Так наприклад підприємство може визначити, яка зміна відбудеться з реально отриманим прибутком внаслідок запозичення певного об'єму коштів. Розмір даного коефіцієнту на рівні 1 і вище є прямим свідченням того, що підприємство реально стане збитковим. Це пов'язано з тим, що не будуть перекриватись постійні витрати, які є частиною маржинального прибутку. Цей коефіцієнт є своєрідним експрес тестом при виборі декількох варіантів кредитування.

Іншою складовою, що розглядає доцільність використання кредитних (запозичених) коштів є визначення їх ефективності, тобто визначення відношення планових фінансових результатів із запозиченням коштів (витрати по кредиту вираховуються як і звичайні умовно-постійні витрати) до планових фінансових результатів без такого запозичення. Таке запозичення є доцільним, якщо дане співвідношення більше 1.

На основі даних показників можна досить швидко та вірно прийняти рішення про доцільність залучення запозичених коштів, а також визначення оптимального варіанту такого залучення.

Продемонструємо це на прикладі. Підприємство N внаслідок нестачі оборотних коштів розглядає доцільність залучення кредиту для підвищення ефективності, витрати по якому будуть складати 10 тис. грн щомісяця і дадуть приріст +10 %, 15 тис. грн і 12 % приріст та 25 тис. грн та приріст 30 %. Планові показники наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

Планові показники роботи умовного підприємства

Показник	Без залучення кредиту	Із залученням кредиту, вартістю		
		10 тис. грн	15 тис. грн	25 тис. грн
Обсяг продажу, грн	85000	93500	95200	110500
Постійні витрати, грн	35000	35000+10000	35000+15000	35000+25000
Змінні витрати, грн	40000	44000	44800	52000
Маржинальний прибуток, грн	45000	49500	50400	58500
Коефіцієнт втрат	–	0,2	0,3	0,43
"Фінансовий результат", грн	10000	4500	400	–1500

Тобто найприйнятнішим для підприємства є варіант із найдешевшим кредитом, що дасть найменший обсяг приросту, але водночас з тим забезпечить найбільші фінансові показники. Саме порівняння коефіцієнту втрат дозволяє оперативно прийняти управлінське рішення. Після такого "експрес" вибору доцільно проводити більш ґрунтовні розрахунки показників ефективності. Таким чином розрахунок буде проводитись лише по одному варіанту, а не по всіх трьох, що значно зекономить час.

Показники, які ми запропонували та представили дозволяють значно скоротити час на визначення основних показників та прийняття рішень, щодо управління грошовими потоками та виробництвом взагалі, а отже допомагають підвищити ефективність діяльності промислових підприємств.

Висновки. Розвиток підприємства є тією умовою, яка дозволить підвищити ефективність діяльності підприємства і ефективно діяти та конкурувати на динамічному ринку.

В процесі розвитку підприємства виникають різні проблеми, які потрібно долати та вирішувати для ефективного розвитку та конкурентної боротьби на ринку. Ці проблеми є досить різноманітними та такими, що практично неможливо врахувати їх усіх. Однією з таких проблем є оптимізація грошових потоків на підприємстві. Грошові потоки можна оптимізувати різними шляхами. Одним з таких напрямків є визначення переліку продукції, яка є найбільш цікавою для виробництва. Іншим напрямком є визначення доцільності запозичення коштів та вплив цих дій на можливість управління прибутком підприємства. В сучасних умовах рішення мають прийматись оперативно і з поєднанням формального та інтуїтивного управління (концепція "сучасного управління"). Саме складовими такого "сучасного управління" і є запропоновані нами коефіцієнти пріоритетності та втрат від запозичених коштів, а також коефіцієнт маржинального прибутку. Коефіцієнт маржинального прибутку і коефіцієнт пріоритетності також є індикаторами для перегляду цінової політики та цін на окремі вроби зокрема.

Література

1. Дядечко Л. П. Економіка туристичного бізнесу / Л. П. Дядечко. – К. : ЦУЛ, 2007. – 224 с.

2. Орлов О. О. Маржинальний прибуток в економічних розрахунках на промислових підприємствах : монографія / О. О. Орлов, Є. Г. Рясних. – К. : Освіта України, 2011. – 192 с.

3. Рясних Є. Г. Основи фінансового менеджменту / Є. Г. Рясних. – К. : Академвидав, 2010. – 336 с.

References

1. Diadechko L. P. Ekonomika turystychnoho biznesu / L. P. Diadechko. – K. : Tsentr uchbovoi literatury, 2007. – 224 s.

2. Orlov O. O. Marzhynalnyi prybutok v ekonomichnykh rozrakhunkakh na pidpryiemstvi : monohrafiia / O. O. Orlov, Ye. H. Riasnykh. – K. : Osvita Ukrainy, 2011. – 192 s.

3. Riasnykh Ye. H. Osnovy finansovoho menedzhmentu / Ye. H. Riasnykh. – K. : Akademvydav, 2010. – 336 s.

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 658:330.131.7

А. В. СВІДЕРСЬКА
Хмельницький національний університет

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Визначено джерела підвищеного валютного ризику та перелік інструментів управління ним, що є перспективними з погляду застосування у зовнішньоекономічній діяльності (ЗЕД) вітчизняних підприємств. Побудовано таблицю універсальних критеріїв вибору способів реалізації конкретного методу чи напряму впливу на валютний ризик підприємства-суб'єкта ЗЕД. Сформульовано фактори, що визначають доцільність використання підприємствами послуг аутстафінгу, аутсорсингу та консалтингових послуг у зовнішньоекономічній діяльності.

Ключові слова: *зовнішньоекономічний контракт, аутсорсинг, аутстафінг, форфейтинг, валютні застереження.*

A. V. SVIDERSKA
Khmelnytskyi National University

THE PRACTICAL ASPECTS OF THE RISK MANAGEMENT IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY AT THE ENTERPRISES

Abstract – The article deals with the risk management in foreign economic activity at the domestic enterprises. The main aim of this investigation was to develop the recommendations about choosing the particular techniques and tools in forieign economic risk management. On the basis of the enterprises classification according to three criteria (size, type of entity, location) the functions and operations in foreign economic activity, which we recommend to outsource, are grouped. The list of the factors, that determine the appropriateness of using the outstaffing, outsourcing and consulting services in the process of foreign economic activity, aa well as their meaning are discovered. The criteria of choosing the currency risks management tools, which can be used in the decision-making process at the enterprises regardless the type of entity and size of enterprise, are determined. The dependency between the extend of export orientation development of an enterprise and the breadth of currency risk managemet tools set are formulated. The complex application of solutions of heightened risk problems in foreign economic activity, that are suggested in the investigation, is recommended.

Key words: *foriegn economic contract, outsourcing, outstaffing, forfeiting, currency clauses.*

А. В. СВИДЕРСКАЯ
Хмельницкий национальный университет

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье рассматриваются вопросы управления рисками внешнеэкономической деятельности (ВЭД) отечественных предприятий. Главным заданием данного исследования было разработать рекомендации по выбору конкретных методов и инструментов управления внешнеэкономическими рисками. На основе классификации предприятий за тремя признаками (размер, форма собственности, локация) сгруппированы функции и операции во внешнеэкономической деятельности, которые рекомендуется отдать сторонним организациям. Приведен перечень и раскрыто содержание факторов, которые определяют целесообразность использования предприятиями услуг аутстаффинга, аутсорсинга и консалтинговых услуг в процессе осуществления внешнеэкономической деятельности. Определены критерии выбора инструментов управления валютными рисками, которые могут быть использованы в практике принятия решений на предприятиях независимо от формы собственности и размера предприятия. Сформулирована зависимость между степенью развития экспортной ориентации предприятия и широтой набора инструментов управления валютными рисками. Рекомендуется комплексное применение решений проблемы повышенного риска в ВЭД, предложенных в данном исследовании.

Ключевые слова: *внешнеэкономический контракт, аутсорсинг, аутстаффинг, форфейтинг, валютные оговорки.*

Постановка проблеми. Підвищений ступінь прояву значної частки зовнішньоекономічних ризиків у більшості випадків пов'язаний з браком практичного досвіду (особливо це характерно для підприємств, що працюють на зовнішніх ринках менше трьох років) та відсутністю необхідних знань про особливості здійснення специфічних функцій та операцій у ЗЕД. Особливого значення для вітчизняних підприємств в умовах політичної та економічної нестабільності набуває також врахування факторів, що посилюють валютні ризики.

Враховуючи той факт, що валютні коливання можуть мати для підприємств-суб'єктів ЗЕД як позитивні так і негативні наслідки, актуальність розробки та впровадження на даних підприємствах якісної програми заходів щодо управління валютними ризиками значно зростає.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження проблеми управління валютними ризиками підприємств було наступними науковцями: І.С. Русаненко, І.І. Вербіцька, Н.В. Стукало та ін. [1–3].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Досі не було сформульовано універсального підходу до вибору конкретних інструментів та заходів, що можна рекомендувати вітчизняним підприємствам у сфері управління ризиками ЗЕД. Вважаємо, що дане питання залишається маловивченим і потребує ґрунтовних досліджень та авторського підходу до його вирішення.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є розробка рекомендацій методичного характеру, застосування яких у практиці ЗЕД вітчизняних підприємств дозволило б підвищити рівень свідомості дій та рішень у ЗЕД, перенести рутинні процедури на якісно вищий рівень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Достатньо часто підприємства обмежені у часі та ресурсах для самостійного ефективного управління та здійснення операцій у ЗЕД. В такому випадку варто розглянути питання щодо отримання професійної допомоги від суб'єктів господарювання, предметом діяльності яких є надання послуг аутстафінгу, аутсорсингу та інформаційної підтримки у вигляді консалтингових послуг у ЗЕД.

Безумовно, що прийняття такого рішення повинно перш за все відбуватись на основі врахування доцільності подібних заходів, індивідуальних особливостей самого підприємства та знову ж таки ризиків, що є невід'ємною складовою усіх господарських рішень, в т.ч. і щодо передачі функцій стороннім організаціям. Також варто розглядати кілька альтернатив: передача усіх функцій, пов'язаних із здійсненням ЗЕД, або лише окремих функцій чи навіть ринків, контрагентів або зовнішньоекономічних угод.

На наше переконання, доцільність використання підприємством послуг аутстафінгу, аутсорсингу та консалтингових послуг у ЗЕД залежить від таких чинників:

1) різноманітність зовнішньоекономічних операцій підприємства, зокрема, провадження широкого переліку специфічних видів ЗЕД, тобто іншими словами ЗЕД підприємства не обмежується лише практикою здійснення експортно-імпортних операцій.

2) регулярність здійснення ЗЕД, яка може характеризуватись як постійна, періодична та разова. При цьому формулюється наступна залежність: що вищий ступінь регулярності здійснення ЗЕД в цілому та окремого виду зовнішньоекономічних операцій зокрема, то більшою є потреба у залученні зовнішньої професійної допомоги.

3) обсяг зовнішньоекономічних контрактів. У випадку експортно-імпортної діяльності дана характеристика ЗЕД може визначатись на основі таких показників: частка від загального обсягу реалізації (тільки для експорту), частка імпорту щодо загальних обсягів постачання ресурсів. У випадку здійснення на підприємстві інших видів ЗЕД необхідне врахування також стратегічних цілей ЗЕД, явних та неявних переваг для підприємства (престиж, популярність, підвищення технічного рівня продукції у випадку науково-технічної співпраці, завоювання та зміцнення позицій на зовнішніх ринках, залучення нових клієнтів).

У [4] було встановлено проблеми та фактори, що посилюють ризикованість ЗЕД, на які керівництву та особам, що беруть участь в управлінні ЗЕД, в першу чергу варто звернути увагу. Врахувавши результати попередніх досліджень, нами було розроблено рекомендації щодо передачі функцій в ЗЕД (табл. 1). Дані рекомендації покликані здійснити управлінський вплив на ризики високого та середнього ступеню в ЗЕД.

Таблиця 1

Рекомендації щодо використання послуг у ЗЕД із врахуванням класифікаційних ознак підприємств

Підприємство	Функції в ЗЕД, які доцільно передати сторонній організації
Державне	Консультування на етапах розробки проекту зовнішньоекономічного контракту. Оцінка надійності закордонного контрагента
Колективне	Консультування на етапах розробки проекту зовнішньоекономічного контракту. Консультування у сфері вітчизняного нормативно-правового та валютного регулювання ЗЕД. Оцінка надійності закордонного контрагента. Підготовка та участь підприємства у міжнародних рекламних заходах. Залучення зовнішнього персоналу або навчання власного для участі у міжнародних заходах рекламно-комерційного характеру
Мале за розміром	Юридична експертиза зовнішньоекономічних угод, консультування з цих питань. Підготовка та участь підприємства у міжнародних рекламних заходах. Консультування у сфері вітчизняного нормативно-правового та валютного регулювання ЗЕД
Велике та середнє	Юридичний супровід угод, в т.ч. на етапі визначення умов зовнішньоекономічного контракту. Оцінка надійності закордонного контрагента
Підприємство обласного центру	Консультування у сфері вітчизняного нормативно-правового регулювання ЗЕД та особливостей зовнішньоекономічного законодавства в країні партнера. Консультування на етапах розробки проекту зовнішньоекономічного контракту. Оцінка надійності закордонного контрагента. Вирішення питань, пов'язаних із рекламаціями, аналіз причин їх появи та розробка програми усунення останніх. Виконання вимог замовника щодо упакування та маркування продукції
Підприємство районного центру	Консультування на етапах розробки проекту зовнішньоекономічного контракту. Підготовка та участь підприємства у міжнародних рекламних заходах. Консультування у сфері вітчизняного нормативно-правового та валютного регулювання ЗЕД. Транспортування та страхування експортної продукції. Оцінка надійності закордонного контрагента. Організація маркетингових заходів у ЗЕД

Здійснивши дослідження джерел ризиків ЗЕД правового походження [5], нами було встановлено перелік факторів валютного регулювання та, зокрема, ідентифіковано джерела підвищеного валютного ризику, вагомість яких в зовнішньоекономічній діяльності вітчизняних підприємств було підтверджено під час якісного аналізу ризиків підприємств машинобудування Хмельницької області [4]. Ці результати аргументовано пояснюють труднощі управління зазначеним видом ризику.

Сутність валютних ризиків є очевидною і не потребує дискусій, оскільки причиною настання ризикових подій у даному випадку є зміни курсів валют на різних етапах реалізації зовнішньоекономічного контракту. "З суто економічної точки зору такий ризик є наслідком незбалансованості активів і пасивів щодо кожної з валют за термінами і сумами" [1].

Мова йде про конверсійні (операційні) валютні ризики, які є невід'ємною частиною здійснення зовнішньоекономічних операцій і які пов'язані зі зміною курсу валюти контракту відносно валюти платежу в період між підписанням зовнішньоекономічного контракту і здійсненням платежу за ним. У разі збігу валюти ціни і валюти платежу валютний ризик реалізується внаслідок зміни курсу валюти контракту порівняно з національною валютою контрагентів або падіння купівельної спроможності валют. Отже, кожна зовнішньоекономічна угода володіє своїм власним комплексом валютних ризиків, що потребують врахування та ефективного управління.

Як і у випадку інших ризиків ЗЕД, прийняття рішення про метод та інструмент управління валютними ризиками на підприємстві потрібно здійснювати лише в межах загальної стратегії управління ризиками діяльності підприємства, враховуючи ступінь участі підприємства в зовнішньоекономічних операціях. Більше того, у багатьох випадках доцільним є використання не одного, а водночас кількох методів та інструментів управління валютними ризиками. З'ясувавши можливі обмеження у застосуванні розглянутих інструментів управління валютним ризиком, нами було побудовано таблицю універсальних критеріїв вибору даних способів реалізації конкретного методу чи напряму впливу на валютний ризик для підприємств (табл. 2).

Таблиця 2

Універсальні критерії вибору інструментів управління валютними ризиками підприємств

№ з/п	Метод та інструмент управління валютним ризиком	Універсальні для всіх підприємств критерії вибору
1	Хеджування (валютні деривативи)	Наявність розвинутого ринку похідних фінансових інструментів, досвіду роботи на даному ринку
2	Договірні:	
2.1	– валютні застереження	Згода закордонного контрагента
2.2	– поділ ризиків	Незначна кількість постійних контрагентів, розрахунки з якими відбуваються в одній валюті
2.3	– прискорення-уповільнення	Незначна кількість закордонних контрагентів
2.4	– передача ризику	Згода всіх закордонних контрагентів підприємства
3	Резервування:	
3.1	– фонд покриття втрат	Незначний розмір валютних втрат відносно вартісного обсягу валютних операцій, можливість прогнозування величини втрат у короткостроковому періоді
3.2	– валютні подушки безпеки	Висока частка операцій підприємства в іноземній валюті
4	Диверсифікація (партнерів за валютою)	Кількість контрагентів за валютою контракту
5	Контроль:	
5.1	– лімітування	Наявність закордонних контрагентів, що перебувають в країнах з високим ступенем політичної чи макроекономічної нестабільності
5.2	– структурування зустрічних потоків	Обмежена кількість валют в розрахунках з закордонними партнерами, відсутність значного розриву в обсягах вхідних та вихідних валютних потоків певної валюти
5.3	– створення реінвойсингових центрів	Високий ступінь диверсифікованості валютних потоків підприємства
6	Фінансові послуги:	
6.1	– форфейтинг	Частка розрахунків в іноземній валюті, фінансові можливості підприємства, можливість отримання знижки на послуги форфейтингу
6.2	– обліково-дисконтні операції	Суттєвий обсяг конкретної валютної операції з певним закордонним контрагентом

Висновки. Враховуючи той факт, що підприємства досить часто займаються пошуком замовників самостійно і вже мають напрацювання щодо джерел цього пошуку, а також беруть участь у міжнародних заходах, свідчить про те, що такі послуги у більшості випадків з огляду на їх вартість застосовувати недоцільно. Як виняток, якщо мова йде про новий зовнішній ринок або його сегмент, а також для підприємств, які лише починають практику ЗЕД, такі послуги матимуть сенс.

Отже, керівництву та управлінському персоналу в сфері ЗЕД ми пропонуємо комплексно застосовувати інструменти управління валютним ризиком (від двох до п'яти різновидів). Також нами помічено залежність: що більш вираженою є експортна орієнтація підприємства, то тим ширшим є перелік інструментів управління валютними ризиками, що виникають при здійсненні розрахунків із закордонними контрагентами.

Література

1. Русаненко І. С. Управління валютними ризиками підприємств-експортерів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.04.01 / І. С. Русаненко. – Суми, 2004. – 18 с.

2. Вербіцька І. І. Мінімізація валютних ризиків вітчизняних підприємств / І. І. Вербіцька // Інноваційна економіка. – 2013. – № 8. – С. 289–294.

3. Стукало Н. В. Розвиток фінансового ринку України: роль валютних деривативів / Н. В. Стукало // Механізм регулювання економіки. – 2005. – № 3. – С. 188–191.

4. Лук'янова В. В. Якісний аналіз зовнішньоекономічних ризиків машинобудівних підприємств Хмельниччини / В. В. Лук'янова, А. В. Свідерська // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – Черкаси, 2015. – № 1 (18). – С. 64–71.

5. Свідерська А. В. Дослідження ризиків у правовому регулюванні зовнішньоекономічної діяльності підприємств / А. В. Свідерська // Наукові записки Національного університету "Острозька академія". Серія "Економіка" : зб. наук. праць. – Острог: НУ "Острозька академія", 2013. – Вип. 24. – С. 58–63.

References

1. Rusanenko I. S. Upravlinnia valiutnymy ryzykamy pidpryiemstv-eksporteriv : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : 08.04.01 / I. S. Rusanenko. – Sumy, 2004. – 18 s.

2. Verbitska I. I. Minimizatsiia valiutnykh ryzykiv vitchyznianykh pidpryiemstv / I. I. Verbitska // Innovatsiina ekonomika. – 2013. – # 8. – S. 289–294.

3. Stukalo N. V. Rozvytok finansovoho rynku Ukrainy: rol valiutnykh deryvatyviv / N. V. Stukalo // Mekhanizm rehuliuvannia ekonomiky. – 2005. – # 3. – S. 188–191.

4. Lukianova V. V. Yakisnyi analiz zovnishnoekonomichnykh ryzykiv mashynobudivnykh pidpryiemstv Khmelnychchyny / V. V. Lukianova, A. V. Sviderska // Visnyk Skhidnoievropeiskoho universytetu ekonomiky i menedzhmentu: naukovyi zhurnal. – Cherkasy, 2015. – # 1 (18). – S. 64–71.

5. Sviderska A. V. Doslidzhennia ryzykiv u pravovomu rehuliuvanni zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpryiemstv / A. V. Sviderska // Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu "Ostrozka akademiia". Seriia "Ekonomika" : zb. nauk. prats. – Ostroh : Natsionalnyi universytet "Ostrozka akademiia", 2013. – Vyp. 24. – S. 58–63.

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. В. В. Лук'янова

УДК 657

Т. А. ГОГОЛЬ
Чернігівський національний технологічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ

Узагальнено існуючі підходи до організації облікового процесу в рамках нормативно-правової бази, проаналізовано варіанти вибору форми бухгалтерського обліку для малих та мікропідприємств. Розроблено практичні рекомендації щодо удосконалення організаційних положень бухгалтер-ського обліку різних за розмірами малих підприємств, що забезпечить розробку ефективної облікової системи підприємств малого бізнесу відповідно до обсягів та видів діяльності, структури управлінського апарату, інтересів користувачів, ресурсних можливостей системи управління, системи оподаткування та стратегії розвитку діяльності.

Ключові слова: *малий бізнес, бухгалтерський облік, організація бухгалтерського обліку, малі підприємства, мікропідприємства.*

T. A. HOHOL
Chernihiv National University of Technology

FEATURES OF ACCOUNTING SMALL BUSINESSES UKRAINE

Abstract – The article summarizes existing approaches to the accounting process within the legal framework, analyzes the choices forms accounting for small and micro enterprises. The study practical recommendations for improving organizational regulations of accounting different sizes of small businesses that provide the development of an effective accounting system of small businesses in amounts and activities, the structure of the administrative apparatus, the interests of users, resource capacity management, taxation and strategies development activities.

Key words: *small business accounting, Accounting organization, small enterprises, micro enterprises.*

Т. А. ГОГОЛЬ
Черниговский национальный технологический университет

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА УКРАЇНИ

Обобщены существующие подходы к организации учетного процесса в рамках нормативно-правовой базы, проанализированы варианты выбора формы бухгалтерского учета для малых и микропредприятий. Разработаны практические рекомендации по совершенствованию организационных положений бухгалтерского учета различных по размерам малых предприятий, что обеспечит разработку эффективной учетной системы предприятий малого бизнеса в соответствии с объемами и видов деятельности, структуры управленческого аппарата, интересов пользователей, ресурсных возможностей системы управления, системы налогообложения и стратегии развития деятельности.

Ключевые слова: *малый бизнес, бухгалтерский учет, организация бухгалтерского учета, малые предприятия, микропредприятия.*

Постановка проблеми. Для вдосконалення управління на мікрорівні і підвищення конкурентоспроможності малого бізнесу дуже велике значення має якість інформації, що надається бухгалтерським обліком. Важливим чинником підвищення якості фінансової, аналітичної, управлінської та іншої інформації є вдосконалення облікового процесу на підприємстві, вимагаючи чіткого і послідовного впорядкування окремих його елементів у часі і у просторі, що зумовлює необхідність вивчення особливостей організації облікового процесу на малих та мікропідприємствах в умовах чинного правового облікового поля України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми методології та організації бухгалтерського обліку, методичні підходи до розкриття інформації в показниках фінансової звітності досліджували відомі радянські, а потім українські та російські вчені, зокрема Бутинець Ф.Ф, Голов С.Ф., Кіндрацька Л.М., Кузьмінський Ю.А., Кужельний М.В., Лень В.С., Ловінська Л.Г., Малюга Н.М., Палій В.Ф., Пушкар М.С., Соколов Я.В., Сопко В.В. та ін. Однак, процеси реформування бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні на сучасному етапі вимагають більш детального дослідження організації облікового процесу на малих та мікропідприємствах в умовах зростання вимог до якості і корисності фінансової інформації в умовах ресурсних обмежень малого підприємства.

Формулювання цілі статті. Метою статті є дослідження особливостей організації облікового процесу та удосконалення організаційних положень бухгалтерського обліку малих та мікропідприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. З позиції методології наукового дослідження [1] організація будь-якої діяльності (теоретична стадія методології дослідження) – це впорядкування діяльності в цілісну систему з чітко встановленими характеристиками, логічною структурою її компонентів (суб'єкт, об'єкт, предмет, форми, засоби (способи) і методи діяльності) і процесом її здійснення (часовою структурою), а системний підхід до організації будь-якої діяльності вимагає визначення її складу, структури та функцій.

Аналіз процесу формування складових системи потребує дослідження поняття "хто" входить до системи, структури – "хто з ким взаємодіє" (з цієї точки зору порядок функціонування тісно взаємодіє зі

структурою системи, тому що перший визначає причино-наслідкові зв'язки і порядок взаємодії), допустимої множини – "хто що може", цільової функції – "хто що хоче", інформованості – "хто що знає" [2].

Організація бухгалтерського обліку має власні специфічні моменти, які суттєво відрізняються від організації будь-якої іншої діяльності. Відтак, в рамках дослідження організації облікового процесу необхідно провести аналіз складових системи бухгалтерського обліку з метою розробки оптимальної організації діяльності з визначенням найбільш ефективної допустимої комбінації всіх параметрів організаційної системи.

Дослідження складових організації облікового процесу вимагає попереднього визначення поняття "організація бухгалтерського обліку". Аналіз наукових джерел з дослідження сутності даного поняття дозволяє виокремити такі визначення:

– порядок відповідного розміщення і взаємного зв'язку його елементів (частин), формуючих бухгалтерський облік у систему [3, с. 61];

– сукупність дій зі створення цілісної системи бухгалтерського обліку, підтримання і підвищення її організованості, функціонування якої спрямоване на забезпечення інформаційних потреб користувачів облікової інформації, включаючи вибір форм організації та формування матеріального й інформаційного забезпечення облікового процесу [4, с. 6];

– система методів, способів та засобів, які забезпечують оптимальне його функціонування та подальший розвиток [5, с. 4];

– сукупність способів створення та впорядкування системи бухгалтерського обліку для забезпечення її функціонування з урахуванням особливостей суб'єкта господарювання [6, с. 72].

Узагальнюючи наукові висновки з сутності питання "організація бухгалтерського обліку" та результати досліджень інших науковців [7–9] можна дійти висновку, що організація бухгалтерського обліку – це впорядкування окремих складових елементів бухгалтерського обліку в цілісну систему з чітко встановленими характеристиками, логічною структурою її компонентів: об'єктів організації бухгалтерського обліку; форми організації бухгалтерського обліку; технічних та інших засобів організації бухгалтерського обліку; загальнонаукових та специфічних методів і способів дослідження, що взаємодіють у встановлених послідовних часових стадіях, причому послідовність є загальною на всіх етапах організації бухгалтерського обліку.

Починаючи з 1993 року на законодавчому рівні [10] передбачено можливість самостійної організації облікового процесу, що дає суб'єктам господарювання право обирати визначену систему регістрів обліку, порядок і спосіб реєстрації, узагальнення облікової інформації з огляду на специфіку діяльності та розміри суб'єкта господарювання.

Відмінності в організації облікового процесу на малих підприємствах залежать від особливостей функціонування діяльності малих підприємств з позиції площини правового поля та інформаційних вимог користувачів облікової інформації, а також завдань бухгалтерського обліку, а обмеженість ресурсного забезпечення малого підприємства вимагає аналізу елементів організаційної системи з метою розробки оптимальної комбінації всіх її параметрів.

На малих підприємствах існує можливість формування системи бухгалтерського обліку з:

– використанням форм і систем бухгалтерського обліку для організації облікового процесу з різним рівнем деталізації і узагальнення облікової інформації для задоволення інформаційних потреб системи управління та зовнішніх користувачів;

– організації облікового процесу з використанням плану рахунків або без використання плану рахунків з метою спрощення обліку та скорочення фінансових і трудових витрат;

– прийняттям рішення про застосування форми організації обліку витрат та спосіб відображення витрат на рахунках бухгалтерського обліку залежно від рівня корисності і доречності такої інформації;

– використанням колективної або індивідуальної праці для організації бухгалтерського процесу з метою формування достатнього обсягу облікової інформації в умовах ресурсних обмежень малого підприємства;

– застосуванням національних або міжнародних стандартів бухгалтерського обліку для розкриття інформації в показниках фінансової звітності.

Побудова цілісної системи бухгалтерського обліку на малих підприємствах та удосконалення окремих складових даної системи, наявність альтернативних варіантів вибору елементів організації бухгалтерського обліку потребує їх аналізу.

Бухгалтерський облік на малих підприємствах базується на єдиних методологічних засадах бухгалтерського обліку, що підтверджується наявністю єдиного підходу до визначення об'єктів, предмета, функцій та основних завдань бухгалтерського обліку. Малі підприємства повинні дотримуватися вимог ЗУ "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", який визначає правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності для суб'єктів господарювання різних галузей, сфер діяльності та розмірів.

Організація облікової роботи на підприємстві повинна виходити з мети бухгалтерського обліку - надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства для прийняття рішень (ст. 3 ЗУ "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні"). В разі прийняття рішення щодо необхідності формування більшого обсягу облікової інформації для задоволення інформаційних вимог системи управління та зовнішніх користувачів мале підприємство може застосовувати загальну систему бухгалтерського обліку.

На Міністерство фінансів України покладено обов'язок розробки спрощеної форми бухгалтерського обліку для невеликих підприємств з метою спрощення процедури відображення змін в результаті господарських операцій та складання фінансової звітності. Однак, розробка методичних рекомендацій по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку малими підприємствами у 2003 і 2011 роках лише підтверджують той факт, що вони є рекомендованими, а не обов'язковими до застосування.

Отже, малі підприємства можуть застосовувати одну з наступних систем бухгалтерського обліку:

– загальну систему бухгалтерського обліку;

– спрощену систему бухгалтерського обліку.

Одним з найбільш важливих організаційних питань бухгалтерського обліку є питання про вибір форми бухгалтерського обліку, яка відображає технологію облікового процесу та передбачає відповідне групування господарських операцій та дотримання встановленої послідовності їх відображення, порядок записів у регістрах синтетичного й аналітичного обліку з урахуванням специфічних особливостей діяльності малих підприємств.

Вибір форми організації бухгалтерського обліку залежить від багатьох внутрішніх факторів, найголовнішими з яких є розмір підприємства, ресурсні можливості для забезпечення діяльності та інформаційні потреби зовнішніх і внутрішніх користувачів.

На сучасному етапі розвитку на малих підприємствах може застосовуватися декілька форм ведення бухгалтерського обліку з використанням регістрів обліку, що мають відмінності в складі та формі відображення інформації.

1. Спрощена форма бухгалтерського обліку з використанням облікових регістрів для малих підприємств (наказ Мінфіну України від 25.06.03 р. № 422) розроблена для малих підприємств, які визначалися Законом України "Про державну підтримку малого підприємництва", а після скасування цього закону – визначення та класифікація малих підприємств встановлюється нормами ст. 55 ГКУ (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація малих підприємств згідно ГКУ

Класифікаційна ознака	Різновид
За чисельністю працівників	– суб'єкти мікропідприємництва – середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб
	– суб'єкти малого підприємництва – середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб
За обсягом річного доходу	– річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 млн євро, визначену за середньорічним курсом НБУ
	– річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 млн євро, визначену за середньорічним курсом НБУ

Виокремлення групи мікропідприємств (в 2011 р.) не вплинуло на організацію бухгалтерського обліку таких підприємств, які також застосовують спрощену форму бухгалтерського обліку.

2. Спрощена форма бухгалтерського обліку (спрощений облік доходів і витрат) з використанням облікових регістрів для малих підприємств (наказ Мінфіну України від 15.06.11 р. № 720) розроблена для підприємств, що відповідають критеріям п. 154.6 ст. 154 ПКУ, а також згодом була рекомендована малим підприємствам – платникам єдиного податку 4 групи, що відповідають критеріям пп. 4 п. 291.4 ст. 291 ПКУ (табл. 2).

Таблиця 2

Класифікація малих підприємств, що мають право на спрощений облік доходів і витрат згідно ПКУ

Класифікаційна ознака	Вимоги ПКУ	
	пп. 4 п. 291.4 ст. 291	п. 154.6. ст. 154
За формою оподаткування прибутку	Платники єдиного податку (4 група)	Платники податку на прибуток
За чисельністю працівників	Середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб	Середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб (в окремих випадках 20 осіб)
За обсягом річного доходу	Обсяг доходу не перевищує 5 млн грн	Обсяг доходу не перевищує 3 млн грн (в окремих випадках 1 млн грн)
За розміром оплати праці найманих працівників	–	Не менший, ніж 2 мінімальні заробітні плати

Однак, в нових методичних рекомендаціях 720 існує суттєве обмеження щодо можливості застосування даної форми обліку – малі підприємства не повинні бути платниками ПДВ, а відповідно, гранична сума від здійснення операцій з постачання товарів (послуг) за останні 12 місяців, не повинна перевищувати 300 тис. грн (без ПДВ) (ст. 181.1 ПКУ), що автоматично зменшує в рази кількість підприємств, які мають право на застосування спрощеного обліку доходів і витрат.

Отже, малі підприємства з річним оборотом до 3 млн грн або навіть до 1 млн грн вже через декілька місяців діяльності повинні зареєструватися платниками ПДВ (в разі перевищення обсягу операцій купівлі-

продажу 300 тис. грн) і перейти на застосування Методичних рекомендацій 422 і спрощеного плану рахунків [11, с. 214]. З огляду на зазначене обмеження (щодо неплатників ПДВ) однакові за розмірами малі підприємства повинні застосовувати різні форми бухгалтерського обліку – спрощена форма бухгалтерського обліку із застосуванням спрощеного плану рахунків (п. 8 П(С)БО 25) та спрощений бухгалтерський облік доходів і витрат без застосування подвійного запису (п. 9 П(С)БО 25).

3. Проста форма бухгалтерського обліку може застосовуватися малими підприємствами з незначним документооборотом (кількістю господарських операцій), що здійснюють діяльність з виконання нематеріаломістких робіт і послуг та передбачає використання Журналу обліку господарських операцій. Для аналітичного обліку розрахунків з оплати праці, з дебіторами і кредиторами малі підприємства застосовують Відомість 3-м підсумкові дані якої заносяться до Журналу обліку господарських операцій.

З огляду на існуючі форми бухгалтерського обліку можна виділити наступні форми бухгалтерського обліку:

– спрощена форма бухгалтерського обліку;

– спрощений облік доходів і витрат;

– проста форма бухгалтерського обліку.

Існуючі спрощені форми бухгалтерського обліку мають суттєві відмінності у систематизації облікової інформації в регістрах обліку, застосуванні плану рахунків та розкритті інформації в показниках фінансової звітності.

Аналіз механізму застосування спрощеного порядку організації бухгалтерського обліку відповідно до правового поля дозволяє виділити наступні особливості:

1. Спрощена форма бухгалтерського обліку (спрощений облік доходів і витрат) розроблена для окремої групи малих підприємств, які виділені нормами ПКУ.

2. Класифікація малих підприємств за нормами ГКУ і ПКУ має суттєві відмінності та не взаємоузгоджена з критеріями малих підприємств та мікропідприємств, до яких може застосовуватися організація спрощеного порядку бухгалтерського обліку.

3. Виділення на нормативному рівні окремої групи малих підприємств – мікропідприємства – не забезпечені пільговими умовами організації бухгалтерського обліку, а застосовують вимоги, передбачені для суб'єктів малого підприємництва (малих підприємств).

4. Залежно від обраної системи оподаткування (платники ПДВ та неплатники ПДВ) однакові за розмірами малі підприємства повинні обирати різні форми бухгалтерського обліку.

5. Обрана форма бухгалтерського обліку впливає на процес систематизації та рівень розкриття облікової інформації в системі бухгалтерського обліку та показниках фінансової звітності.

Альтернативні варіанти вибору форм бухгалтерського обліку для малих підприємств надають можливість вибору найефективнішої форми обліку з огляду на необхідність дотримання встановленого рівня інформатизації системи управління, матеріальних і фінансових можливостей підприємства.

З практики діяльності підприємств малого бізнесу все частіше в організації облікового процесу підприємства застосовують автоматизовані форми обробки інформації, що призводить до зниження використання паперових носіїв облікової інформації.

Зміни в інформаційних технологіях та наявність широкого спектру комп'ютерних програм для ведення обліку дозволяє сформувати найбільш адаптовану до інформаційних потреб управління систему обробки інформації. Найбільш поширені комп'ютерні програми на базі "1:С Предприятие" та "IT-enterprise" розраховані на великий бізнес та є занадто дорогими для малого підприємства, а відтак, фінансові обмеження малого підприємства не дозволяють їх практичного запровадження і використання. Крім того, структура таких програмних продуктів розрахована на діяльність великого і середнього бізнесу та є занадто складною і не пристосованою для діяльності невеликого підприємства.

Однак, не можна говорити, що на ринку відсутні комп'ютерні продукти для малого бізнесу, так, наприклад, компанією 1С розроблено програмний продукт "1С:Управління невеликою фірмою 8 (версія 8.2)". Як засвідчують розробники даного продукту – це є комплексним рішенням для можливості здійснення нефіскального оперативного обліку, контролю, аналізу та планування.

Аналіз ряду малих підприємств свідчить, що в практичній діяльності підприємства застосовують різні форми і методи обробки інформації:

– частина малих підприємств використовує спрощену форму обліку з використанням облікових регістрів в паперовій формі;

– частина малих підприємств використовує не окремі програмні продукти, а самостійно розроблені форми облікових регістрів в окремих книгах на базі Microsoft Excel;

– частина малих підприємств використовують не офіційно придбані програмні продукти компанії 1С.

Сучасні зміни в інформаційних технологіях та необхідність прийняття своєчасних управлінських рішень на основі якісної і достовірної інформації вимагають від малих підприємств знаходити шляхи для адаптування існуючих спрощених форм бухгалтерського обліку для використання даної інформації з метою ефективного управління фінансово-господарською діяльністю та задоволення інформаційних потреб зовнішніх користувачів.

Відмінності в системі управління та необхідних обсягах облікової інформації не завжди дозволяють розробити ефективну форму обліку на основі існуючих форм бухгалтерського обліку. Ефективність форми бухгалтерського обліку, яка застосовується підприємством визначається досягнутим рівнем інформаційного забезпечення користувачів обліковою інформацією.

В сучасних умовах господарювання від зовнішнього регуляторного середовища вимагається не стільки розробки окремих форм паперових облікових регістрів, скільки встановлення основних вимог до процесу систематизації інформації бухгалтерського обліку та визначення основних напрямів відображення фінансової інформації та вимоги до її систематизації в бухгалтерському обліку та показниках фінансової звітності, оскільки такий підхід дозволить на рівні підприємства сформувати найбільш ефективну систему інформаційного забезпечення та, в її рамках, форму обробки економічної інформації, що дозволить максимально пристосуватися до вимог потреб її користувачів. Так, до основних вимог до процесу систематизації інформації в облікових регістрах малих підприємств можна віднести наступні:

1. Нагромадження і систематизація інформації в облікових регістрах малого підприємства повинні здійснюватися з дотриманням єдиної методологічної основи, що встановлена на нормативному рівні.

2. Обов'язкове розкриття інформації про необоротні і оборотні активи, власний капітал і зобов'язання, розрахунки підприємства з внутрішніми і зовнішніми контрагентами, доходи і витрати та фінансовий результат діяльності.

3. Відображення господарських операцій в облікових регістрах повинно здійснювати на підставі первинних документів, що забезпечує повне документальне підтвердження господарської діяльності малого підприємства.

4. Деталізація облікової інформації повинна здійснюватися для формування достатнього обсягу облікової і аналітичної інформації у розрізі показників, необхідних для управління і контролю з урахуванням особливостей галузі та сфери діяльності, а також відповідати інформаційним потребам зовнішніх користувачів.

5. Дані аналітичного і синтетичного обліку в облікових регістрах повинні мати інформаційний взаємозв'язок та відповідність.

6. Узагальнення інформації в облікових регістрах повинно відповідати вимогам до розкриття інформації в показниках фінансової звітності за основними напрямами (активи, капітал, зобов'язання, розрахунки, доходи, витрати, фінансовий результат).

При виборі форми бухгалтерського обліку малі підприємства повинні враховувати вимоги нормативно-правової бази з регулювання бухгалтерського обліку та різний підхід до класифікації малих підприємств на нормативному рівні.

В ГКУ здійснено поділ малих підприємств на малі та мікропідприємства залежно від обсягу річного доходу та кількості працюючих, а в ПКУ – залежно від обраної системи оподаткування – загальна система оподаткування (зі сплатою податку на прибуток) або сплата єдиного податку. Основні класифікаційні ознаки, за якими виділяються малі підприємства в Україні - річний дохід та чисельність працюючих – присутні в обох кодексах, однак існують відмінності в розмірах доходу (виручки від реалізації) та чисельності працюючих.

Отже, за обраною системою оподаткування можна виділити дві основні групи малих підприємств:

– малі підприємства, що знаходяться на загальній системі оподаткування прибутку (зі сплатою податку на прибуток);

– малі підприємства, що сплачують єдиний податок.

Можна стверджувати, що обрана система оподаткування має прямий вплив на організацію форми бухгалтерського обліку, оскільки чисельність працюючих та обсяг річного доходу є основними критеріями до вибору форми бухгалтерського обліку і системи оподаткування. Розробка та впровадження найбільш ефективної форми бухгалтерського обліку для малого підприємства певного розміру потребує врахування обраної системи оподаткування, що передбачає проведення більш ґрунтовного аналізу нормативного розподілу малих підприємств.

Детальне дослідження норм ГКУ та ПКУ щодо регулювання діяльності малих підприємств та їх класифікації, а також аналіз сучасних форм бухгалтерського обліку дозволили розробити модель вибору найбільш оптимальних форм бухгалтерського обліку для малих підприємств різних розмірів та обсягів діяльності (див. табл. 3) [12, с. 210].

Обґрунтуємо власну думку щодо здійснення розподілу форм бухгалтерського обліку для різних за розмірами малих підприємств, що виокремленні в площині нормативного поля.

Згідно з ГКУ малі підприємства з обсягом річного доходу до 10 млн. євро не можуть застосовувати спрощений облік доходів і витрат, оскільки такі підприємства можуть бути лише платниками ПДВ, а цей фактор не дозволяє використання в організації бухгалтерського обліку даної форми обліку. Проста форма бухгалтерського обліку може застосовуватися малими підприємствами з незначним документооборотом, що здійснюють діяльність з виконання нематеріаломістких робіт і послуг, тобто таку форму обліку можуть застосовувати мікропідприємства.

Мікропідприємства з обсягом річного доходу до 2 млн євро частково можуть застосовувати просту форму обліку та спрощену форму обліку згідно з методичними рекомендаціями 720, оскільки це повинні бути найменші підприємства, що звільнені від сплати ПДВ або здійснювати незначну кількість господарських операцій з виконання нематеріаломістких робіт і послуг.

Таблиця 3

Модель вибору форми бухгалтерського обліку з позиції класифікації малих підприємств в нормативно-правовій базі*

Класифікація малих підприємств	Спрощена форма (Наказ МФУ № 422 від 25.06.2003)	Спрощена форма (Наказ МФУ № 720 від 15.06.2011)	Проста форма (Наказ МФУ № 422 від 25.06.2003)
Господарський кодекс України (ст. 55 ГКУ)			
Малі підприємства (обсяг річного доходу до 10 млн євро та середньооблікова чисельність працюючих за рік до 50 осіб)	+	–	–
Мікропідприємства (обсяг річного доходу до 2 млн євро та середньооблікова чисельність працюючих за рік до 10 осіб)	+	+ –*	+ –
Податковий кодекс України (п. 154.6 ст. 154 ПКУ)			
Малі підприємства (обсяг річного доходу до 3 млн. грн. та середньооблікова чисельність працюючих до 20 осіб)	+	+ –*	+
Малі підприємства (платники єдиного податку: обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) до 1 млн грн та середньооблікова кількість працівників до 50 осіб)	+	+ –*	+
Податковий кодекс України (пп. 4 п. 291.4 ст. 291 ПКУ)			
Малі підприємства (платники єдиного податку 4 групи – обсяг доходу до 5 млн грн та середньооблікова кількість працівників до 50 осіб)	+	+ –*	+
Малі підприємства (платники єдиного податку 6 групи – обсяг доходу до 20 млн грн)	+	–	–

Примітки: *+ – мають право застосовувати малі підприємства, які не зареєстровані платниками ПДВ; *складено автором за даними (ПКУ, ГКУ).

Класифікація малих підприємств в ПКУ здійснюється за двома статтями, оскільки передбачає різну форму оподаткування малих підприємств – за загальною формою оподаткування із сплатою податку на прибуток та із сплатою єдиного податку.

В п. 154.6 ст. 154 ПКУ встановлено критерії визначення суб'єктів малого підприємництва, які мають право на застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, а в п. 44.2 ст. 44 ПКУ встановлено їх право на ведення спрощеного бухгалтерського обліку доходів та витрат. Такі малі підприємства можуть здійснювати вибір форми бухгалтерського обліку практично з усіх запропонованих, однак в разі використання спрощеної форми обліку доходів і витрат такі підприємства не повинні бути платниками ПДВ.

Класифікація малих підприємств за ст. 291 ПКУ передбачає форму оподаткування за єдиним податком. Малим підприємствам 4 групи також дозволено застосовувати спрощений облік доходів і витрат, однак лише неплатникам ПДВ. Малі підприємства 6 групи з обсягом річного доходу до 20 млн грн можуть використовувати лише спрощену форму бухгалтерського обліку, оскільки мають значні обсяги доходу і реалізації продукції. Виокремлена група 6 малих підприємств в ПКУ практично відповідає критеріям мікропідприємств, що встановлені ст. 55 ГКУ, що свідчить про максимальне узгодження класифікаційних ознак в площині нормативного поля лише по даній категорії малих підприємств.

Проведений аналіз норм ГКУ в частині можливості вибору системи оподаткування малими підприємствами дозволив виокремити малі підприємства по відношенню до форми оподаткування ПДВ:

– малі підприємства, що застосовують загальну систему оподаткування із сплатою податку на прибуток та ПДВ на загальних підставах;

– малі підприємства, що є платниками єдиного податку групи 4 (юридичні особи) за ставкою 5 %, які звільнені від сплати ПДВ;

– малі підприємства, що є платниками єдиного податку групи 4 (юридичні особи) за ставкою 3 %, та сплачують ПДВ на загальних підставах;

– малі підприємства, що є платниками єдиного податку групи 6 та сплачують ПДВ на загальних підставах.

Дослідження класифікаційних ознак малих підприємств в рамках нормативного поля (господарського і податкового кодексів) дало підстави зробити висновок про їх невідповідність, оскільки виділення окремої категорії малих підприємств – мікропідприємств в ГКУ не відповідає класифікації малих підприємств в ПКУ, для яких було розроблено спрощений облік доходів і витрат.

Для узгодження класифікаційних ознак виокремлення мікропідприємств та малих підприємств за нормами ГКУ та ПКУ необхідно здійснити наступні заходи правого характеру:

– розробка комплексу напрямів та шляхів державної підтримки для забезпечення розвитку найменших за розмірами малих підприємств;

– розробка спрощених вимог до організації бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності для суб'єктів мікропідприємництва з середньою кількістю працівників за календарний рік до 10 осіб та річним доходом до 2 млн євро – дозволити мікропідприємствам складати спрощений фінансовий звіт суб'єктів малого підприємництва та використовувати форму бухгалтерського обліку, що забезпечує організацію спрощеного обліку доходів і витрат.

Обрана малим підприємством форма бухгалтерського обліку значним чином впливає на склад і форму облікових регістрів та обсяги документообігу. Визначення раціонального руху документів на підприємстві потребує розробки графіку документообігу, який дозволяє встановити оптимальну кількість підрозділів та виконавців для проходження кожного документа і мінімальний строк його знаходження в підрозділі.

Графік документообігу визначає раціональний шлях документації через підрозділи підприємства, сприяє покращенню облікової роботи та підвищенню рівня продуктивності праці облікових працівників (автоматизації та механізації бухгалтерського обліку).

Оскільки єдиної системи документообігу не існує, кожне підприємство самостійно розробляє подібну систему з урахуванням специфіки своєї діяльності, обсягів та масштабів виробництва, форми бухгалтерського обліку та системи оподаткування. Розробка механізму управління документообігом забезпечує - стабільність роботи всіх служб підприємства, чіткість руху та оперативність обробки документів, своєчасність прийняття управлінських рішень.

Висновки. Отже, використання розроблених практичних рекомендацій щодо удосконалення організаційних положень бухгалтерського обліку різних за розмірами малих підприємств забезпечить розробку ефективної системи бухгалтерського обліку підприємств малого бізнесу відповідно до обсягів та видів діяльності, структури управлінського апарату, інтересів користувачів, ресурсних можливостей системи управління, системи оподаткування та стратегії розвитку діяльності. Це створює передумови для забезпечення трансформації бухгалтерського обліку у систему, яка буде формувати якісну інформаційну основу у вигляді облікової інформації для менеджменту, формування облікової політики та підвищення ефективності використання облікової інформації в практичній діяльності.

Література

1. Баскаков А. Я. Методология научного исследования : учеб. пособие / А. Я. Баскаков, Н. В. Туленков. – К. : МАУП, 2004. – 216 с.

2. Новиков Д. А. Теория управления организационными системами / Д. А. Новиков. – М. : МПСИ, 2005. – 584 с.

3. Сопко В. В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : навч. посібник / В. Сопко. – К. : КНЕУ, 2006. – 526 с.

4. Організація бухгалтерського обліку : навч. посібник / За ред. В. С. Леня. – К. : Центр навч. л-ри, 2006. – 696 с.

5. Сопко В. В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу : підручник / В. В. Сопко, В. П. Завгородній. – К. : КНЕУ, 2004. – 412 с.

6. Бутинець Ф. Ф. Організація бухгалтерського обліку : підручник / Ф. Ф. Бутинець, О. П. Войналович, І. Л. Томашевська. – Житомир : ПП "Рута", 2005. – 528 с.

7. Кужельний М. В. Організація обліку : підручник / М. В. Кужельний, С. О. Левицька. – К. : Центр навч. л-ри, 2010. – 352 с.

8. Ловінська Л. Г. Організація бухгалтерського обліку та фінансового контролю в сучасних умовах господарювання в Україні : монографія / Л. Г. Ловінська, І. Б. Стефанюк. – К., 2006. – 237 с.

9. Шпак В. А. Організація системного облікового процесу / В. А. Шпак // Экономика Крыма. – 2011. – № 1 (34). – С. 322–325.

10. Про затвердження Положення про організацію бухгалтерського обліку і звітності в Україні : постанова КМУ від 3.04.93 р. № 250.

11. Гоголь Т. А. Аналіз нормативно-правової бази з регулювання бухгалтерського обліку суб'єктів малого бізнесу / Т. А. Гоголь, Н. І. Ніпорко // Економічні науки. Серія "Облік і фінанси" : зб. наук. праць. Луцький національний технічний університет. – Вип. 9 (33). – Ч. 1. – Луцьк : ПрАТ "Волинська обласна друкарня", 2012. – С. 208–216.

12. Гоголь Т. А. Модель вибору форми бухгалтерського обліку з позиції класифікації малих підприємств на нормативному рівні / Т. А. Гоголь // Економічні перспективи України та світу : тези доп. Міжнар. наук.-практ. конференції. – Чернігів : ВД "Гельветика", 2013. – С. 209–212.

References

1. Baskakov A. J. The methodology of scientific research: studies. Benefit / Baskakov Ya Tulenkov NV. – Kiev AIDP, 2004. – 216 p.

2. Novikov D. A. Theory of control of organizational systems / D. A. Novikov. – M. : SAG, 2005. – 584 p.

3. Sopko V. Buhgaltersky Oblik in upravlinni pidpriємstvom : navchalny posibnik / V. Sopko. – K. : KNEU, 2006. – 526 p.

4. Organizatsiya buhgalterskogo obliku: navchalny posibnik / for ed. V. S. Lenya. – K. : Center navchalnoї literaturi, 2006. – 696 p.

5. Sopko V. V. Organizatsiya buhgalterskogo obliku, ekonomichnogo control that analizu : pidruchnik / V. V. Sopko, V. P. Zavgorodniy. – K. : KNEU, 2004. – 412 p.

6. Butinets F. F. Organizatsiya buhgalterskogo obliku : pidruchnik / F. F. Butinets O. P. Voynalovich, I. L. Tomashevska. – Exactly: PP "Ruta", 2005. – 528 p.

7. Kuzhelnaya M. V. Organizatsiya obliku : pidruchnik / M. V. Kuzhelnaya, S. O. Levytskyj. – K. : Center navchalnoї literaturi, 2010. – 352 p.

8. Lovinska L. G. Organizatsiya buhgalterskogo obliku that finansovogo control in the minds of Suchasnyj gospodaryuvannya in Ukraïni : monografiya / L. G. Lovinska, I. B. Stefanyuk. – K., 2006. – 237 p.

9. Shpak V. A. Organizatsiya oblikovogo system processes / V. A. Shpak // Economy of Crimea. – 2011. – № 1 (34). – S. 322–325.

10. On the position of zatverdzhennya company profile buhgalterskogo obliku i zvitnosti in Ukraine : postanova Kabinetu Ministriv of Ukraine od 03.04.93 p. Number 250.

11. Gogol T. A. Analiz regulatory pravovoї bazi s regulyuvannya buhgalterskogo obliku sub'єktiv small biznesu / T. A. Gogol, N. I. Niporko // Ekonomichni science. Seriya "Obl_k i finansi". Zbirnik Naukova Pratzen. Lutsk natsionalny tehnichny universitet. – Key infrastructure 9 (33). – Part 1. – Lutsk Prato "Volins'ka oblasne Drukarnya", 2012. – S. 208–216.

12. Gogol T. A. Model Vibor forms buhgalterskogo obliku s pozitsiї klasifikatsiї malih of companies on regulatory rivni / T. A. Gogol // Ekonomichni prospects of Ukraine is the svitu. Tezi dopovidey Mizhnarodnoї NAUKOVO-praktichnoї konferentsiї. – Chernigiv: Vidavnichy Dim "Helvetica", 2013. – S. 209–212.

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 339.13:646.7

С. І. ГРИЦЕНКО
Донецький національний університет, м. Вінниця

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ ТОВАРІВ НА РИНКУ ПАРФУМЕРНОЇ ТА КОСМЕТИЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Проаналізовано ринок парфумерної продукції та косметичних засобів в середньому ціновому сегменті в Україні. Визначено групу лідерів, підприємства, які мають сильну і слабку конкурентні позиції, аутсайдерів за розміром ринкової частки. Охарактеризовані конкурентні переваги на прикладі конкретних компаній в умовах сучасного ринку парфумерної та косметичної продукції. Розроблено конкурентну карту ринку косметичної продукції середньої цінової категорії в Україні, що дозволяє виявити можливості компаній в цьому сегменті ринку і погрози, що стоять перед ними. Відзначено, що компанії задіяні на середньому ціновому сегменті ринку парфумерної та косметичної продукції віддають перевагу стратегії фокусування на певній групі покупців, виді продукції чи географічному сегменті ринку.

Ключові слова: *конкуренція, ринок косметики та парфумерії, споживчі товари, стратегія.*

S. I. GRITSENKO
Donetsk National University, Vinnitsa

IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES AND THEIR GOODS ON THE MARKET OF PERFUMERY AND COSMETIC PRODUCTS

Abstract – Improving the competitiveness of enterprises and their goods on the market of perfumery and cosmetic products on the basis of the market concept competition was proved. Considered on the basis of theoretical generalization mentioned, the impact of competition, competitive advantages in the economic activity of business entities in winning his place in modern markets with tough competitive environment by improving its competitiveness as the ability of the company to meet the needs of customers better than its competitors do. The market of perfumery products and cosmetics of the mid-price segment in Ukraine was analysed. A group of leaders, enterprises with strong and weak competitive positions and ousiders in terms of market share were defined. Competitive edge was characterised through the example of particular companies in terms of contemporary market of perfumery and cosmetic products. The competitive card of the market of cosmetic products of mid-price category in Ukraine was designed, that allows companies identifying opportunities in this market segment and the threats facing them. It is noted that the companies involved at the mid-price segment of the market of perfumery and cosmetic products prefer a focus strategy on a specific group of customers, a product type or geographic segment of the market.

It was found that for the recognition of domestic producers in the modern world business it is necessary not only to be at the level of the market environment requirements, but also to form a peculiar safety margin in the activity of enterprise.

Key words: *competition, the market of cosmetic products and perfumery, consumer commodities, strategy.*

С. И. ГРИЦЕНКО
Донецкий национальный университет, г. Винница

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ИХ ТОВАРОВ НА РЫНКЕ ПАРФЮМЕРНОЙ И КОСМЕТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

Обосновано повышение конкурентоспособности предприятий и их товаров на рынке парфюмерной и косметической продукции на основе рыночной концепции конкуренции. Рассмотрено на базе теоретического обобщения значение, влияние конкуренции, конкурентных преимуществ в экономической деятельности субъектов ведения хозяйства в завоевании своего места на современных рынках с жесткой конкурентной средой за счет повышения собственной конкурентоспособности, как способности предприятия по удовлетворению потребностей потребителей лучше, чем это делают его конкуренты. Проанализирован рынок парфюмерной продукции и косметических средств в среднем ценовом сегменте в Украине. Определена группа лидеров, предприятия, которые имеют сильную и слабую конкурентные позиции, аутсайдеров по размеру рыночной доли. Охарактеризованы конкурентные преимущества на примере конкретных компаний в условиях современного рынка парфюмерной и косметической продукции. Разработана конкурентная карта рынка косметической продукции средней ценовой категории в Украине, что позволяет выявить возможности компаний в этом сегменте рынка и угрозы, которые стоят перед ними. Отмечено, что компании, задействованные на среднем ценовом сегменте рынка парфюмерной и косметической продукции, отдают преимущество стратегии фокусирования на определенной группе покупателей, виде продукции или географическом сегменте рынка. Установлено, что для признания отечественных товаропроизводителей в современном мировом бизнесе нужно не только быть на уровне требований рыночной среды, но и сформировать своеобразный запас прочности в деятельности предприятия.

Ключевые слова: *конкуренция, рынок косметики и парфюмерии, потребительские товары, стратегия.*

Постановка проблеми. Кожен виробник прагне захопити лідерство в конкурентній боротьбі, використовуючи при цьому індивідуальні підходи і методи. Залежно від обраних дій він може забезпечити собі конкурентну перевагу – ті характеристики, що створюють для підприємства певну перевагу над його конкурентами. Ці характеристики можуть мати різний характер, відноситися як до самого підприємства, його виробничо-господарської діяльності, ринкової активності, так і до додаткових послуг, форм виробництва, збуту і продажу. Отже, конкурентна перевага є відносним поняттям і визначається у порівнянні з конкурентом, що займає певну позицію на ринку чи в його сегменті.

Загрозою для України є не тільки низька конкурентоспроможність продукції, суб'єктів господарювання, окремих галузей і національної економіки в цілому, але й імовірність так званого “системного

відриву" від провідних країн через низьку здатність економіки до продукування та абсорбції інновацій, зростаючу несумісність технологій, а також структурну кризу та інституціональну несумісність.

Поштовхом до появи конкурентоспроможності підприємств та їх товарів є здатність витримувати конкуренцію, відповідати вимогам ринку, потребам суспільства [1, с. 442].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сучасними дослідниками природи, форм і умов конкуренції, конкурентного середовища та конкурентоспроможності суб'єктів господарювання є відомі вчені П. Друкер [5], Ф. Котлер [7], Ж.-Ж. Ламбен [10], А. Маршалл [2], М. Портер [4, 6, 9] та інші, які зробили вагомий внесок у дослідження процесів конкуренції та забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Разом з тим слід зазначити, що в сучасній науковій літературі не достатньо кількості результативних досліджень, які б стали основою теоретичного обґрунтування концепції управління конкурентоспроможністю на ринку парфумерної та косметичної продукції.

Формулювання цілі статті. Обґрунтування підвищення конкурентоспроможності підприємств та їх товарів на ринку парфумерної та косметичної продукції на основі ринкової концепції конкуренції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим елементом ринкової економіки є конкуренція. Ринок, механізм його дії не може нормально існувати без розвинутих форм конкуренції. Альфред Маршалл – основоположник "кембріджської школи" у своїх теоретичних дослідженнях стверджував, що сучасна конкуренція буває двох видів – творча і руйнівна. Конкуренція ще дуже довго задаватиме тон як головний чинник, що формує вартість [2, с. 36, 63]. Супротивником руйнівної конкуренції виступав Генрі Форд, засновник автомобільної корпорації Ford Motor Company. Він підкреслював, що руйнівна конкуренція не має властивостей, з яких починається прогрес. Цю конкуренцію рухає просто бажання витіснити інших і монополізувати ринок заради грошового виграшу. Як тільки цього досягнуто, вона призводить до засилля продуктів низької якості [3, с. 366]. За останні десятиліття посилення конкуренції відмічене фактично у всьому світі. Дуже небагато галузей економіки в змозі протистояти впливу конкуренції і ринку. Жодна країна і жодна компанія не можуть дозволити собі ігнорувати об'єктивну необхідність конкуренції. Вони повинні постаратися зрозуміти і освоїти мистецтво конкурентної боротьби [4, с. 21–22].

У міру того, як ринки стають більше, щоб увійти до тієї або іншої певної галузі промисловості, компанії, як правило, потрібно вкладати все більше грошових коштів. Процвітання і зростання приходять тільки до тієї компанії, яка систематично виявляє і використовує свій потенціал [5, с. 44, 141].

На сучасному етапі економічного розвитку рішення та поведінка підприємства зумовлюються, по-перше, конкуренцією на ринку, а по-друге, умовами ринку. Діяльність підприємства при цьому є реакцією на конкуренцію та умови попиту і пропозиції, тобто реакцією на сили, які знаходяться за межами його контролю. Підприємство досягне конкурентної переваги лише тоді, коли воно краще від своїх суперників зуміє подолати сили конкуренції та виконати роботу по залученню покупців.

У основі конкурентних переваг лежить вартість, яку компанія створює для своїх покупців. Ця вартість може набувати форми нижчих цін в порівнянні з тими, які за аналогічні продукти пропонуватимуться конкурентами; чи це будуть унікальні пропозиції, які цілком гідні вищої ціни [6, с. 22].

При визначенні конкурентів може бути використана галузева або ринкова концепція конкуренції. Галузевий похід дає можливість ідентифікувати сукупність компаній, що пропонують ринку певний продукт або групу товарів – близьких субститутів (замінників). При ринковому підході конкурентами виступають компанії, що задовольняють одну і ту ж потребу. Ринкова концепція конкуренції дозволяє виявити більше число потенційних і реальних товарів-конкурентів і компаній-суперників [7, с. 274].

Вітчизняний ринок косметики та парфумерії за обсягами та темпами зростання вже кілька років поспіль упевнено входить до трійки лідерів у Східній Європі – після Росії на Польщі. Частка продажу товарів парфумерно-косметичних, які вироблені на території України, у товарообороті торгової мережі підприємств (юридичних осіб) у % відповідно до товарної групи споживчі товари складає в 2013 році – 21 %, в 2014 році – 20,5 % [8]. Такий досить великий інтерес населення до косметично-парфумерної продукції серед споживчих товарів буде забезпечуватись бажаним трендом розвитку в умовах підвищення конкурентоспроможності підприємств та їх товарів на даному ринку.

Оператори ринку зазначають, що споживачі все охочіше купують косметику й парфумерію в спеціалізованих магазинах. За даними представників вітчизняних мереж, ринкова частка спеціалізованих торгових точок зросла до 20–30 %. Звичайно, попереду в Україні – Київ, де ця частка сягає 70 % (близько 40–50 % припадає на спеціалізовані магазини та 20 % – на спецвідділи у супермаркетах). У регіонах на ринках реалізовується поки що понад 80 % косметики та парфумерії, однак і там ця частка невпинно зменшується. Найперспективніші, на думку експертів, – мережі спеціалізованих магазинів за принципом самообслуговування. Така форма торгівлі більше стимулює споживача до здійснення покупки, оскільки, розглядаючи товар зблизька, він має можливість прийняти рішення самостійно.

Щодо часток ринку косметичної продукції в середньому ціновому сегменті в 2014 році, компанії "Eveline", "Черный жемчуг", "БІОКОН" і "Dr Sante" разом контролюють близько 55 % українського ринку косметики. Беззаперечним лідером ринку є компанія "Eveline", що контролює частку ринку в 21 %. Що стосується компанії "БІОКОН", то в цілому за показником частки ринку вона поступається таким конкурентам як "Eveline" та "Черный жемчуг", маючи за даними 2014 року 9,2 % ринку.

Отже, на даний момент можемо виділити ключового гравця на ринку косметики в Україні у середньому ціновому сегменті – це компанія “Eveline”, яка на даний момент контролює близько 21 % даного ринку. Якщо говорити про основні фактори, які забезпечили лідируюче положення компанії Eveline і дозволили випередити конкурентів, то сюди слід віднести наступні: по-перше, – це найбільш потужний асортимент продукції, що дає можливість задовольняти широкий спектр попиту; по-друге, – це дуже потужна у фінансовому плані структура, яка має величезний бюджет на управління збутом та просування, а тому максимально наближена до споживача; по-третє, – це вже сформований роками високий ступінь прихильності споживачів до ТМ “Eveline”.

Також слід виділити компанію “Черный жемчуг”, яка досить суттєво поступається компанії “Eveline” (16 % ринку проти 21 % у “Eveline”), проте у значній мірі випереджає інших учасників. Якщо говорити про дану компанію, то вона забезпечила собі таке міцне положення на ринку за рахунок високих витрат на рекламу.

Унікальні технології виробництва широкого асортименту косметологічних, косметичних виробів та фармацевтичної продукції, порівняно низька ціна продукції, позитивний імідж компанії, який базується, насамперед, на основі позитивних відгуків щодо якості продукції, постійне вдосконалення та розширення асортименту продукції, освоєння нових сфер використання продукції, система управління якістю продукції у відповідності з ISO 9001:2000 – дозволили компанії “БІОКОН”, зайняти 9,2 % даного ринкового сегменту за даними 2014 року. Ринкова концепція конкуренції дозволяє визначити на конкурентній карті ринку косметичної продукції в Україні ринкову частку компаній-конкурентів в середньому ціновому сегменті з урахуванням інформації про темпи приросту продаж за останні роки (рис. 1). Цей аналіз дозволяє виявити можливості компаній в цьому сегменті ринку і погрози, що стоять перед ними.

Класифікація за темпом зростання частки	Класифікація за розміром ринкової частки			
	1. Лідер (більше 20 % ринку)	2. Сильна конкурентна позиція (10–20 % ринку)	3. Слабка конкурентна позиція (4–10 % ринку)	4. Аутсайдер (менше 4 %)
1. Швидке покращення конкурентної позиції (більше 15 % на рік)			“БІОКОН”	
2. Покращення конкурентної позиції (10–15 % на рік)			“Чиста Лінія”, “Dr Sante”	
3. Збереження конкурентної позиції (приріст 5– 10 %)	“Eveline”	“Черный жемчуг”		“Зелена Аптека”
4. Погіршення конкурентної позиції (немає зростання)				“Сто рецептів краси”, “Belkosmex”

Рис. 1. Конкурентна карта ринку косметичної продукції середньої цінової категорії в Україні

Також варто відмітити, що обидва лідери ринку – компанії “Eveline” та “Черный жемчуг” за показниками динамічності свого розвитку відносяться до статусу компаній із “збереженням конкурентної позиції”. Це зокрема можна пояснити тим, що і компанія “Eveline” і компанія “Черный жемчуг” останнім часом демонструють відносно низьку активність у виведенні на ринок новинок, віддаючи перевагу роботі із уже перевіреними часом, однак вже не такими інноваційними косметичними засобами. В майбутньому компанія “БІОКОН” зможе претендувати на частку цих компаній за рахунок високого рівня інноваційності, пропонуючи ринку нові найсучасніші та найефективніші косметичні товари, підтримуючи їх виведення активним маркетингом та просуванням.

У цілому слід сказати, що кожне з конкуруючих підприємств знайшло собі окремий цільовий сегмент ринку, створило для нього продукцію з такими відмітними характеристиками, які важливі саме для цього сегменту ринку, і підприємство працює над задоволенням потреб цього сегменту ринку, не претендуючи на сегменти конкурентів. Зокрема, ТОВ “Медичне науково-виробниче об'єднання “БІОКОН” є більш конкурентоспроможним у порівнянні з такими конкурентами як “Dr. Sante” та “Черный жемчуг” (окрім фінансової потужності та частки ринку).

До конкурентних переваг МНВО “БІОКОН” порівняно з компанією “Eveline” варто віднести краще налагоджену систему логістики, гнучку систему розрахунків із покупцями та дилерами, більший асортимент продукції та його вищу якість і конкурентоспроможність продукції. В цілому ж МНВО “БІОКОН” є досить конкурентоспроможним на ринку й відповідно його позиції на ринку є стійкими. Однак, надалі аби підтримувати конкурентоспроможність свого товару на високому рівні, МНВО “БІОКОН” потребує розробки та реалізації ефективної стратегії формування конкурентних переваг, орієнтованої на довгострокову перспективу.

Для підвищення конкурентоспроможності підприємств та їх товарів в подальшому необхідно компаніям постійно визначать стратегії, цілі, сильні і слабкі сторони і моделі дій у відповідь відносно своїх основних конкурентів. При розгляді стратегій слід відзначити, що компанії задіяні на цьому середньому ціновому сегменті ринку парфумерної та косметичної продукції віддають перевагу стратегії фокусування на певній групі покупців, виді продукції чи географічному сегменті ринку [9, с. 77]. Їх фокусування припускає

або позицію низьких витрат у рамках стратегічної мети, або високу міру диференціації продукту, або обидві позиції. Ці позиції забезпечують захист від усіх конкурентних сил і підвищують конкурентну перевагу, засновану на якості, витратах, ключових компетенціях. Ключова компетенція – це особливі навички компаній або їх технології, що створюють унікальну цінність для споживача. Ключова компетенція стійка, якщо вона: представляє значну цінність для споживачів в порівнянні з пропозиціями конкурентів; складна для відтворення конкурентами або третіми сторонами, що створює конкурентні бар'єри для входу на ринок; відкриває компанії доступ на різноманітні й зовні не пов'язані один з одним ринки за рахунок об'єднання навичок і технологій традиційних бізнес-одиниць [10, с. 371–372].

Висновки. За теперішніх умов конкуренції, як на зарубіжному, так і на внутрішньому ринку необхідно підтримувати на належному рівні конкурентоспроможність підприємства. Результати досліджень експертів показують, що для визнання вітчизняних товаровиробників в сучасному світовому бізнесі потрібно не тільки бути на рівні вимог ринкового середовища, але й сформувати своєрідний запас міцності в діяльності підприємства. А це можливо лише у тому випадку, якщо працювати на випередження, тобто вміти передбачати можливі зміни кон'юнктури ринку, майбутні запити споживачів та під них створювати потенційні можливості підприємства для забезпечення його високої конкурентоспроможності. Управління конкурентоспроможністю підприємства являє собою напрям менеджменту підприємства, спрямованого на формування, розвиток і реалізацію конкурентних переваг та забезпечення життєздатності підприємства.

Література

1. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов. – М. : ООО “Издательство Оникс”: ООО “Издательство “Мир и образование”, 2009. – 1360 с.
2. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл ; пер. с англ. – М. : Издательская группа “Прогресс”, 1993. – Т. 1. – 415 с.
3. Форд Г. Моє життя та робота / Г. Форд. – К. : Наш Формат, 2015. – 384 с.
4. Портер М. Э. Конкуренция / М. Э. Портер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.
5. Друкер П. Ф. Эффективное управление предприятием / П. Ф. Друкер ; пер. с англ. – М. : ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 224 с.
6. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 715 с.
7. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. – 11-е изд. – СПб. : Питер, 2005. – 800 с.
8. Державна служба статистики України. Частка продажу споживчих товарів, які вироблені на території України, у товарообороті торгової мережі підприємств (юридичних осіб) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
9. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 453 с.
10. Ламбен Жан-Жак. Менеджер, ориентированный на рынок / Жан-Жак Ламбен ; пер с англ. – СПб. : Питер, 2007. – 800 с.

References

1. Ozhegov S. Y`. Tolkovыj slovar` russkogo yazыka / S. Y`. Ozhegov. – M. : OOO “Y`zdatel`stvo Ony`ks” : OOO “Y`zdatel`stvo “My`r y` obrazovany`e”, 2009. – 1360 s.
2. Marshall A. Pry`ncy`ры эkonomy`cheskoj nauky/ A. Marshall ; per. s angl. – M. : Y`zdatel`skaya gruppa “Progress”, 1993. – t. 1. – 415 s.
3. Ford G. Moye zhy`ttya ta robota / G. Ford. – K. : Nash Format, 2015. – 384 s.
4. Porter M. Э. Konkurency`ya / M. Э. Porter ; per. s angl. – M. : Vy`l`yams, 2005. – 608 s.
5. Druker P. F. Эffekty`vnoe upravleny`e predpry`yaty`em / P. F. Druker ; per. s angl. – M. : OOO “Y`.D. Vy`l`yams”, 2008. – 224 s.
6. Porter M. Konkurentnoe prey`mushhestvo: Kak dosty`ch` vыsokogo rezul`tata y` obespechy`t` ego ustojchy`vost` / M. Porter ; per. s angl. – M. : Al`py`na By`znes Buks, 2008. – 715 s.
7. Kotler F. Markety`ng menedzhment / F. Kotler. – 11-e y`zd. – SPb. : Py`ter, 2005. – 800 s.
8. Derzhavna sluzhba staty`sty`ky` Ukrayiny`. Chastka prodazhu spozhy`vchy`x tovariv, yaki vy`robleni na tery`toriyi Ukrayiny`, u tovarooboroti torgovoyi merezhi pidpry`yemstv (yury`dy`chny`x osib) [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua/
9. Porter M. Konkurentnaya strategy`ya: Metody`ka analy`za otraslej y` konkurentov / M. Porter ; per. s angl. – M. : Al`py`na By`znes Buks, 2007. – 453 s.
10. Lamben Zhan-Zhak. Menedzher, ory`enty`rovannыj na гynok / Zhan-Zhak Lamben. Per s angl. – SPb. : Py`ter, 2007. – 800 s.

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 330.339.1

В. В. ЛУК'ЯНОВА, Є. В. ГЕДЕЛЕВИЧ
Хмельницький національний університет

ОПТИМІЗАЦІЙНІ МОДЕЛІ ПРОЦЕСІВ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Здійснення операційної діяльності промислових підприємств пов'язане з багаточисельними ризиками. Обґрунтовано необхідність використання економіко-математичних методів для вивчення як операційної діяльності, так і її складової – процесів виробничої діяльності. За допомогою оптимізаційних моделей процесів виробничої діяльності вдосконалити ефективність управління операційної діяльності промислових підприємств.

Ключові слова: *промислові підприємства, ризики, операційний ризик, операційна діяльність, процеси виробничої діяльності, ефективна система управління.*

V. V. LUKIANOVA, E. V. HEDELEVYCH
Khmelnitskyi National University

OPTIMIZATION MODELS THE PRODUCTION PROCESS EFFECTIVELY MANAGES OPERATING ACTIVITIES INDUSTRIAL ENTERPRISES

Abstract – The topic of article is "Optimization models the production process as efficient management of the operating activities of industrial enterprises". Operating activity of an industrial enterprise is subject to numerous risks. The current state of the industry as a whole, as by type for statistics. The question of the use of economic-mathematical modeling as a universal tool for analysis and research production and financial and economic processes and phenomena. Analyzed various economic and mathematical methods and models.The approaches and recommendations on their use for decision-making. Marked the main criteria for building models of studied processes depending on the type of information. The necessity of using economic and mathematical methods for the study of both operations and its component is the production process. Using optimization models the production process to improve the efficiency of managing operating industrial enterprises. The authors argue that effective management of industrial enterprises increase their competitiveness and state of the industry as a whole.

Key words: *industrial enterprises, risks, operational risk, operational activities, production process, effective management system.*

В. В. ЛУКЬЯНОВА, Е. В. ГЕДЕЛЕВИЧ
Хмельницкий национальный университетй

ОПТИМИЗАЦИОННЫЕ МОДЕЛИ ПРОЦЕССОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОПЕРАЦИОННОЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Операционная деятельность промышленного предприятия является предметом многочисленных рисков. Обоснована необходимость использования экономико-математических методов для изучения, как операционной деятельности, так и ее составляющей – процессов производственной деятельности. С помощью оптимизационных моделей процессов производственной деятельности усовершенствовать эффективность управления операционной деятельности промышленных предприятий.

Ключевые слова: *промышленные предприятия, риски, операционный риск, операционная деятельность, процессы производственной деятельности, эффективная система управления.*

Постановка проблеми. Промисловість складає значну частину ВВП України, тому дуже важливо досліджувати та вдосконалювати систему управління промислових підприємств. З встановленням в Україні ринкових відносин в економіці та швидким розвитком науково-технічного прогресу діяльність промислових підприємств зіткнулась з численними ризиками. Одним з суттєвих ризиків став операційний, що супроводжує операційну діяльність. Виробнича діяльність є значною частиною в операційній. Отже, для вдосконалення системи управління промислових підприємств, зокрема їх операційної діяльності, необхідно використовувати оптимізаційні моделі процесів виробничої діяльності, оскільки на даний момент найбільш ефективними методами вважаються економіко-математичними.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемні питання з ризиків відображені у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених: Байдою Н. В., Балабановим І. Т., Бочрніковим В. П., Верченко П. І., Вітлінським В. В., Войтко С. В., Гранатуровим В. М., Грушко В. І., Ілляшенко С. М., Зайцевою І. А., Занорою В. О., Лапустою М. Г., Леоновою В. В., Лук'яновою В. В., Машиною Н. І., Пилипченко О. І., Редхедом К., Хюсом С., Харко А. Ю., Цвігун Т. В. та інші. Значний внесок у розвиток практичного застосування методів математичного моделювання в економіці зробили такі вчені як, Буркінський Б. В., Вітлінський В. В., Гончарова К. Г., Грабовецький Б. Є., Дмитрова О. С., Здрок В. В., Лепа Н. Н., Меренкова О. В., Осипов В. П., Слуцький Є. Є., Туган-Барановський М. І. та інші. Аналіз опублікованих робіт свідчить про те, що оптимізаційні моделі процесів виробничої діяльності як ефективне управління операційною діяльністю промислових підприємств залишаються недостатньо вивченні.

Формулювання цілі статті. Метою статті є з'ясування ролі та особливостей оптимізаційних моделей процесів виробничої діяльності в системі управління операційною діяльністю промислових підприємств, що сприятимуть ефективному їх управлінню.

Виклад основного матеріалу. Проаналізуємо сучасний стан промисловості за даними експрес-випуску Державного комітету статистики України (табл. 1) [1]:

Таблиця 1

Індекси промислової продукції

(у % до відповідного періоду попереднього року)

Показник	Рік									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Промисловість	103,10	106,20	107,60	94,80	78,10	111,20	108,00	99,50	95,70	89,30
Добувна промисловість	104,40	105,80	102,60	95,70	89,40	103,70	106,80	101,90	100,80	86,30
Переробна промисловість	103,00	106,30	109,90	94,00	73,50	113,90	109,60	98,00	92,90	89,90
Виробництво і розподіл електроенергії, газу і води	102,90	106,70	102,30	98,20	88,90	109,50	105,30	102,80	98,90	93,40

Отже, з таблиці видно, що найбільші показники промисловості припадають на 2010 рік, крім добувної промисловості – 2011 рік, а найменші – 2009 рік. Найменші показники виникли як наслідок економічної кризи в 2008 році, тобто тенденція однакова як в цілому промисловості, так за її видами, лише відмінність у добувній промисловості. Потрібно відзначити, що дані за 2014 рік не містять даних окупованої території АР Крим та м. Севастополь. Найкраще показати динаміку індексу промислової продукції на рис. 1.

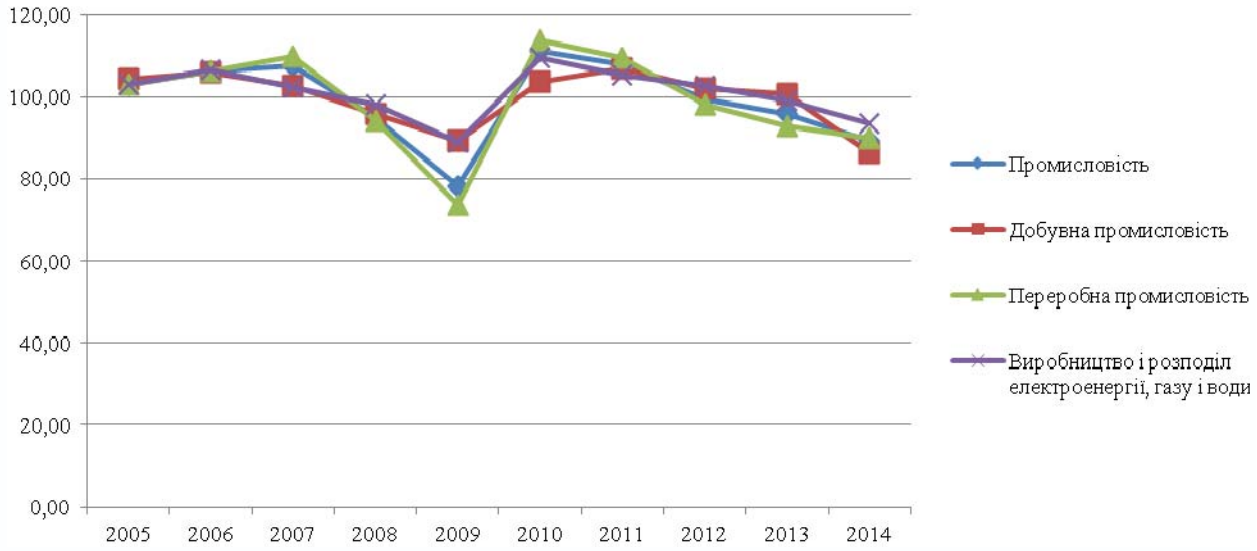


Рис. 1. Стан промисловості

На рисунку чітко видно динаміку промисловості, особливо різкі зміни у переробній промисловості, а вцілому відбувається коливання: маємо найбільші та найменші значення, але на даний час відбувається спад, тобто наближається до мінімуму, що вже спостерігалось в 2009 році. З рисунку бачимо, що суттєво на промисловість впливає значення переробної промисловості, хоча інші промисловості їй надають збільшення порівняно з переробною промисловістю. Динаміка переробної промисловості різко відрізняється від інших видів промисловості. А значення добувної промисловості та виробництва і розподілу електроенергії, газу і води весь період збігаються, крім 2010 та 2014 років. На 2014 рік спостерігається продовження спаду, що розпочато з 2011 року: найменше значення в добувної промисловості, трохи краща ситуація в виробництва і розподілу електроенергії, газу і води.

На діяльність промислових підприємств суттєвий вплив має зовнішні фактори: економічний стан країни, законодавство, контрагенти, природно-кліматичні умови, тощо, але вони складні для прогнозування і відповідно до прийняття рішень щодо управління. Крім зовнішніх факторів, є внутрішні: недоліки у системі управління, недоліки організації процесу виробництва.

Для вибору раціональних варіантів управління підприємством необхідно прогнозувати можливі ситуації, впливати на них, спрямовуючи його господарську діяльність на досягнення поставленої мети. Виконувати раціональне управління всією економіко-виробничою системою з урахуванням змін кожного виду елементів, вирішення конфліктних ситуацій без застосування економіко-математичного інструментарію неможливо.

Економіко-математичне моделювання є універсальним інструментом аналізу та дослідження виробничих та фінансово-господарських процесів і явищ. Широке використання математичних методів є важливим напрямком удосконалення економічного аналізу, який підвищує ефективність діяльності підприємств та їх підрозділів. Основними причинами швидкого поширення методів економіко-математичного моделювання є різке удосконалення сучасної економічної практики, викликане високим рівнем розвитку виробництва, зростанням темпів науково-технічного прогресу, вимогами підвищення ефективності використання природних ресурсів [2].

Повертаючись до прийняття рішень, зазначимо, що кількісно та якісно оцінити можливі альтернативи при прийнятті управлінських рішень можливо за допомогою економіко-математичних методів і моделей, серед яких найбільш вживаними є моделі математичної економії (виробничі функції та міжгалузеві баланси); математичного програмування; теорії ігор, а також статистичні, ймовірнісні та імітаційні моделі.

Необхідно зазначити, що найчастіше у ризик-менеджменті використовуються кількісні методи, які в свою чергу забезпечують надання якісної характеристики діяльності підприємства шляхом використання якісних та гібридних методів. При цьому методи, засновані на інформації, характеризуються вищим рівнем суб'єктивності одержаних результатів. У випадках, коли для прийняття рішень потрібно використовувати інформацію, що є неповною, викривленою чи може містити помилки, строгі міркування стають непридатними. Тому на практиці при прийнятті рішень в умовах невизначеності важливо мати змогу формувати міркування, що мають характер нестрогих.

В основу системного процесу формування нестрогих міркувань покладена теорія ймовірності, в якій робиться спроба усунення частини (або усіх) помилок та забезпечення прийнятного логічного висновку. Такий процес має назву ***нечіткої логіки***. На сьогодні розроблена значна кількість теорій ймовірності, що успішно використовуються в нечіткій логіці. До них належать:

– теорії, засновані на класичному визначенні ймовірності і на байєсівській ймовірності;
– теорія Хартлі, заснована на класичному визначенні множин;
– теорія Шеннона, заснована на понятті ймовірності;
– теорія Демпстера–Шефера;
– марківські моделі;
– теорія нечітких множин Заде;
– теорія Вальда;
– теорія прийняття рішень в умовах багатокритеріальності.

Найбільш відомими вважаються теорії, засновані на класичному визначенні ймовірності та на апостеріорній імовірності.

Оскільки в теорії прийняття рішень вибір найкращого варіанта відбувається з декількох можливих альтернатив, то ефективність прийнятого рішення визначається якістю врахованих даних. Якщо рішення приймається в умовах ризику, то вартість альтернативних рішень описується ймовірнісними розподілами, що обумовлює необхідність використання байєсівського аналізу.

Для початку при визначенні операційного ризику підприємств та подальшому прийнятті управлінських рішень пропонуємо застосувати системну оптимізацію, яку можна представити у вигляді послідовності процедур відносно формування моделі вихідного завдання; переведення сформованої моделі в область задач математичного програмування; рішення завдання математичного програмування в багатокритеріальній постановці. Але при прийнятті рішень рідко вдається отримати необхідну інформацію відносно об'єкта та зовнішнє середовище в повному обсязі. Навіть якщо відомі системи рівнянь, що описують поведінку системи, часто виявляється, що відсутні дані про величини певних параметрів. В подальшому виявляється, що прийнята при проектуванні модель суттєво відрізняється від реального об'єкта, що значно зменшує ефективність розробленої системи управління при прийнятті рішень.

Таким чином, дуже важливою є можливість уточнення побудованої моделі оптимізації на основі спостережень, отриманих в умовах функціонування об'єкта, що можна реалізувати, використовуючи байєсівський підхід.

Оскільки при прийнятті рішень в умовах ризику вартість альтернативних рішень описується ймовірнісними розподілами, то рішення, що приймається, засновується на використанні критерію очікуваного значення, у відповідності з яким альтернативні рішення порівнюються з точки зору максимізації очікуваного прибутку або мінімізації очікуваних витрат. Розподіл імовірностей, що використовуються при формуванні критерію очікуваного значення, відбувається із накопиченої раніше інформації. У деяких випадках виявляється можливим перерахувати ці ймовірності після отримання інформації відносно нових спостережень або експериментів. Отримані при цьому ймовірності називають ***апостеріорними або байєсівськими,*** на відміну від ***апріорних***, отриманих із вихідної інформації [3, с. 97–102].

На думку Дмитрової О. С., Гончарової К. Г., Меренкової О. В. та ін. авторів "Моделювання оцінки операційного ризику комерційного банку", моделювання кількісної оцінки рівня операційного ризику можна здійснювати за наступними моделями прийняття рішення:

1) яка ґрунтується на використанні критерію Байєса. В загальному вигляді математична формалізація задачі прийняття рішення в умовах невизначеності в рамках даного підходу;

2) яка ґрунтується на використанні критерію Вальда. Цей клас моделей прийняття рішень в умовах невизначеності або ризику належить до підходу, основою якого виступає застосування критерію "песимізму";

3) яка ґрунтується на використанні критерію оптимізму. Математично постановку задачі прийняття оптимального управлінського рішення на основі застосування критерію оптимізму. Сутність моделі полягає в наступному: оптимальною вважається та альтернатива, яка забезпечує досягнення "ідеального" можливого розв'язку поставленої задачі, тобто найкращий результат якої є найвищим з найкращих результатів усіх альтернатив.

Порівнюючи наведені математичні моделі, які використовуються в умовах невизначеності або ризику для прийняття ефективного управлінського рішення, необхідно зазначити таке:

– критерій Байєса доречно використовувати в тих випадках, коли прийняття рішення визначається як послідовність повторюваних ситуацій вибору, кожна з яких характеризується певною ймовірнісною величиною;

– критерій "песимізму" доречно використовувати за умови крайньої обережності;

– критерій "оптимізму" придатний для тих випадків, коли вартість прийняття ризику визначається як відносно низька характеристика на відміну від вартості наявних ресурсів.

Викладені підходи і побудовані на їх основі економіко-математичні моделі, які базуються на критеріях Байєса, Вальда та "оптимізму", враховують вибір значення лише одного результативного критерію при виборі ефективного управлінського рішення, тобто вони не дозволяють врахувати одночасно низку обмежень. Таке обмеження вказаних моделей може значно погіршувати отримані результати і навіть призводити до неадекватності, зокрема при визначенні рівня операційного ризику підприємства, зокрема промисловості. Саме тому надалі доцільно розглянути підхід, який дозволяє уникнути зазначеної невідповідності шляхом врахування умови багатокритеріальності;

4) багатокритеріальності. Формалізація моделі прийняття ефективного рішення на основі врахування умови багатокритеріальності передбачає акумуляцію вхідної інформації у вигляді таблиці, яка є базовою моделлю. Особливість даного підходу полягає в тому, що він враховує цільову невизначеність та надає можливість використовувати методи її подолання з мінімальними витратами [3, с. 103–106].

Останній підхід вцілому підходить для оцінки операційного ризику, оскільки він супроводжує складну систему операційної діяльності промислових підприємств, але для прийняття ефективного рішення необхідно у процесах виробничої діяльності використовувати їх оптимізаційні моделі.

Висновки. Процеси виробничої діяльності є внутрішнім фактором операційної діяльності, яка включає ще комерційні, правові, організаційно управлінські. Доцільно процеси виробничої діяльності при моделюванні розбивати на елементи: сфери виробництва (виробнича інфраструктура, основна виробнича діяльність), інноваційні, сфери забезпечення, кадрові, а за їх результати приймати рішення щодо управління. Отже, оптимізаційні моделі процесів виробничої діяльності необхідні для ефективного управління операційною діяльністю промислових підприємств, що підвищить їх конкурентоспроможність. Оскільки моделювання ще повністю не вивчене та потребує врахування науково-технічного прогресу, то доцільно і надалі продовжувати досліджування з теми.

Література

1. Сайт Держкомстату [Електронний ресурс] : стат. інформація. – Режим доступу: http://www.ukrstat. gov.ua/

2. Найко Д. А. Основні задачі економіко-математичного моделювання / Д. А. Найко, О. Ф. Шевчук, Н. В. Рибак // Сучасні інформаційні технології в управлінні економічними об`єктами : студ. наук.-пр. конф. : тези доповідей. – м. Вінниця : Вінниц. нац. аграрний університет, 2010. – Режим доступу: http://socrates.vsau. org/repository/getfile/1468.pdf

3. Моделювання оцінки операційного ризику комерційного банку : монографія / [О. С. Дмитрова, К. Г. Гончарова, О. В. Меренкова та ін.]; за заг. ред. О. С. Дмитрова. – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2010. – 264 с.

References

1. Sajt Derzhkomstatu [Elektronny`j resurs] : Staty`sty`chna informaciya. – Rezhy`m dostupu: http://www. ukrstat.gov.ua/

2. Najko D. A. Osnovni zadachi ekonomiko-matematy`chnogo modelyuvannya / D. A. Najko, O. F. Shevchuk, N. V. Ry`bak // Ctudents`ka nauk.-pr. konf. "Suchasni informacijni texnologiyi v upravlinni ekonomichny`my` ob`yektamy`": Tezy` dopovidej. – Vinny`cya : Vinny`cz`ky`j nacional`ny`j agrarny`j universy`tet, 2010. – Rezhy`m dostupu: http://socrates.vsau.org/repository/getfile/1468.pdf

3. Modelyuvannya ocinky` operacijnogo ry`zy`ku komercijnogo banku : monografiya / [O. S. Dmy`trova, K. G. Goncharova, O. V. Merenkova ta in.] ; za zag. red.O. S. Dmy`trova. – Sumy` : DVNZ "UABS NBU", 2010. – 264 s.

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 338.24

В. Г. МАРГАСОВА
Чернігівський національний технологічний університет

ІНКОРПОРАЦІЯ ПОТЕНЦІАЛУ МЕНТАЛЬНОСТІ ЖИТТЄЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДО МЕТОДОЛОГІЧНОЇ СХЕМИ ДОСЛІДЖЕННЯ СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті обґрунтовано ментальну структуру забезпечення стійкості економіки до загроз, визначено основні властивості ментальності, оцінено її вплив на становлення економічних інститутів, розкрито структуру та елементи економічної ментальності як неформального інституту системи забезпечення стійкості економіки. Досліджено національну економіку як систему, яка є взаємодією соціально-економічних відносин у суспільстві, інститутів та навколишнього середовища, де існуючі міжсистемні зв'язки підсилюють опірність кожної з підсистем, забезпечуючи здатність до самоорганізації всієї системи на основі синергії (*більшість економічних систем є ментальними*).

Ключові слова: *ментальність, стійкість економіки, економічна безпека, економічна ментальність, фактори, які корегують економічну ментальність.*

V. G. MARHASOVA

Chernihiv National University of Technology

INCORPORATION CAPACITY MENTALITY LIVELIHOODS TO METHODOLOGICAL SCHEME OF STUDY THE STABILITY OF THE UKRAINIAN ECONOMY

Abstract – The article proves the mental structure of the stabilization of the economy to threats, the basic characteristics of mentality are specified, its influence on the development of economic institutions is estimated, the structure and elements of economic mentality as an informal institution in the system of ensuring the sustainability of the economy are revealed. National economy is studied as a system, which is the interaction of socio-economic relations in society, institutions and the environment, where the existing interconnection enhance the resistance of each of the subsystems, providing the ability for self-organization of the entire system based on the synergy (*most economic systems are mental*).

Key words: *mentality, economic stability, economic safety, economic mentality, factors that adjust the economic mentality.*

В. Г. МАРГАСОВА
Черниговский национальный технологический университет

ИНКОРПОРАЦИЯ ПОТЕНЦИАЛА МЕНТАЛЬНОСТИ ЖИЗНЕОБЕСПЕЧЕНИЯ В МЕТОДОЛОГИЧЕСКУЮ СХЕМУ ИССЛЕДОВАНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В статье обоснована ментальная структура обеспечения устойчивости экономики к угрозам, определены основные свойства ментальности, оценено ее влияние на становление экономических институтов, раскрыта структура и элементы экономической ментальности как неформального института в системе обеспечения устойчивости экономики. Национальная экономика исследована как система, которая представляет собой взаимодействие социально-экономических отношений в обществе, институтов и окружающей среды, где существующие межсистемные связи усиливают сопротивляемость каждой из подсистем, обеспечивая способность к самоорганизации всей системы на основе синергии (*большинство экономических систем являются ментальными*).

Ключевые слова: *ментальность, устойчивость экономики, экономическая безопасность, экономическая ментальность, факторы, которые корректируют экономическую ментальность.*

Постановка проблеми. Розв'язання проблеми забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці і високого рівня результативності реалізації відповідної стратегії є неможливим без урахування особливого історичного досвіду, культури, специфічних принципів і засобів життєзабезпечення, що були набуті кожним суспільством або цивілізацією протягом багатовікового існування. Ці чинники сьогодні визначають рівень ментальності того чи іншого народу.

Економічна безпека, як відносно самостійна галузь світоглядних досліджень, формується і розвивається за певними правилами у кожного народу, починаючи з географічного фактору та закінчуючи споконвічними есхатологічними уявленнями, а економічна наука, у свою чергу, теоретично розв'язує загальноекономічні проблеми крізь призму національних, тим самим безпосередньо забезпечує універсальний зв'язок економічної науки зі знанням в цілому.

Таким чином, відкритою актуальною проблемою сучасної національної економіки є аналіз механізму взаємодії загального характеру економічних процесів та матеріального виробництва з національною парадигмою економічного знання, яка є сьогодні головною складовою економічної політики будь-якої країни. Основу такої парадигми створює власне національно-смислове поле економічного розвитку, котре будується на традиціях, світорозумінні, історичному досвіді, мові, цінностях та цілях кожного народу, що дає змогу створювати такі зразки економічної культури, які виведуть економіку України і національну методологію життєтворення на якісно новий світовий рівень функціонування [7].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика стійкості економічних систем, концептуальні основи яких були закладені Дж.М. Кейнсом [12], К. Марксом [23], А. Смітом [25], у її різних аспектах є об'єктом наукових досліджень відомих учених, серед яких: А. Бойко [1], Б. Карпінський [11], С. Козловський [13], В. Леонтьєв [18], І. Лук'яненко [19], О. Ляпунов [20], Дж. Сакс [35], С. Фішер [34] та ін.

Цілісне концептуальне бачення економічної ментальності в Україні ще не сформовано. Проте О. Бондаренко [2], В. Ворона [4], Е. Герасимова [7], В. Крячко [14], І. Курас [9], Ю. Пачковський [24], Є. Суїменко [4] й інші проводять дослідження в царині соціально-економічної, трудової поведінки суб'єктів суспільних процесів в Україні, зокрема, її підприємницьких характеристик. Ними також звертається увага на недооцінку чинника ментальності у вітчизняних соціально-економічних дослідженнях.

Формулювання цілі статті. Мета статті полягає у розгляді економічної ментальності як фундаментального поняття, яке узагальнено інтегрує в собі суттєві властивості та безпосередні й опосередковані відносини в сфері соціально-економічної діяльності суспільства та в системі забезпечення стійкості економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Задля обґрунтування ментальної структури системи забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці необхідно почати з самого поняття ментальності та історії його виникнення, адже вивчення ментальності економічною наукою базується на теоретичних і практичних напрацюваннях в інших сферах (соціології, психології, історії, філософії та ін.). Так, зокрема, менталітет (ментальність) є системою поглядів, оцінок, норм і умонастроїв, що ґрунтується на наявних у цьому суспільстві знаннях та віруваннях і задає разом з домінуючими потребами та архетипами колективного безсвідомого ієрархію цінностей, а отже й характерні для представників цієї спільності переконання, ідеали, схильності, інтереси та інші соціальні установки, що відрізняють цю спільність від інших (засвідчено у наукових джерелах [7; 15; 17]).

Ця категорія пройшла тривалий шлях еволюції. Загальнотеоретичні аспекти розробки поняття ментальності можна певною мірою знайти у соціолога і філософа Е. Дюркгейма ("Про розподіл суспільної праці") [8], філософа В. Канта ("Критика чистого розуму") [10], психолога, антрополога, соціолога, історика Р. Лебона ("Психологія народів і мас") [16], психолога З. Фрейда ("Мойсей і монотеїзм") [27], соціолога і філософа Е. Фромма ("Втеча від свободи") [28], філософа, історика і культуролога М. Фуко ("Слова і речі") [29], психолога К.Р. Юнга ("Психологічні типи") [33]. В їх роботах містяться важливі висновки, які лягли в основу подальших розробок цієї проблеми. У цілому, всі наукові розробки та роботи і на Заході й у пострадянських країнах умовно поділяються на три напрями:

1) культурологічний, представники якого розглядають ментальність як сукупність уявлень і поглядів людей, що проживають на одній території і в певну епоху. Ментальність – це колективна свідомість, опосередкована соціальним середовищем;

2) психологічний, згідно якого менталітет – це система поглядів, оцінок, що розкриваються на індивідуальному рівні та ґрунтуються на існуючих у певному суспільстві знаннях, традиціях і віруваннях. Важливою рисою менталітету є те, що він задається архетипами колективного несвідомого;

3) соціологічний, у якому ментальність розглядається як історично зумовлені соціальні настрої та установки, що склалися в конкретних умовах. Менталітет визначає досвід і поведінку як індивіда, так і соціальних груп.

Основними властивостями менталітету, характерними для всіх напрямків і такими, що визначають саму його сутність, є: 1) латентність – прихованість від безпосереднього спостереження; 2) константність – стійкість і відтворюваність в будь-яких умовах, у тому числі й кризових; 3) амбівалентність – двоїстість, суперечливість прояву; 4) взаємопов'язаність і агрегатність – прояв якісної системності характеристик менталітету [17]. У цій відповідності зазначимо, що у своєму генезисі класичною політекономією (смітіанством) безпосередньо враховано основи моральної філософії, сама назва якої свідчить про схожості з проблемами ментальності. Подальша історія економічної теорії свідчить, що окремі її складові змістовного наповнення ментальності включалися представниками багатьох напрямів і шкіл (переважно гетеродоксії) в предмет економічного дослідження. Причому, зазвичай у якості важливих концептуальних елементів їх теорій. Так, наприклад, у XX ст. поняття ментальності активно увійшло в науковий обіг як філософії, соціальної психології, так і економіки. Щодо економічної теорії, то мова може йти про доцільність оперування поняттям економічної ментальності. При цьому, признаємо, що економічна ментальність впливає на всі сфери життя суспільства. Особливості економічних цінностей і норм поведінки, властиві тією чи іншою мірою для всіх представників будь-якої етнічної групи, характеризують її національну економічну ментальність. Вплив економічної ментальності на розвиток національної економіки має наступний загальний вигляд (див. рис. 1): економічна ментальність (основний неформальний інститут) формується під впливом об'єктивних умов життя нації і визначає характер соціально-економічних норм (формальних інститутів), які, в свою чергу, формують історичну траєкторію соціально-економічного розвитку нації.

Щодо структури економічної ментальності – загальноприйнятої концепції не існує. На нашу думку, можна виділити наступні структурні рівні її реалізації: а) рівень несвідомого (підсвідомість, колективне несвідоме, трансперсональна свідомість); б) рівень свідомого (освідомлення, рефлексія); в) рівень індивідуальної ментальності, єдність свідомих і несвідомих (підсвідомих, трансперсональних) цінностей; г) рівень мен-

тальності певної соціальної групи, суспільства, єдності загальноприйнятих в їх межах норм і настанов. При цьому, основними елементами економічної ментальності – є, на нашу думку, стереотипи споживання, норми і зразки соціальної взаємодії, організаційні форми господарської життєдіяльності, ціннісно-мотиваційне відношення до праці і до багатства, ступінь сприйняття зарубіжного досвіду (рис. 2).

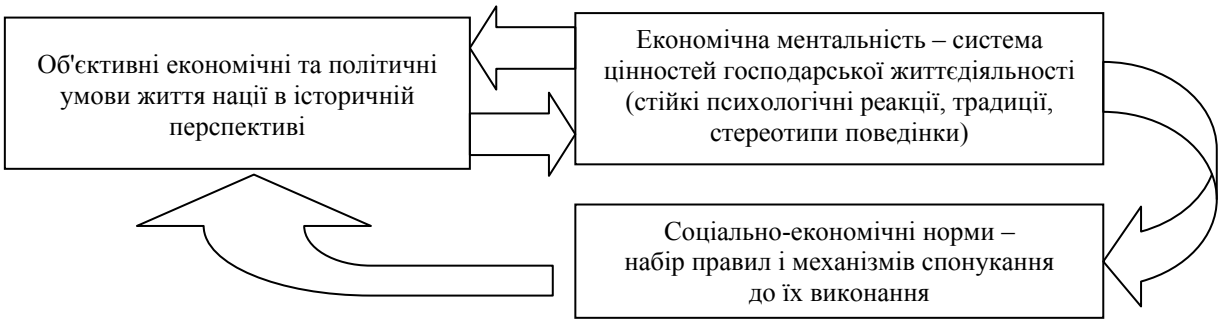


Рис. 1. Вплив ментальності на становлення економічних інститутів [32]

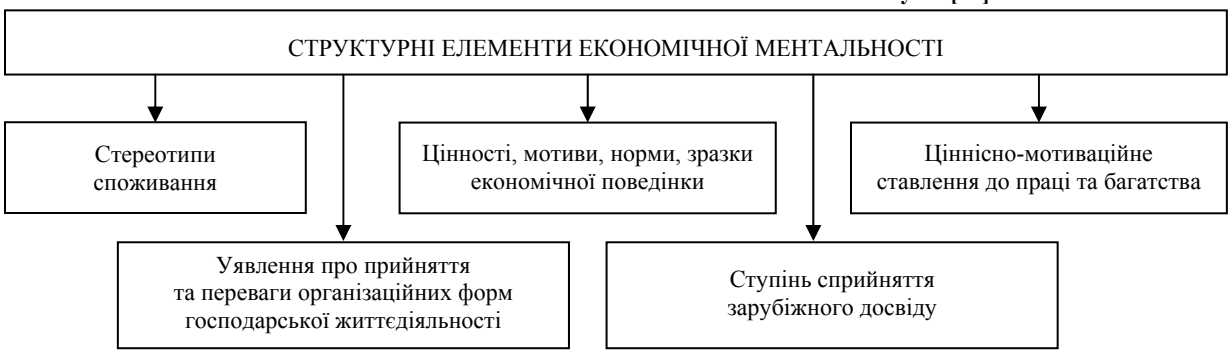


Рис. 2. Структурні елементи економічної ментальності

Стереотипи споживання – уявлення про нормальний споживчий бюджет і про бажані тенденції його зміни можуть варіюватися у різних народів в дуже широких межах. Різні стереотипи споживання обумовлюють і різні підходи до виробництва в структурі національної економіки: або більше працювати і більше отримувати, або працювати як можна менше, забезпечуючи стандартні потреби.

Цінності, мотиви, норми, зразки економічної поведінки – люди по-різному відносяться до своїх партнерів з виробничого процесу. Для освіченого сучасника природна думка про те, що люди спочатку рівні, що людина цінна не тим, якої вона раси, національності, прізвища тощо, а своїми власними діловими якостями. Однак навіть в цей час спілкування людей як рівного з рівним аж ніяк не є загальноприйнятим, а в доіндустріальних економічних системах дискримінація – поділ людей на “своїх” і “чужих” – взагалі є загальним правилом.

Ціннісно-мотиваційне ставлення до праці та багатства – найважливішим компонентом господарської культури, який найбільш легко фіксується, є ціннісно-мотиваційне ставлення до праці і до багатства (як до результату праці). Праця може трактуватися і як принизливе заняття, і як єдиний можливий шлях самореалізації людини. Відповідно, в одному випадку праця є лише засобом досягнення мети, в іншому ж – однією з цілей життєдіяльності нормальної людини. Зароблене працею багатство також може і вітатися, і засуджуватися. Природно, що поклоніння перед багатством або його засудження не можуть не впливати на максимізуючу поведінку індивіда, підстьобуючи його або обмежуючи.

Уявлення про прийняття та переваги організаційних форм господарської життєдіяльності – господарська поведінка людей значною мірою залежить від того, які загальноприйняті стереотипи взаємовідносин суспільства та індивіда. Саме організаційні форми існування господарської культури задають ті форми організації праці, взаємовідносин держави та бізнесу, які вважаються нормальними, яких індивід зобов'язаний дотримуватися, якщо він не бажає відчувати суспільного осуду. Головним стереотипом, що стосуються організаційних форм, є схильність до самостійної, індивідуальної або групової, колективної діяльності. У будь-якому суспільстві, зазвичай, обов'язково представлені одночасно і індивідуалістичні і колективістські цінності, але їх пропорції можуть бути дуже різними.

Ступінь сприйняття зарубіжного досвіду – успіх або провал національного економічного розвитку багато в чому залежить від того, як національна господарська культура реагує на передовий зарубіжний досвід – відторгає його, творчо сприймає або механічно копіює.

Таким чином, економічну ментальність визначають такі ознаки, як історизм та суспільний характер. Їх вплив проявляється у наступному: а) економічна ментальність синтезує та акумулює результати попе-

реднього культурного розвитку, його загальноцивілізаційні, загальностадіальні, етнонаціональні та інші параметри; б) риси ментальності варіюють відповідно соціально-економічній специфіці його носіїв: їх статусу потреб, інтересів цілей і тощо; в) національний характер (тип) економічної ментальності обумовлює її широку варіативність (специфічність) для різних етносів, націй, жителів різних країн та регіонів; г) відмітимо вплив на її формування релігійних моральних норм і принципів (розкрито у науковому джерелі [5]).

При цьому, економічна ментальність, притаманна Україні, відображає тривалу і трагічну історію нашої держави. Можна виділити, принаймні, чотири групи факторів, які, накладаючись один на одного, сформували сучасну вітчизняну економічну ментальність: 1) мобілізаційно-комунальне виробниче середовище – фактор, який діє з початкових моментів розвитку української нації; 2) православна етика – чинник, що здійснює значний вплив на розвиток національної культури понад тисячоліття; 3) наздоганяюча модернізація, яка протягом останніх століть змушує українське суспільство знаходитися в стані постійної мобілізації; 4) радянський "експеримент", під впливом якого протягом більше 70 років здійснювалося цілеспрямоване ідеологічне виховання українців.

Поряд із зазначеним, економічна ментальність характеризує специфіку свідомості населення, що складається історично і проявляється в єдності свідомих та несвідомих цінностей, норм і настанов, які відображаються у поведінці населення. Отже, у вузькому сенсі економічна ментальність – це ментальність у пристосуванні до економіки (господарства) як сфери життєдіяльності суспільства, яка реалізується в певних формах та механізмах економічної (господарської) активності людини. У широкому сенсі економічна ментальність є принциповою властивістю діяльності людини як соціально-економічного суспільного суб'єкта; це – внутрішня логіка системи дій, вчинків, реакцій людини-суб'єкта господарської активності [2]. У відповідності до вказаного вище, признаємо, що економічними архетипами ментальності є: економічна раціональність, цілераціональність, раціональність ставлення до світу, прагматична мотивація, підприємливість, соціально-економічний індивідуалізм, активність людини як економічного суб'єкта, особлива соціально-психологічна мотивація, готовність і здатність до різних видів ризику, діяльна самосвідомість, прихильність певній діловій моралі й інші (репрезентовано у наукових джерелах [3; 26; 31]). Названі ознаки дають змогу тлумачити економічну ментальність родовою властивістю господарської діяльності як складової сутності людського універсуму, а також виходити на конкретні специфічні риси та прояви економічної ментальності (через форми та механізми економічної поведінки людини, через соціально-психологічний та індивідуально-психологічний "портрет" суб'єкта господарської діяльності тощо) при функціонуванні системи забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці.

Процес економічних трансформацій в новітній Україні породжує становлення принципово нових особливостей соціально-економічних відносин, сприяє змінам соціально-економічної поведінки людей, які позначаються на їх економічній свідомості та поведінці, зрушенням у процесах розгортання їх економічної ментальності. Поряд з новими рисами економічної поведінки вітчизняного соціального суб'єкта мають місце нові риси його економічної ментальності. Суспільна свідомість має адаптуватися до радикальних змін соціально-економічної поведінки; має відбутися процес цивілізованого "оброблення" цієї ситуації ментальністю. Відтак, при розгляді цих категорій представлення забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці як метасистеми стає досить дискусійним. Тут передбачаються визначеність зв'язків між елементами, наявність єдиного системоутворюючого фактора, цілі, термодинамічна ізольованість, а значить математична модель, яка буде включати вимірювану кінцеву кількість входів і виходів. Розглянуті ознаки, на наш погляд, не відображають процес функціонування економіки як системи.

Вважаємо за доцільне признати таке: якщо застосовувати до економіки категорію "система", то тільки на досить абстрактному рівні, адже не враховується залучення людини як творця, джерела економічних відносин. Стійкість економіки до загроз економічній безпеці – це така структура, яка включає в себе "усвідомлення" зовнішнього світу та має враховувати вплив когнітивних здібностей людини на моделювання економічних систем. При цьому, загальна методології побудови економічних систем, у тому числі й економіки, полягає в їх різноманітності та властивостях, а також у відсутності значущих, достовірних методів аналізу систем такої природи. Виділимо такі ключові групи систем: 1) об'єктивні (первинні) системи: природна система і людина, в них мета задана ззовні; 2) ментальні системи, створені в результаті цілеспрямованої людської діяльності: політична, соціальна, економічна, система обміну; 3) технічні системи.

Відповідно до детермінант усталеної концептуальної моделі розвитку суспільства сукупність ментальних і технічних систем являє собою системний економічний комплекс. Логічно, що мають враховуватися особливості ментальної структури при побудові системи забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці. Тоді, менталітет суспільства є складною системою, що включає в себе, щонайменше, два рівні: зовнішній, вітальний, значною мірою рухливий, пов'язаний безпосередньо з мінливими життєвими обставинами, в тому числі природними, соціально-економічними, політико-ідеологічними та ін.; і внутрішній – інертний, більш стійкий, що представляє собою у певному сенсі "ядро", яке і коригує ментальні настанови, "відновлюючи" їх, приводячи до єдиного знаменника, наскільки це можливо, індивідуальні ментальності.

Розглядаючи економіку як систему, яка є взаємодією соціально-економічних відносин у суспільстві, інститутів та навколишнього середовища, де існуючі міжсистемні зв'язки підсилюють опірність кожної з підсистем, забезпечуючи здатність до самоорганізації всієї системи на основі синергії (рис. 3), зазначимо, що більшість економічних систем є ментальними та мають враховувати свій потенціал життєзабезпечення.

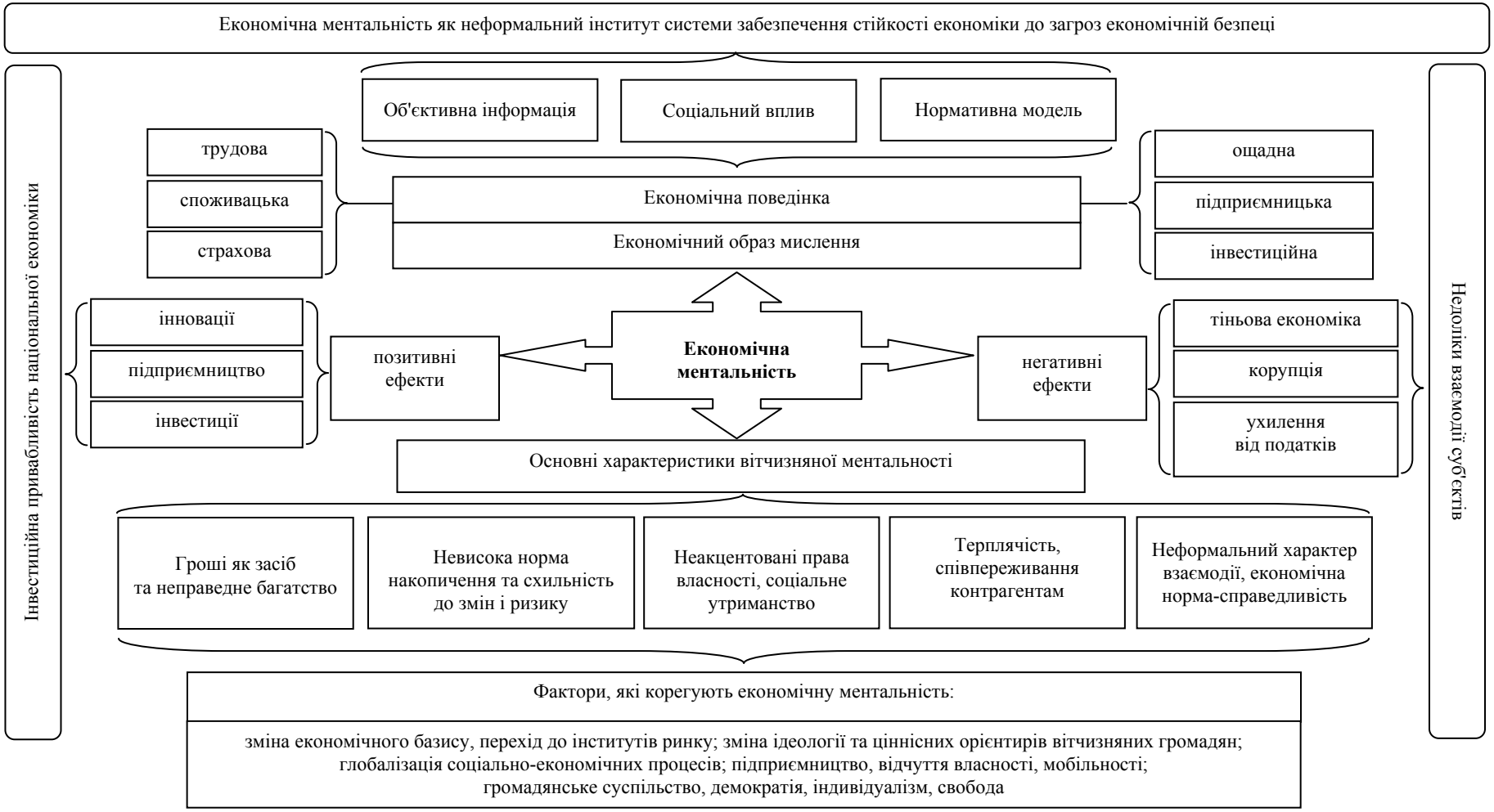


Рис. 3. Характеристика економічної ментальності як неформального інституту системи забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці
Джерело: складено автором на основі [30]

Звідси, детальність вивчення особливостей ментальності функціонування і розвитку української економіки, стикається з низкою методологічних проблем при їх вивченні, а саме: а) включення у вивчення когнітивної системи людини, здатної до рефлексії; б) принциповий перехід від редукціонізму до холізму у вивченні ментальних систем (основні ідеї теорії систем групуються навколо вивчення специфіки цілісних властивостей системи, неперетворюваний до властивостей її складових); в) недостатній рівень розвитку математичного апарату для побудови моделей функціонування і формування системних комплексів; г) представлення економічного системного комплексу як структури різних підсистем різної природи, елементів з різними багатовимірними параметрами – останнє, дозволяє стверджувати, що сучасні математичні інтерпретації сучасних ментальних систем припускають, що вони (системи) є безліччю елементів. Це є суперечливим фактом, адже система не є безліччю, а тільки як представлена безліччю. Елементи ментальних систем не можуть бути представлені як фіксовані частки. Внаслідок віднесення їх до певної математичної безлічі як саме членування ментальних систем носити досить умовний характер, так і взаємозв'язки між їх елементами, що пов'язано з когнітивними здібностями спостерігача. В залежності від інтерпретації причинно-наслідкових зв'язків можна отримати абсолютно різні висновки.

Цінності і цілі в системі забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці – це, насамперед, структура тих значень людських навичок, умінь та економічних подій, котра надає смисл суспільному досвіду і знанням, вони вказують орієнтири, зразки, норми, що визначають спрямованість економічних процесів. Вони є символами та ідеями, що виражають і зумовлюють орієнтацію людей у сфері економічних відносин щодо забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці, в межах якої практичні дії виробничо-матеріального характеру, знаряддя та засоби праці, виготовлені продукти набувають смисл, розуміються і витлумачуються людьми. Таким чином, економічна ментальність – 1) є суб'єктивною інформацією, тобто внутрішнім і суб'єктивним регулятором поведінки, невіддільний від певного господарюючого суб'єкта; 2) характеризується усіма атрибутивними ознаками неформальних інститутів, оскільки вона є формою реалізації взаємодій між економічними агентами в системі забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці; імпліцитно містить механізм соціального контролю, який структурує зазначені взаємодії між економічними агентами; є неявною нормативною моделлю поведінки економічних агентів; 3) реалізується в організаційній моделі господарської поведінки агентів та відтворювального циклу, стереотипах заощадження і споживання, ступеня сприйнятливості інституційного середовища до інститутів, що трансформуються або новостворюються, та виступає залежно від характеру взаємодії з формальними інститутами в якості джерела поступальної макроекономічної динаміки або фактора консервації інституційного середовища і, відповідно, поряд із соціально-комунікативними чинниками, вихованням та освітою, визначає економічний образ мислення.

Висновки. Процеси глобалізації та інформатизації економічного простору призвели до становлення глобальної економічної ментальності, що обумовлює процеси уніфікації поведінку агентів системи забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці.

У той же час унікальність вітчизняного економічного менталітету є одним із джерел формування стійких неефективних норм, які перешкоджають формуванню і реалізації інноваційно орієнтованої стратегії розвитку національної економіки та інтерналізації негативних екстерналій. Таким чином, економічна ментальність є суттєвим фактором, що визначає успішність реформ, функціонування економічних інститутів та, врешті-решт, системи забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці. Динаміка неформалізованого інституту – економічної ментальності – задає вектор поведінки агентів цієї системи, дозволяючи їм найбільш ефективно або менш ефективно використовувати наявні ресурси. Звідси, можна також визнати, що економічна ментальність володіє ознаками інституційної організації (суб'єктивна інформація як внутрішній регулятор поведінки, невіддільний від суб'єкта ринку; соціальна модель взаємодії агентів національної економіки; нормативна модель поведінки, що існує в формі об'єктивної інформації, зовнішнього і незалежного від індивіда фактора), що дозволяє розглядати її як неформальний інститут системи забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці, є “драйвером” або неформалізованим бар'єром процесу модернізації.

Література

1. Бойко А. В. Стійкість національної економіки: теорія, методологія, практика : монографія / А. В. Бойко ; НАНУкраїни, Ін-т економіки та прогнозування. – К., 2014. – 287 с.

2. Бондаренко О. В. Українська економічна ментальність: соціально-філософський аналіз : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. докт. філософ. наук : 09.00.03 – соціальна філософія та філософія історії / О. В. Бондаренко. – К., 2007. – 32 с.

3. Бурков В. Н. Механизмы функционирования организационных систем / В. Н. Бурков, В. В. Кондратьев. – М. : Наука, 1981. – 384 с.

4. Экономическая культура населения Украины / Под ред. В. М. Вороны, Е. И. Суименко. – К. : Институт социологии НАН Украины, 2008. – 315 с.

5. Гайдай Т. В. Теоретико-методологические основы исследования экономической ментальности: институциональный аспект [Электронный ресурс] / Т. В. Гайдай. – Режим доступу: http://ecsocman.hse.ru/data/595/113/1231/Gaidai.pdf

6. Герасименко О. В. Стійкість фінансової системи України як передумова євроінтеграції / О. В. Герасименко // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2013. – № 2. – С. 25–28.

7. Герасимова Е. М. Ментальність в структурі цінностей і цілей економічного знання [Електронний ресурс] / Е. М. Герасимова // Мультиверсум. Філософський альманах. – К. : Центр духовної культури, 2007. – № 62. – Режим доступу: http://www.filosof.com.ua/Jornel/M_62/ Herasymova.pdf

8. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда / Э. Дюркгейм. – М. : Канон, 1996. – 432 с.

9. Етнонаціональний розвиток України: терміни, визначення, персоналії / Відп. ред. Ю. І. Римаренко, І. Ф. Курас. – К. : АН України, Ін-т держави і права, 1993. – 807 с.

10. Кант И. Критика чистого разума [Электроный ресурс] / И. Кант ; [пер. Н. Лосского]. – М. : Мысль, 1994. – Режим доступа: http://psylib.ukrweb.net/books/kanti02/index.htm

11. Карпінський Б. Стійкість економічної системи як фактор впливу на ефективність функціонування механізму збалансованості системи держави / Б. Карпінський // Економіка. Фінанси. Право. – 2004. – №8. – С. 3–7.

12. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег [Электронный ресурс] / Дж. М. Кейнс. – М. : Из-во Эксмо-Пресс. – Режим доступа: http://incity.org.ua/lib/books?menu=47&file

13. Козловський С. В. Управління сучасними економічними системами, їх розвитком та стійкістю : монографія / С. В. Козловський. – Вінниця : Меркьюрі Поділля, 2010. – 432 с.

14. Крячко В. І. Соціодіагностичний ракурс української ментальності : монографія / В. І. Крячко. – К. : Вид-во ТОВ ,“НВП “Інтерсервіс”, 2012. – 248 с.

15. Латов Ю. В. Экономическая ментальность как неформальный институт российской экономики / Ю. В. Латов, Н. В. Латова // Постсоветский институционализм. – 2005. – С. 347–374.

16. Лебон Г. Психология народов и масс / Г. Лебон. – М. : Академический проект, 2011. – 238 с.

17. Лемешенко П. С. Неформальные институты и рыночная реформа в Беларуси: эволюция, противоречия, стратегия / П. С. Лемешенко, А. М. Сидорова. – Мн. : Мисанта, 2013. – 99 с.

18. Леонтьев В. Экономические эссе. Теории, исследования, факты и політика / В. Леонтьев. – М. : Политиздат, 1990. – 415с.

19. Лук’яненко І. Г. Сучасні економетричні методи у фінансах / І. Г. Лук’яненко, Ю. О. Городніченко. – К. : Літера ЛТД, 2002. – 352 с.

20. Ляпунов А. М. Общая задача устойчивости движения / А. М. Ляпунов. – Л., М. : ОНТИ, 1935. – 368 с.

21. Маргасова В. Г. Економікобезпекознавство як інтегрований напрям забезпечення стійкості економіки до загроз / В. Г. Маргасова, Т. В. Клименко // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2014. – № 4. – С. 7–16.

22. Маргасова В. Г. Концептуальні засади стійкості економіки до загроз економічній безпеці / В. Г. Маргасова, Т. В. Клименко // Теоретичні і практичні аспекти соціально-економічного розвитку України: макро- та регіональний рівні : монографія / За заг. ред. В. Ф. Савченка, Т. Л. Шестаковської. – Чернігів : Десна Поліграф, 2015. – 276 с. – С. 36-50.

23. Маркс К. Капитал [Электронный ресурс] / К. Маркс. – Режим доступа: http://anticapitalist.ru/ books/kapital.pdf

24. Пачковський Ю. Ф. Інституціональні проблеми розвитку підприємницької активності в Україні (за результатами експертного опитування) / Ю. Ф. Пачковський // Український соціум: Соціологія. Політика. Економіка. Педагогіка. – 2007. – № 4. – С. 105–113.

25. Сміт А. Добробут націй: дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт ; пер. с англ. – К. : Port-Royal, 2001. – 592 с.

26. Тюкин И. Ю. Адаптация в нелинейных динамических системах / И. Ю. Тюкин, В. А. Терехов. – СПб., 2006. – 377 с.

27. Фрейд З. Моисей и монотеизм / З. Фрейд. – М. : ИД “REFL-book”, Ваклер, 1998.

28. Фромм З. Бегство от свободы / З. Фромм. – М. : Прогресс, 1989.

29. Фуко М. Слова и вещи. Археология гуманитарных наук [Электронный ресурс] / М. Фуко. – СПб. : A-cad, 1994. – 406 с. – Режим доступа: http://lib.ru/CULTURE/FUKO/weshi.txt

30. Цветкова Г. С. Формирование системной парадигмы взаимодействия институтов в условиях постиндустриальной экономики : автореф. дис. на соиск. науч. степени д-ра экон. наук : 08.00.01 – Экономическая теория / Г. С. Цветкова. – Казань, 2014. – 51 с.

31. Швырев В. С. Рациональность как ценность культуры. Традиция и современность : монография / В. С. Швырев. – М. : Прогресс-Традиция, 2003. – 176 с.

32. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) [Электронный ресурс] : монография / Р. М. Нуреев, А. В. Алексеев, Е. С. Балабанов, И. Ф. Герцог и др. ; под ред. д.э.н., проф. Р. М. Нуреева. – М. : Московский общественный научный фонд, 2001. – Режим доступу: http://www. bibliotekar.ru/economicheskaya-teoriya-4.

33. Юнг К. Г. Психологические типы / К. Г. Юнг ; под ред. В. Зеленского ; пер. С. Лорие. – СПб. : Азбука, 2001. – 733 с.

34. Fisher, S. (1977), “Long term contracts, rational expectations and the optimal money supply rule”, Chicago, Political Economy, pp. 191–205.

35. Sachs, J., Tornell, F. and Velasco, F., (1996), “Financial crises in emerging market: The lesson from 1995”, Brooking Papers in Economics Activity, Vol. 1, pp. 147–215.

References

1. Bojko A. V. Stijkist` nacional`noyi ekonomiky`: teoriya, metodologiya, prakty`ka : monografiya / A. V. Bojko; NANUkrayiny`, In-t ekonomiky` ta prognozuvannya. – Ky`yiv, 2014. – 287 s.
2. Bondarenko O.V. Ukrayins`ka ekonomichna mental`nist`: social`no-filosofs`ky`j analiz : avtoref. dy`s. na zdobuttya nauk. stup. dokt. filosof. nauk : 09.00.03 – social`na filosofiya ta filosofiya istoriyi / O. V. Bondarenko. – K., 2007. – 32 s.
3. Burkov V. N. Mexany`zmы funkcy`ony`rovany`ya organy`zacy`onnыx sy`stem / V. N. Burkov, V. V. Kondrat`ev. – M. : Nauka, 1981. – 384 s.
4. Эkonomy`cheskaya kul`tura naseleny`ya Ukray`nы / Pod red. V. M.Voronы, E. Y`. Suy`menko. – K. : Y`nsty`tut socy`ology`y` NAN Ukray`nы, 2008. – 315 s.
5. Gajdaj T. V. Teorety`ko-metodology`chesky`e osnovы y`ssledovany`ya эkonomy`cheskoj mental`nosty`: y`nsty`tucy`onal`nыj aspekt [Эlektronnыj resurs] / T. V. Gajdaj. – Rezhy`m dostupu: http://ecsocman.hse.ru/data/595/113/1231/Gaidai.pdf
6. Gerasy`menko O. V. Stijkist` finansovoyi sy`stemy` Ukrayiny` yak peredumova yevrointegraciyi / O. V. Gerasy`menko // Visny`k Universy`tetu bankivs`koyi spravy` Nacional`nogo banku Ukrayiny`. – 2013. – # 2. – S. 25–28.
7. Gerasy`mova E. M. Mental`nist` v strukturi cinnostej i cilej ekonomichnogo znannya [Elektronny`j resurs] / E. M. Gerasy`mova // Mul`ty`versum. Filosofs`ky`j al`manax. – K. : Centr duxovnoyi kul`tury`, 2007. – # 62. – Rezhy`m dostupu: http://www.filosof.com.ua/Jornel/M_62/ Herasymova.pdf
8. Dyurkgejm Э. O razdeleny`y` obshhestvennogo truda / Э. Dyurkgejm. – M. : Y`zdatel`stvo ,“Kanon”, 1996. – 432 s.
9. Etnonacional`ny`j rozvy`tok Ukrayiny`: terminy`, vy`znachennya, personaliyi / Vidp. red. Yu. I. Ry`marenko, I. F. Kuras. – K. : AN Ukrayiny`, In-t derzhavy` i prava, 1993. – 807 s.
10. Kant Y`. Kry`ty`ka chy`stogo razuma [Elektronny`j resurs] / Y`. Kant ; per. N. Losskogo. – M. : Mыsl`, 1994. – Rezhy`m dostupu: http://psylib.ukrweb.net/books/kanti02/index.htm
11. Karpins`ky`j B. Stijkist` ekonomichnoyi sy`stemy` yak faktor vply`vu na efekty`vnist` funkcionuvannya mexanizmu zbalansovanosti sy`stemy` derzhavy` / B. Karpins`ky`j // Ekonomika. Finansy`. Pravo. – 2004. – # 8. – C. 3–7.
12. Kejns Dzh. M. Obshhaya teory`ya zanyatosty`, procenta y` deneg [Elektronny`j resurs] / Dzh. M. Kejns. – M. : Y`z-vo Эksmo-Press. – Rezhy`m dostupu: http://incity.org.ua/lib/books?menu=47&file
13. Kozlovs`ky`j S. V. Upravlinnya suchasny`my` ekonomichny`my` sy`stemamy`, yix rozvy`tkom ta stijkistyu : [monografiya] / S. V. Kozlovs`ky`j. – Vinny`cya : ,Merk`yuri Podillya, 2010. – 432 s.
14. Kryachko V. I. Sociodiagnosty`chny`j rakurs ukrayins`koyi mental`nosti : monografiya / V. I. Kryachko. – K. : Vy`d-vo TOV “NVP “Interservis”, 2012. – 248 s.
15. Latov Yu. V. Эkonomy`cheskaya mental`nost` kak neformal`nыj y`nsty`tut rossy`jskoj эkonomy`ky` / Yu. V. Latov, N. V. Latova // Postsovetsky`j y`nsty`tucy`onaly`zm. – 2005. – S. 347–374.
16. Lebon G. Psy`xology`ya narodov y` mass / G. Lebon. – M. : Akademy`chesky`j proekt, 2011. – 238 s.
17. Lemeshenko P. S. Neformal`nыe y`nsty`tutы y` гыnochnaya reforma v Belarusy`: эvolyucy`ya, proty`vorechy`ya, strategy`ya : nauchnoe y`zdany`e / P. S. Lemeshenko, A. M. Sy`dorova. – Mn. : My`santa, 2013. – 99 s.
18. Leont`ev V. Эkonomy`chesky`e эsse. Teory`y`, y`ssledovany`ya, faktы y` polity`ka / V. Leont`ev. – M. : Y`zdatel`stvo ,“Poly`ty`zdat”, 1990. – 415s.
19. Luk'yanenko I. G. Suchasni ekonometry`chni metody` u finansax / I. G. Luk'yanenko, Yu. O. Gorodnichenko. – K. : Litera LTD, 2002. – 352 s.
20. Lyapunov A. M. Obshhaya zadacha ustojchy`vosty` dvy`zheny`ya / A. M. Lyapunov. – L., M. : ONTY`, 1935. – 368 c.
21. Margasova V. G. Ekonomikobezpekoznavstvo yak integrovany`j napryam zabezpechennya stijkosti ekonomiky` do zagroz / V. G. Margasova, T. V. Kly`menko // Naukovy`j visny`k ChDIEU. – 2014. – # 4. – S. 7–16.
22. Margasova V. G. Konceptual`ni zasady` stijkosti ekonomiky` do zagroz ekonomichnij bezpeci / V. G. Margasova, T. V. Kly`menko // Teorety`chni i prakty`chni aspekty` social`no-ekonomichnogo rozvy`tku Ukrayiny`: makro- ta regional`ny`j rivni : monografiya / Za zag. red. V. F. Savchenka, T. L. Shestakovs`koyi. – Chernigiv : Desna Poligraf, 2015. – 276 s. – S. 36–50.
23. Marks K. Kapy`tal [Elektronny`j resurs] / K. Marks. – Rezhy`m dostupu: http://anticapitalist.ru/books/kapital.pdf
24. Pachkovs`ky`j Yu. F. Insty`tucional`ni problemy` rozvy`tku pidpry`yemny`cz`koyi akty`vnosti v Ukrayini (za rezul`tatamy` ekspertnogo opy`tuvannya) / Yu. F. Pachkovs`ky`j // Ukrayins`ky`j socium: Sociologiya. Polity`ka. Ekonomika. Pedagogika. – 2007. – # 4. – S. 105–113.
25. Smit A. Dobrobut nacij: doslidzhennya pro pry`rodu ta pry`chy`ny` dobrobutu nacij / A. Smit ; per. s angl. – K. : Port-Royal, 2001. – 592 s.
26. Tyuky`n Y`. Yu. Adaptacy`ya v nely`nejnыx dy`namy`chesky`x sy`stemax / Y`. Yu. Tyuky`n, V. A. Terexov. – SPb., 2006. – 377 s.
27. Frejd Z. Moy`sej y` monotey`zm / Z. Frejd. – M. : Y`zdatel`sky`j dom ,“REFL-book”, Vakler, 1998.

28. Fromm Z. Begstvo ot svobodы / Z. Fromm. – M. : Progress, 1989.

29. Fuko M. Slova y` veshhy`. Arxeology`ya gumany`tarnыx nauk [Elektronny`j resurs] / M. Fuko. – SPb. : A-sad, 1994. – 406 s. – Rezhy`m dostupu: http://lib.ru/CULTURE/FUKO/weshi.txt

30. Czvetkova G. S. Formy`rovany`e sy`stemnoj parady`gmы vzay`modejstvy`ya y`nsty`tutov v uslovy`yax posty`ndustry`al`noj эkonomy`ky` : avtoref. dy`s. na soy`skany`e nauch. step. dokt. эkonom. nauk : 08.00.01 – Эkonomy`cheskaya teory`ya / G. S. Czvetkova. – Kazan`, 2014. – 51 s.

31. Shvыrev V. S. Racy`onal`nost` kak cennost` kul`turы. Trady`cy`ya y` sovremennost` : monografy`ya / V. S. Shvыrev. – M. : Progress-Trady`cy`ya, 2003. – 176 s.

32. Эkonomy`chesky`e subъektы postsovetskoj Rossy`y` (y`nsty`tucy`onal`nыj analy`z) [Эlektronnыj resurs] : monografy`ya / [Nureev R. M., Alekseev A. V., Balabanov E. S., Gerczog Y`. F. y` dr.]; pod red. d.э.n., prof. R. M. Nureeva. – M. : Moskovsky`j obshhestvennыj nauchnыj fond, 2001. – Rezhy`m dostupu: http://www.bibliotekar.ru/economicheskaya-teoriya-4.

33. Yung K. G. Psy`xology`chesky`e ty`pы / K. G. Yung / [pod red. V. Zelenskogo] ; per. S. Lory`e. – SPb. : Azbuka, 2001. – 733 c.

34. Fisher, S. (1977), “Long term contracts, rational expectations and the optimal money supply rule”, Chicago, Political Economy, pr. 191–205.

35. Sachs, J., Tornell, F. and Velasco, F., (1996), “Financial crises in emerging market: The lesson from 1995”, Brooking Papers in Economics Activity, Vol. 1, pp. 147–215.

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 338.24

О. В. ІЛЛЯШЕНКО, Г. В. КОЗАЧЕНКО
Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА У КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЇЇ УПРАВЛІННЯ

У статті досліджено особливості оцінки стану системи економічної безпеки підприємства. Виділено основні проблеми при її здійсненні та охарактеризовано найбільш розповсюджені підходи. Наведено критичний аналіз застосування інтегральних показників оцінки стану системи економічної безпеки підприємства. Запропоновано низку показників оцінки стану системи економічної безпеки підприємства на основі функціональних складових загальної системи управління підприємством. Окреслено доцільність застосування саме таких показників.

Ключові слова: економічна безпека, оцінка, стан, механізм управління.

O. V. ILLYASHENKO, G. V. KOZACHENKO
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

PECULIARITIES OF ESTIMATING THE STATE OF ECONOMICAL SECURITY SYSTEM AT ENTERPRISE IN CONTEXT OF FORMING MECHANISM FOR ITS MANAGEMENT

Abstract – In the paper, peculiarities of estimating the state of economical security system at enterprise are studied. Main problems at accomplishing it are underlined, and the most spread approaches are characterized. Application of aggregate estimations of the state of economical security system at enterprise is critically analyzed. A series of estimations of the state of economical security system at enterprise based on functional components in the general system of managing the enterprise. Reasonability of applying these estimations is substantiated.

Key words: economical security, estimation, state, mechanism of management.

А. В. ИЛЛЯШЕНКО, А. В. КОЗАЧЕНКО
Полтавский национальный технический университет им. Ю. Кондратюка

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЮ МЕХАНИЗМА ЕЕ УПРАВЛЕНИЯ

В статье исследованы особенности оценки состояния системы экономической безопасности предприятия. Выделены основные проблемы при ее осуществлении и охарактеризованы наиболее распространенные подходы. Приведен критический анализ применения интегральных показателей оценки состояния системы экономической безопасности предприятия. Предложен ряд показателей оценки состояния системы экономической безопасности предприятия на основе функциональных составляющих общей системы управления предприятием. Определены целесообразность применения именно таких показателей.

Ключевые слова: экономическая безопасность, оценка, состояние, механизм управления.

Вступ. У сучасних дослідженнях системи економічної безпеки суб'єктів господарювання суттєву увагу приділено оцінці такої системи за різними критеріями і на основі різноманітних індикаторів. Сенс такого підходу полягає у необхідності визначення проблемних зон господарювання та безпосередньо механізму управління, існування яких і пояснює недоліки у системі безпеки суб'єктів господарювання. Єдиного підходу з вирішення цієї проблеми практично не існує, хоча більшість авторів використовують (на їх думку) універсальні методики оцінки стану системи економічної безпеки (СЕБ), визначаючи при цьому доволі значний перелік обмежуючих факторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінювання стану СЕБ зустрічається у багатьох публікаціях науковців, чиї наукові інтереси безпосередньо пов’язані з екосесентом, таких як: Барановський О.В., Варналій З.С., Близнюк А.О., Безбожний В.Л., Ілляшенко С.М., Корольов М.І., Манцуров І.Г., Нусінова О.В., Козаченко Г.В., Ляшенко О.М., Погорелов Ю.С. [1–7].

Метою статті є формування базису оцінки стану системи економічної безпеки підприємства.

Основні результати дослідження. Конструювання механізму управління потребує визначення основних критеріальних параметрів функціонування системи економічної безпеки підприємства (СЕБП), оскільки для потреб управління надзвичайно важливим є визначення актуального стану об’єкта дослідження з метою розробки заходів впливу. Необхідно підкреслити, що значна кількість підходів та пропозицій щодо оцінювання стану СЕБП ґрунтується на визначенні певного інтегрального показника. З одного боку це дозволяє певним чином визначити наявний стан СЕБП (хоча градація параметрів та їх інтерпретація є доволі часто суб’єктивними), а з іншого боку для потреб механізму управління СЕБП такий формалізований підхід є не надто придатним, оскільки не дозволяє конкретизувати місця виникнення основних проблем та оперативно відреагувати відповідними управлінськими рішеннями. Реалії практичної діяльності більшості вітчизняних підприємств потребують не лише узагальнених підходів та абстрактних пропозицій на рівні суб’єкта господарювання, які розроблені на основі отриманого (різними методами) інтегрального показника, а й дієвих

конкретних заходів зрозумілих для більшості учасників управлінського процесу. Відповідно враховуючи специфіку функціонування СЕБ та у деяких випадках ускладнену формалізацію параметрів СЕБП, доцільно також використовувати аналітичні методи оцінки, враховуючи при цьому орієнтацію на потреби управління.

Дослідження існуючих підходів до оцінки стану СЕБП дозволяє робити висновки щодо різноманітності індикаторів, які використовуються і їх інтерпретації. Спільним для більшості з них є виокремлення таких індикаторів у межах функціональних складових управління. Значна кількість науковців застосовують основні техніко-економічні показники оцінки діяльності підприємства з майже обов'язковим використанням загальновідомих фінансових коефіцієнтів (ліквідності, платоспроможності та інших). Такий підхід є допустимим, але має і низку недоліків, а саме: існує певна складність у методиці аналізу зв'язку між функціонування СЕБП і зміною вищезазначених показників; такі показники не у повній мірі характеризують рівень захисту підприємства, а у деяких випадках відбувається проста констатація фактів зміни динаміки економічних процесів без можливості визначення причинно-наслідкових зв'язків; не зазначено безпосередніх виконавців або аналітиків, відповідальних за генерацію потрібної інформації з відповідним рівнем достовірності; відсутня програма дій за умови досягнення показниками певного рівня та ін.

Зрозуміло, що у багатьох випадках використання загальновідомих показників обумовлено можливістю їх розрахунку на основі інформації, що генерується планово-фінансовими службами і є доступною для внутрішніх користувачів. Проте аргументація застосування при здійснені оцінки стану СЕБП переважної їх кількості є сумнівною внаслідок надмірного витрачання ресурсів у боротьбі за доволі сумнівний результат. На нашу думку для потреб управління СЕБП у межах певних функціональних складових, таких показників не повинно бути більше 5, при цьому потрібна доволі вагома аргументація вибору саме цих показників і обґрунтування зв'язку з інформаційними потребами оцінки СЕБП. Також необхідно визначити джерела отримання інформації для розрахунку показника та безпосередніх виконавців такого розрахунку, крім того параметри різних показників у межах функціональних одиниць повинні характеризувати як кількісну так і якісну сторони. Тобто жорстка вимога до суто математичного вимірювання показника, не є запорукою його обов'язкового використання і корисності для потреб управління СЕБП. Окрім вищезазначеного, доцільно відмітити кінцевих споживачів такої інформації та можливі варіанти реакції з боку суб'єктів СЕБП на зміни показників. Основні параметри функціонування СЕБП за якими можна визначити стан СЕБП, обумовлюють і акценти дії механізму управління СЕБП. Тому доцільно більш детально розглянути такі параметри враховуючи існуючу систему менеджменту підприємства з виділенням видів менеджменту (стратегічного, операційного, фінансового, інноваційного, кадрового, маркетингового) та специфіки акцентування уваги на "слабких місцях" СЕБП.

У межах стратегічного менеджменту доволі складно визначити і математично формалізувати більшість показників, які б на якісному рівні характеризували стан ЕБП. Вагомість рішень вищого керівництва при реалізації стратегії змушує говорити про досягнення або недосягнення системою економічної безпеки певного цільового стану, який запрограмований у конкретних стратегічних цілях у межах загальної стратегії розвитку підприємства. Крім того реалізація таких цілей потребує відповідних ресурсів як у вигляді використання частини доходу підприємства для захисту від негативного впливу зовнішнього середовища, так і вимагає певних витрат для суто фізичного захисту майна, юридичного захисту від протиправних дій сторонніх осіб, у тому числі від рейдерства. Відповідно у цьому контексті і сформовано з використанням існуючих підходів до оцінки СЕБ, перелік показників та параметрів, що їх характеризують, а саме: досягнення стратегічних цілей у контексті формування СЕБП; індикатор захисних витрат; частка витрат на охорону підприємства в загальній структурі виробничих витрат; рівень правової безпеки; коефіцієнт встановлення протиправного контролю над акціонерним товариством або його активами.

Головна особливість наведених показників – це їх приналежність до системи стратегічного управління і відповідного рівня управлінського впливу, оскільки у всіх інших функціональних елементах системи управління суттєво вплинути на такі показники практично неможливо.

Показники, що наведені у межах операційного менеджменту (коефіцієнт зносу основних фондів, коефіцієнт виконання виробничої програми, коефіцієнт сировинної безпеки, коефіцієнт енергетичної безпеки, показник залежності підприємства від постачальників сировини і матеріалів) повинні характеризувати спроможність підприємства виконувати його виробничу програму, що безпосередньо залежить від рівня технологічного та ресурсного забезпечення операційних процесів. Зношеність основних фондів, енергетична та ресурсна залежність, зростання цін на певні види дефіцитних ресурсів, є загальною проблемою для більшості вітчизняних промислових підприємств і тому саме визначення критеріальних параметрів безпеки у межах перерахованих елементів є необхідністю з позиції управління СЕБП.

Мабуть найбільшу кількість індикаторів використовують при визначенні стану фінансової безпеки підприємства, при цьому пропонуючи іноді до тридцяти різноманітних показників, які є традиційними при проведенні аналізу фінансового стану. У результаті сформований за певними критеріями інтегральний показник показує "середню температуру хворих по лікарні" не даючи можливість розібратись у глибинних процесах управління СЕБП. Нами обрано лише п'ять показників, які будуть характеризувати саме безпеку окремих складових у межах фінансового менеджменту і чітко показувати безпеку або небезпеку для конкретного підприємства. Вони характеризують фінансовий потенціал, можливість погасити зобов'язання,

висвітлюють специфіку витратного механізму та платоспроможність підприємства. Для більшої аргументації такого підходу охарактеризуємо детальніше кожен з наведених показників.

Запас фінансової міцності – це величина, на яку фактична (або запланована) виручка від реалізації перевищує беззбитковий оборот. Такий показник характеризує резерв фінансової безпеки підприємства до входження у зону збитків.

Коефіцієнт покриття загальний – показує, скільки поточних активів припадає на одиницю поточних зобов'язань. При перевищенні поточних активів над поточними зобов'язаннями підприємство характеризують як таке, що функціонує успішно. Мінімальне значення показника – 2.

Коефіцієнт беззбитковості – визначається як співвідношення постійних витрат до маржинального прибутку. Цей коефіцієнт дозволяє не тільки розподілити постійні витрати, але і визначити беззбитковий оборот по підприємству, розрахувати точку беззбитковості в натуральному і вартісному виразах, визначити прибуток і рентабельність за видами продукції, крім цього, розрахувати запас надійності і силу впливу операційного важеля [8].

Рентабельність активів – показує, скільки прибутку за рік припадає на кожну одиницю коштів вкладених в підприємство незалежно від джерела їх залучення. Цей показник є одним з найважливіших індикаторів конкурентоспроможності підприємства. Рівень рентабельності порівнюють з середньогалузевим значенням

Коефіцієнт незалежності – характеризує частку власників підприємства в загальному обсязі коштів, авансованих у його діяльність. Чим вище значення коефіцієнта, тим фінансово стійкіше і стабільніше підприємство. Наведені показники достатньо інформативно висвітлюють фінансову складову діяльності підприємства у контексті досліджуваного підходу до оцінки стану СЕБ.

В сучасних умовах інноваційний менеджмент є запорукою розвитку підприємства та його конкурентоспроможності на ринках. Відповідно економічна безпека підприємства залежить від стану системи управління інноваціями і від інтелектуального потенціалу на підприємстві. Використані для характеристики стану СЕБП показники в межах інноваційного менеджменту дозволяють оцінити інтелектуальну, технологічну, витратну складові. Та надати керівництву інформацію про реальний стан управління інноваціями та достатність уваги менеджменту з позиції захисту інтересів підприємства у цій сфері та у порівняні з конкурентами. До них належать: частка науково-дослідних і науково-конструкторських робіт; інтелектуально-озброєність; коефіцієнт впровадження нових інноваційних видів продукції; частка витрат на інновації, які використовуються у виробничому, управлінському та обслуговуючому процесі; рівень прогресивності технологій.

Кадровий менеджмент безпосередньо вирішує проблему реалізації і дії будь-яких механізмів, у тому числі і управлінських, оскільки без виконавців з достатнім рівнем компетентності практично неможливо реалізовувати загальну стратегію розвитку підприємства і забезпечувати його захист. Стан кадрового забезпечення – досвідченість, освітній рівень, кваліфікованість, віковий склад, сформованість і стабільність колективу значною мірою впливають на рівень загальної безпеки. Особливо підкреслимо, що ця складова безпосередньо впливає на всі інші внаслідок відбору працівників за функціональними складовими управління.

Маркетинговий менеджмент з позиції формування СЕБП спрямований більше на взаємодію з суб'єктами зовнішнього середовища і на ринкову позицію підприємства. Тому аналіз частки підприємства на ринку, аналіз взаємодії з споживачами і контрагентами дозволяє здійснювати попереджувальні дії з метою захисту підприємства і утримання своїх позицій.

Висновки. Запропонований підхід до визначення стану СЕБП дозволяє виявити слабкість позицій підприємства у межах конкретної сфери управління і забезпечує керівництво необхідною інформацією для посилення захисних позицій за рахунок дій цільового характеру. Це забезпечує удосконалення механізму управління СЕБП з максимально-ефективним використанням ресурсів та мінімальними витратами часу.

Література

1. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : монографія / О. І. Барановський. – К. : КНТЕУ, 2004. – 759 с.
2. Економічна безпека : навч. посібник / за ред. З. С. Варналія. – К. : Знання, 2009. – 647 с.
3. Близнюк А. О. Методичні основи оцінювання економічної безпеки підприємства / А. О. Близнюк // Економічний простір. – № 55. – 2011. – С. 188–194.
4. Ильяшенко С. Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С. Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3 (21). – С. 12–19.
5. Королёв М. И. Экономическая безопасность фирмы: теория, практика, выбор стратегии / М. И. Королёв. – М. : Экономика, 2011. – 284 с.
6. Манцуров І. Г. Побудова ієрархічної структури складових економічної безпеки підприємств [Електронний ресурс] / І. Г. Манцуров, О. В. Нусінова. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=680
7. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія / О. М. Ляшенко, Ю. С. Погорєлов, В. Л. Безбожний [та ін.] ; за заг. ред. Г. В. Козаченко. – Луганськ : Елтон–2, 2010. – 282 с.

8. Орлов О. О. Управління накладними затратами в системі формування фінансових результатів промислових підприємств : монографія / О. О. Орлов, Є. Г. Рясних, Є. М. Рудніченко ; за ред. О. О. Орлова. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 223 с.

References

1. Baranovskyj O. I. Finansova bezpeka v Ukraini (metodologija ocinky ta mehanizmy zabezpechennja) : monografija / O. I. Baranovskyj. – K. : KNTEU, 2004. – 759 s.

2. Ekonomichna bezpeka : navch. pocib. / Za red. Z. S. Varnalija. – K. : Znannja, 2009. – 647 s.

3. Blyznjuk A. O. Metodychni osnovy ocinjuvannja ekonomichnoi bezpeky pidpryjemstva / A. O. Blyznjuk // Ekonomichnyj prostir. – № 55. – 2011. – S. 188–194.

4. Iljashenko S. N. Sostavljajushhie jekonomicheskoj bezopasnosti predprijatija i podhody k ih ocenke / S. N. Iljashenko // Aktualni problemy ekonomiky, 2003. – № 3 (21). – S. 12–19.

5. Koroljov M. I. Jekonomicheskaja bezopasnost firmy: teorija, praktika, vybor strategii / M. I. Koroljov. – M. : Ekonomika, 2011. – 284 s.

6. Mancurov I. G. Pobudova ijerarhichnoi struktury skladovyh ekonomichnoi'bezpeky pidpryjemstv [Elektronnyj resurs] / I. G. Mancurov, O. V. Nusinova. – Rezhym dostupu: http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=680

7. Systema ekonomichnoi bezpeky: derzhava, region, pidpryjemstvo : monografija / O. M. Ljashenko, Ju. S. Pogorjelov, V. L. Bezbozhnyj [ta in.] ; za zag. red. G. V. Kozachenko. – Lugans'k : Elton–2, 2010. – 282 s.

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 658.01

О. І. ГОНЧАР, А. Ю. ВІТЯЗЬ
Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті висвітлена сутність структури економічного потенціалу підприємства та його взаємозв'язків із зовнішнім середовищем. Проведено аналіз існуючих методик управління, здійснено короткий огляд підходів до визначення поняття "потенціал". Досліджено основні принципи та завдання управління потенціалом, обґрунтовано доцільність розробки різних програм розвитку підприємства залежно від стадії життєвого циклу та рівня нереалізованого потенціалу.

Ключові слова: економічний потенціал, управління, стадія життєвого циклу, макросередовище.

O. I. GONCHAR, A. Y. VITYAZ
Khmelnytsky National University

FORMATION ECONOMIC POTENTIAL IN A MARKET ECONOMY

Abstract – The article highlights the essence of the structure of the economic potential of the enterprise and its relationships with the environment. The analysis of existing management techniques, brief overview of approaches to the definition of "potential". The basic principles and objectives of management potential expediency of development of various development programs depending on the stage of the life cycle and the level of unrealized potential. It is concluded that the formation of sufficient economic potential is the goal of every enterprise and a prerequisite for its successful and effective activities, the foundation of sustainable development and the most efficient operation.

Keywords: economic potential, management, stage of life cycle makroserement.

О. И. ГОНЧАР, А. Ю. ВИТЯЗЬ
Хмельницкий национальный университет

ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье раскрыта сущность категории и подходы к структуризации экономического потенциала предприятия и его взаимосвязей с внешней средой. Проведен анализ существующих методик управления, осуществлен краткий обзор подходов к определению понятия "потенциал". Исследованы основные принципы и задачи управления потенциалом, обоснована целесообразность разработки различных программ развития предприятия в зависимости от стадии жизненного цикла и уровня нереализованного потенциала. Сделан вывод о том, что формирование достаточного экономического потенциала является целью каждого предприятия и предпосылкой его успешного, эффективной деятельности, основой устойчивого развития и максимально результативного функционирования.

Ключевые слова: *экономический потенциал, управление, стадия жизненного цикла, макросреда.*

Постановка проблеми та стан її вивчення. У сучасних умовах нестабільного економічного середовища актуалізуються питання пошуку ефективних способів забезпечення стабільності та результативної діяльності господарюючих суб'єктів. Як інтегрована сукупність ресурсів і можливостей підприємства економічний потенціал набуває вагомого значення у процесах підвищення результативності функціонування й розвитку вітчизняних компаній. Сучасна практика показує, що підприємства з невисоким рівнем сформованого потенціалу чи невикористаними можливостями його застосування найчастіше зазнають криз, що обумовлює необхідність вивчення й аналізу особливостей формування економічного потенціалу підприємства.

Мета дослідження – вивчення особливостей і чинників формування економічного потенціалу підприємства, обґрунтування доцільності врахування стадії життєвого циклу господарюючого суб'єкта як одного з важливих принципів досліджуваного процесу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Даній проблематиці присвячено наукові дослідження й публікації таких вчених-економістів, як О. Ареф'єва [1], І. Должанський, Л. Квятковська, Н. Краснокутська, Є. Лапін, О. Маслак, Л.Сосненко, О. Сухай, О. Федонін та ін.

Виклад основного матеріалу. Економічну категорію "потенціал" у широкому вжитку почали використовувати у кінці 70– на початку 80-х рр. XX ст. У наукових працях наводиться широкий спектр його характеристик: економічний, науково-технічний, виробничий, трудовий, природно-ресурсний, інвестиційний. Останнім часом дедалі частіше трапляються такі поняття, як підприємницький потенціал, інтелектуальний, фінансовий, інноваційний, креативний, організаційно-управлінський, еколого-економічний тощо. Термін "потенціал" походить від латинського слова "potentia", що означає "потужність, сила". У Великому економічному словнику пропонується розуміти дане поняття як наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення, здійснення будь-чого [2, с. 260].

На сьогодні існує досить широкий набір методів та інструментів управління економічним потенціалом підприємства, усі вони можуть бути згруповані в декілька підходів: системний, функціональний, інтеграційний, ситуаційний, структурний, цільовий, процесний, фрактальний (сучасний, відносно новий підхід), таблиця 1.

Таблиця 1

Основні сучасні підходи до управління економічним потенціалом підприємства [1]

Підхід	*Сутність*
Системний	Акцентує увагу на закономірностях розвитку та взаємозв'язках структурних елементів системи, що створюють можливість для їх більш ефективного використання.
Функціональний	Зосереджений на вивченні та визначенні функцій, які потрібно реалізувати для забезпечення максимальної ефективності управління економічним потенціалом.
Інтеграційний	Передбачає детальне дослідження взаємозв'язків та взаємодії окремих структурних елементів потенціалу підприємства.
Ситуаційний	Орієнтований на забезпечення максимальної гнучкості та адаптаційної спроможності потенціалу до умов макросередовища.
Структурний	Заснований на структуризації економічного потенціалу і визначенні пріоритетів розвитку серед його елементів, забезпеченні раціональності співвідношення і розподілу ресурсів між ними.
Цільовий	Базується на визначенні ефективності системи управління як здатності досягти визначених цілей за допомогою раціонального управління кожною складовою економічного потенціалу.
Процесний	Передбачає формування мережі взаємозв'язаних процесів управління, яка в свою чергу також є процесом.
Фрактальний	Дозволяє враховувати процеси самоорганізації і розвитку потенціалу підприємства, як економічної системи, при цьому фрактальність досліджується з двох взаємопов'язаних позицій: фрактальність процесів і фрактальність систем.

Управління складними економічними системами вимагає використання теоретико-методологічного інструментарію, що дозволив би враховувати нелінійність процесів розвитку керованої системи і вплив зовнішнього середовища.

Рис. 1. Складові економічного потенціалу підприємства

Важливим завданням вдосконалення механізму управління потенціалом підприємства є вибір структури управління, яка б найкращим чином відповідала цілям та задачам підприємства, використовувала вплив зовнішніх і внутрішніх чинників з позитивним ефектом та максимізувала синергетичний ефект взаємодії складових потенціалу підприємства.

Формування потенціалу підприємства – це виявлення стратегічних можливостей, ресурсів і резервів потенціалу, здатних підвищити рівень конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта. Варто враховувати, що сильні сторони є потенціалом підприємства, а слабкі – його резервом. Відповідно, завдання підприємства полягає у використанні сильних позицій за одночасного усунення слабких сторін [3].

У процесі формування економічного потенціалу підприємства варто враховувати такі основні його властивості: цілісність, динамічність, поліструктурність, взаємозв'язок і взаємодія елементів, складність, здатність до розвитку, унікальність, синергійність [4]. Процес формування потенціалу починається в момент створення господарюючого суб'єкта (засновники вкладають у нього кошти, організаційні здібності тощо), і чим більшим і якіснішим є стартовий потенціал підприємства, тим перспективнішою буде його діяльність [3]. При цьому варто враховувати профіль господарюючого суб'єкта та особливості його діяльності, адже для підприємств різних галузей можуть суттєво відрізнятися пріоритетні складові економічного потенціалу, що обумовлено специфікою функціонування, відмінностями стратегічних і тактичних цілей.

Нереалізований потенціал підприємства – це частина існуючого потенціалу, який на момент оцінки не використовується, що зумовлено внутрішніми або зовнішніми чинниками й існування якого доцільно лише як тимчасове становище, або як резерв. Потенціал розвитку може проявлятися як здатність забезпечити додатковий прибуток за рахунок підвищення кількісних або якісних характеристик ресурсів. Потенціал розвитку, як правило, не тільки пов’язаний з технічними характеристиками об’єкта, а має певні межі, за яких удосконалення носія технічно не здійсненне або економічно невигідно [3]. На наш погляд, потенціал розвитку – здатність підприємства до вдосконалення, посилення існуючих або появу нових властивостей, за рахунок яких можливе підвищення прибутковості та перехід господарюючого суб’єкта на більш вигідну стадію життєвого циклу. Результат взаємодії внутрішнього та зовнішнього середовища і визначає стадію життєвого циклу фірми. Однак, існує й зворотній зв’язок: загальний стан та гнучкість підприємства визначаються етапом його розвитку (рис. 2).

Рис. 2. Структура економічного потенціалу підприємства за рівнем використання

За рівнем локалізації пропонуємо згрупувати нереалізований потенціал підприємства за трьома рівнями: перший – сформований на стадіях депресії і рецесії внаслідок недостатньо раціонального використання фактичних ресурсів підприємства; другий – включає в себе невикористані можливості щодо підвищення якості ресурсів на стадії прогресії; третій – відповідає стадії процвітання та піку розвитку і виникає внаслідок втрати можливостей по виходу на нові ринки, укріплення бренду, підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Висновки. Отже, формування достатнього економічного потенціалу є метою кожного підприємства й передумовою його успішної, ефективної діяльності, основою стійкого розвитку та максимально результативного функціонування. При цьому варто враховувати профіль діяльності господарюючого суб'єкта, чинники впливу на його загальний економічний стан, а також фазу життєвого циклу підприємства, що надасть змогу максимально точно визначити “слабкі” місця у роботі, перспективи розвитку й формувати достатній потенціал для досягнення поставлених цілей.

Література

1. Ареф'єва О. В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О. В. Ареф'єва, Т. В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7. – С. 71–76.

2. Большой экономический словарь / Авт. и сост. А. Б. Борисов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Книжный мир, 2005. – 860 с.

3. Бугай В. З. Теоретичні основи формування потенціалу підприємства / В. З. Бугай, А. В. Горбунова, Ю. В. Клюєва // Вісн. Запоріз. нац. університету. – 2011. – № 1. – С. 27–33.

4. Ерохина Е. А. Стадии развития открытой экономики и циклы Н. Д. Кондратьева : монографія / Е. А. Ерохина. – Томск : Водолей, 2001. – 181 с.

References

1. Aref'yeva O. V. Ekonomichni zasady` formuvannya potencialu pidpry`yemstva / O. V. Aref'yeva, T. V. Xarchuk // Aktual`ni problemy` ekonomiky`. – 2008. – #7. – S. 71–76.

2. Bol`shoj эkonomy`chesky`j slovar` / Avt. y` sost. A. B. Bory`sov. – 2-e y`zd., pererab. y` dop. – M. : Kny`zhnыj my`r, 2005. – 860 s.

3. Bugaj V. Z. Teorety`chni osnovy` formuvannya potencialu pidpry`yemstva / V. Z. Bugaj, A. V. Gorbunova, Yu. V. Klyuyeva // Visny`k Zaporiz`kogo nacional`nogo universy`tetu. – 2011. – # 1. – S. 27–33.

4. Eroxy`na E. A. Stady`y` razvy`ty`ya otkrыtoj эkonomy`ky` y` cy`klы N. D. Kondrat`eva : monografy`ya / E. A. Eroxy`na. – Tomsk : Vodolej, 2001. – 181 s.

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 65.011.1:338.439

К. С. ДУМАНСЬКА
Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ МОБІЛІЗАЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ КОМПАНІЇ

Стаття містить запропонований автором метод визначення потенціалу внутрішніх мобілізаційних можливостей компанії, обґрунтування його необхідності та короткий опис результатів застосування. Даний метод забезпечує компанії розробку гнучкої мобільної стратегії перспективного розвитку.

Ключові слова: мобілізаційні можливості, внутрішні можливості та зовнішні ресурси компанії, ресурси, потенціал, ресурсний потенціал компанії.

K. S. DUMANSKA
Khmelnitsky National University

FEATURES OF EVALUATION OF COMPANIE'S MOBILE POSSIBILITIES

Abstract – The article contains proposed by the author method of potential identify of company's internal mobile possibilities, argumentation of its necessity and short description of implementation results. The given method provides company with elaboration of flexible mobile strategy of perspective development.

Key words: mobile possibilities, internal and external resources of company, resources, potential.

К. С. ДУМАНСКАЯ
Хмельницкий национальный университет

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ МОБИЛИЗАЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ КОМПАНИИ

Статья содержит предложенный автором метод определения потенциала внутренних мобилизационных возможностей компании, обоснование его необходимости и краткое описание результатов применения. Данный метод обеспечивает компании разработку гибкой мобильной стратегии перспективного развития.

Ключевые слова: мобилизационные возможности, внутренние возможности и внешние ресурсы компании, ресурсы, потенциал, ресурсный потенциал компании.

Постановка проблеми. В умовах нестабільного економічного оточення, що має тенденції до подальшої дестабілізації, підприємства намагаються зосередити зусилля на підвищенні рівня адаптивності та гнучкості обраних стратегій розвитку. І сьогодні однією з умов утримання досягнутих позицій підприємства є володіння мистецтвом швидкої та ефективної акумуляції наявних ресурсів з метою переорієнтації діяльності в іншому стратегічному напрямі або, в разі необхідності, зміни виду чи напряму функціонування. Здійснення подібних кардинальних заходів збільшують шанси підприємства до виходу на новий рівень життєвого циклу, що в потенціалі надасть поштовх до якісних перетворень у його розвитку, які іноді "рятують життя" підприємства, допомагаючи йому адаптуватись у якісно нових умовах оточення. Проте для компаній, що містять у своєму складі кілька підприємств процес адаптації до більш комфортних і вигідних умов існування є набагато складнішим, довшим і не завжди успішним, порівняно з подібними процесами на малих та середніх за розмірами і обсягом випуску продукції підприємствах. Компанія не має можливості переорієнтувати одночасно всіх своїх учасників на інші напрями стратегічного розвитку, адже існує загроза втрати наявних ринків і ринкового оточення в ситуації не визначеної потенціальної ефективності нових ринкових територій. В свою чергу, поступова переорієнтація сегментів компанії на інші напрями розвитку не дає ефекту максимально успішної адаптації до нового стратегічного оточення. Навіть в компаніях з високим рівнем синергічних зв'язків процеси адаптації вимагають максимальної мобілізації можливостей і ресурсів. Значущу роль в процесах акумуляції ресурсних можливостей відіграє визначення та оцінка потенціалу функціональних аспектів діяльності компанії, тобто її персоналу, виробничої, технологічної, інноваційної та інших складових. Відтак, оцінка мобілізаційних можливостей компанії стає основою переходу на якісно нові рівні розвитку та одержання нових потенційних перспектив у майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Власники, менеджери та економісти компаній різних типів та розмірів почали приділяти багато уваги дослідженню особливостей їх функціонування ще з часів появи корпорації Ford Motors, коли Г. Форд запровадив потокове виробництво, типізацію автомобілів однієї лінії та асортиментну політику, і все дало потужний ефект розвитку компанії та значні можливості диверсифікації та мобілізації виробництва. Досвід всесвітньо відомої компанії-конгломерату American General Electric доводить, що залучення відомих вчених створює чудові можливості гнучкого корпоративного розвитку та високий рівень мобілізаційних можливостей, які значно посилилися завдяки запровадженню Д. Монієсоном у 1978 р. одного з найбільш вдалих різновидів моделі GE/McKinsey у стратегічну діяльність компанії. Варто зазначити, що завдяки одному з відомих представників стратегічної "школи позиціонування" Д. Шенделю у практику корпоративного планування та аналізу мобілізаційних можливостей компаній на основі їх життєвих циклів входить його авторська стратегічна модель Hoffer/Schendel (модель Хоффера–Шенделя). Р. Акофф представляє авторські моделі і підходи до ефективного стратегічного планування діяльності

корпорацій в умовах невизначеності оточення. Значущий внесок у дослідження потенційних мобілізаційних можливостей і гнучкості компанії у конкурентному середовищі здійснив М. Портер, запропонував такий своєрідний вид системних структурованих конгломератів як “кластер”.

За останнє десятиріччя серед дослідників мобілізаційних можливостей компаній доречно виділити саме тих авторів, які намагаються вирішити наявні проблеми забезпечення гнучких реакцій компанії на зміни оточення. До зазначених авторів належать такі вітчизняні вчені, як Білорус О.Г., Венчер Л.А., Гончаров Ю.В., Жаліло Я.А., Кавтиш О.П., Козак Ю.Г., Сазонець І.Л., Якубовський С.О. Серед іноземних дослідників процесів гнучкого реагування підприємства на зовнішні виклики варто зазначити таких, як Авдеенко В.Н., Азоев Г.Л., Арбит М., Брейли Р., Вільямсон О., Віханський О.С., Гєлбрейт Дж., Коуз Р., Котлов В.А., Кочетков Г.В., Майерс С., Рейс Э., Траут Дж., Хейне П.

Формулювання цілі статті. Дослідження особливостей визначення і оцінки мобілізаційних можливостей компанії.

Виклад основного матеріалу. Процес визначення мобілізаційних можливостей компанії, іншими словами, дослідження потенціалу її внутрішніх можливостей, ми пропонуємо здійснювати на основі запропонованого методу визначення потенціалу внутрішніх можливостей [2]. Даний метод передбачає проведення оцінки основних параметрів діяльності компанії, які дають їй можливість забезпечувати розробку оптимальної стратегії розвитку.

Метод визначення потенціалу внутрішніх можливостей компанії передбачає виконання таких послідовних дій:

а) оцінка існуючого потенціалу внутрішніх можливостей $ПМ_{іс}$;

б) прогнозування розміру необхідного потенціалу внутрішніх можливостей $ПМ_{н}$;

в) обчислення коефіцієнта оцінки потенціалу внутрішніх можливостей $К_{оцінки}ПМ$;

г) визначення перспективного потенціалу внутрішніх можливостей $ПМ_{персп}$.

Оцінку існуючого потенціалу внутрішніх можливостей $ПМ_{н}$ і прогнозування розміру необхідного потенціалу внутрішніх можливостей $ПМ_{н}$ ми пропонуємо здійснювати шляхом оцінки потенціалу можливостей за компонентами розробки стратегії компанії, до числа яких ми відносимо такі: фактори потенціалу можливостей, функціональні підрозділи компанії у вигляді її підприємств-учасників, саму компанію. Параметри оцінки компонентів розробки стратегії компанії наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Параметри оцінки компонентів розробки стратегії компанії

Компонент розробки стратегії компанії	Шкала оцінки	Діапазон оцінки
Фактор потенціалу можливостей	Від 0 до 1	$x \in [0,\ldots,1]$
Функціональний підрозділ компанії	Від 1 до 10	$x \in [1,\ldots,10]$
Компанія	Від 10 до 100	$x \in [10,\ldots,100]$

Розмірність параметрів оцінки зумовлена рівнем пріоритетності кожного з компонентів у межах процесу розробки стратегії компанії. Діапазон оцінки компонентів розробки стратегії ми встановлюємо в межах 100 %, тому що вважаємо, що це оптимальний стандартний діапазон будь-якої величини, що дозволяє враховувати максимальну кількість її змін.

Спочатку здійснюється оцінка існуючого і необхідного потенціалу можливостей за кожним із факторів потенціалу можливостей, потім обчислюються загальні величини потенціалу можливостей за кожним із функціональних підрозділів у вигляді підприємств-учасників компанії шляхом підсумовування оцінок його складових факторів у межах відповідних аспектів; у підсумку визначається величина загального потенціалу внутрішніх можливостей підприємства за відповідними аспектами шляхом підсумовування підсумкових величин за функціональними підрозділами.

Коефіцієнт оцінки потенціалу внутрішніх можливостей $К_{оцінки}ПМ$ дозволяє встановити пропорційне співвідношення між розміром потенціалу можливостей, яким той чи інший компонент розробки стратегії компанії володіє в даний час (тобто розміром існуючого потенціалу можливостей) і розміром потенціалу можливостей, що знадобиться в майбутньому зазначеному компоненту (тобто розміром необхідного потенціалу можливостей). Слід зазначити, що вищезгаданий коефіцієнт фактично дає можливість визначити усереднену величину потенціалу можливостей компанії на момент дослідження з урахуванням його існуючої і необхідної величини.

Коефіцієнт оцінки потенціалу внутрішніх можливостей компанії спочатку обчислюємо за кожним із факторів потенціалу можливостей, потім за кожним із функціональних підрозділів, підсумовуючи коефіцієнти за його факторами, а потім у цілому для компанії, підсумовуючи коефіцієнти за функціональними підрозділами у вигляді підприємств-учасників.

Обчислення коефіцієнта оцінки потенціалу внутрішніх можливостей за факторами потенціалу можливостей здійснюється відповідно до формули (1).

$$K_{оцінки}ПМ_i = \frac{ПМ_{ic_i}}{ПМ_{нi}}, \quad (1),$$

де $ПМ_{ic_i}$ – існуючий потенціал можливостей *i*-го фактора, $ПМ_{ін_i}$ – необхідний потенціал можливостей *i*-го фактора, $K_{оцінки}ПМ_i$ – коефіцієнт оцінки потенціалу можливостей *i*-го фактора.

Характеристику значень коефіцієнта оцінки потенціалу внутрішніх можливостей за компонентами розробки стратегії компанії ми пропонуємо здійснювати згідно з таблиці 2.

Рівень існуючого потенціалу внутрішніх можливостей і рівень коефіцієнта оцінки потенціалу можливостей для кожного функціонального підрозділу ми визначаємо за шкалою від 1 до 10 згідно з таблицею 1. Величини отриманих рівнів ми пропонуємо ранжирувати на низький, середній і високий рівні відповідно до пропорційного розподілу їхньої значимості в межах вищевказаної шкали, діапазон якої охоплює 100-процентну оцінку потенціалу внутрішніх можливостей за функціональними підрозділами: від 1 до 3,5 – низький рівень ПМФП; від 3,5 до 7 – середній рівень ПМФП; від 7 до 10 – високий рівень ПМФП.

Загальний рівень існуючого потенціалу можливостей підприємства-учасника компанії та коефіцієнта оцінки потенціалу можливостей компанії в цілому ми оцінюємо відповідно до переважної кількості функціональних підрозділів з тією чи іншою величиною рівня вищевказаних категорій. Отже, у межах підприємства-учасника компанії найбільш перспективними за потенціалом внутрішніх можливостей будемо вважати ті функціональні підрозділи, що мають найбільші значення рівнів потенціалу можливостей і коефіцієнта оцінки потенціалу можливостей.

Щодо рівня необхідного потенціалу можливостей, то визначати його недоцільно в зв'язку з тим, що він являє собою проміжну категорію між величиною існуючого потенціалу можливостей і значенням коефіцієнта оцінки потенціалу можливостей (тобто між базовим і результуючим значенням потенціалу внутрішніх можливостей компанії) і обчислення його величини необхідно лише для визначення значення коефіцієнта оцінки потенціалу можливостей, тобто усередненої величини потенціалу внутрішніх можливостей компанії.

Таблиця 2

Характеристика значень коефіцієнта оцінки потенціалу внутрішніх можливостей за компонентами розробки стратегії компанії

Значення $K_{оцінки}ПМ_i$	Параметр розробки стратегії компанії		
	Фактор потенціалу можливостей	Функціональний підрозділ	Компанія
<1,10,100	– слабкий потенціал можливостей для подальшого розвитку; – фактор вимагає удосконалення	– слабкий потенціал можливостей для подальшого розвитку; – функціональний підрозділ вимагає реорганізації	– слабкий потенціал можливостей для подальшого розвитку; – розробка нової чи оптимізація наявної стратегії компанії
=1,10,100	– існуючий потенціал можливостей є оптимальним	– існуючий потенціал можливостей є оптимальним, що максимально відповідає потребам функціонального підрозділу в ресурсах	– існуючий потенціал можливостей є оптимальним, що максимально відповідає внутрішнім потребам у ресурсах і умовам економічного оточення компанії
>1,10,100	– потенціал фактора можливостей перевищує необхідні розміри	– потенціал функціонального підрозділу перевищує необхідні розміри; – підвищення потенціалу інших факторів чи функціональних підрозділів за рахунок засобів та можливостей, що вивільнилися	– потенціал можливостей підприємства перевищує необхідні розміри; – перевищення оптимального фактора діяльності компанії, що обмежений існуючою стратегією на ринку: необхідно розробляти більш гнучку стратегію, що максимально враховує усі фактори потенціалу можливостей компанії

З метою забезпечення наочності і простоти методу визначення потенціалу внутрішніх можливостей компанії, в статті наведено авторську таблицю оцінки потенціалу її внутрішніх можливостей (табл. 3), що дозволяє здійснити повний цикл оцінки потенціалу можливостей наведених компонентів розробки корпоративної стратегії.

Величина перспективного потенціалу внутрішніх можливостей характеризує величину тих можливостей, які існують, але на даний час не використовуються з якихось причин і якими компанія або її підприємства-учасники мають можливість скористатися в процесі розробки стратегії в разі необхідності.

Таблиця 3

Оцінка потенціалу внутрішніх можливостей компанії

Фактор потенціалу можливостей компанії за функціональними підрозділами	Величина існуючого потенціалу можливостей $ПМ_{іс}$	Величина необхідного потенціалу можливостей $ПМ_{н}$	Коефіцієнт оцінки потенціалу можливостей $К_{оцінки}ПМ$
Виробництво *n*	$ПМ_{ісівр.}$	$ПМ_{нівр.}$	$К_{оцінки}ПМ_{івр.}$
Сума показників фактора потенціалу можливостей виробництва	$\sum_{i=1}^{n} ПМ_{ісівр.}$	$\sum_{i=1}^{n} ПМ_{нівр.}$	$\sum К_{оцінки}ПМ_{івр.}$
Персонал *n*	$ПМ_{сіпер.}$	$ПМ_{ніпер.}$	$К_{оцінки}ПМ_{іпер.}$
Сума показників фактору потенціалу можливостей персоналу	$\sum_{i=1}^{n} ПМ_{ісіпер.}$	$\sum_{i=1}^{n} ПМ_{ніпер.}$	$\sum К_{оцінки}ПМ_{іпер.}$
НДПКР *n*	$ПМ_{сіндпкр}$	$ПМ_{ніндпкр}$	$К_{оцінки}ПМ_{індпкр}$
Сума показників фактору потенціалу можливостей НДПКР	$\sum_{i=1}^{n} ПМ_{ісіндпкр}$	$\sum_{i=1}^{n} ПМ_{ніндпкр}$	$\sum К_{оцінки}ПМ_{індпкр}$
МТЗ *n*	$ПМ_{сімтз}$	$ПМ_{німтз}$	$К_{оцінки}ПМ_{імтз}$
Сума показників фактора потенціалу можливостей МТЗ	$\sum_{i=1}^{n} ПМ_{ісімтз}$	$\sum_{i=1}^{n} ПМ_{німтз}$	$\sum К_{оцінки}ПМ_{імтз}$
Технології *n*	$ПМ_{сітехн.}$	$ПМ_{нітехн}$	$К_{оцінки}ПМ_{ітехн.}$
Сума показників фактора потенціалу можливостей технології	$\sum_{i=1}^{n} ПМ_{ісітехн.}$	$\sum_{i=1}^{n} ПМ_{нітехн.}$	$\sum К_{оцінки}ПМ_{ітехн.}$
Фінанси *n*	$ПМ_{сіфін.}$	$ПМ_{ніфін.}$	$К_{оцінки}ПМ_{іфін.}$
Сума показників фактора потенціалу можливостей фінансів	$\sum_{i=1}^{n} ПМ_{ісіфін.}$	$\sum_{i=1}^{n} ПМ_{ніфін.}$	$\sum К_{оцінки}ПМ_{іфін.}$
Маркетинг *n*	$ПМ_{сімарк.}$	$ПМ_{німарк.}$	$К_{оцінки}ПМ_{імарк.}$
Сума показників фактора потенціалу можливостей маркетингу	$\sum_{i=1}^{n} ПМ_{ісімарк.}$	$\sum_{i=1}^{n} ПМ_{німарк.}$	$\sum К_{оцінки}ПМ_{імарк.}$
Загальний потенціал можливостей компанії	$\sum ПМ_{іс}^{комп.}$	$\sum ПМ_{ін}^{комп.}$	$\sum К_{оцінки}ПМ_{ікомп.}$

Визначення перспективного потенціалу внутрішніх можливостей $ПМ_{персп.}$ ми пропонуємо здійснювати за допомогою розробленої та запропонованої в таблиці оцінки загального стратегічного рівня перспективних факторів потенціалу внутрішніх можливостей (табл. 4), визначаючи стратегічний рівень перспективних факторів потенціалу можливостей компанії.

Таблиця 4

Оцінка загального стратегічного рівня перспективних факторів потенціалу внутрішніх можливостей компанії

Перспективний фактор потенціалу можливостей компанії	Стратегічний рівень перспективних факторів потенціалу можливостей компанії
1.	$СР_{1персп.}$
2.	$СР_{2персп.}$
3.	$СР_{3персп.}$
n.	$СР_{іперсп.}$
Загальний стратегічний рівень перспективних факторів потенціалу можливостей компанії	$\sum_{i=1}^{n} СР_{персп.}$

Показник максимального стратегічного рівня перспективності фактора потенціалу можливостей компанії приймаємо за 100 % чи 1, отже, перспективними будемо вважати ті фактори потенціалу можливостей,

коефіцієнти оцінки потенціалу можливостей яких перевищують значення 0,7 чи 70 %, тобто фактори, що володіють максимальною часткою (трьома четвертими) можливого стратегічного рівня перспективності. Перспективні фактори потенціалу можливостей компанії ми відбираємо з таблиці 3, а також зазначаємо всі можливі перспективні фактори потенціалу можливостей компанії, що не внесені до таблиці 3.

В таблицю 4 вносять усі перспективні фактори потенціалу можливостей компанії в контексті діючої стратегії (у випадку відсутності такої – поточні перспективні фактори потенціалу можливостей), стратегічні рівні перспективності яких знаходяться у проміжку $СР_{iперсп.} \in [0,7,\ldots,1]$, а потім обчислюють загальний стратегічний рівень перспективних факторів потенціалу корпоративних можливостей ($ЗСР_{персп.}$) шляхом підсумовування значень їхніх стратегічних рівнів.

Величину перспективного потенціалу внутрішніх можливостей компанії $ПМ_{персп.}$ ми обчислюємо за формулою (2).

$$ПМ_{персп.} = \frac{ЗСР_{персп.}}{\sum ФПМ_{персп.}}, \quad (2),$$

де $ПМ_{персп.}$ – перспективний потенціал можливостей компанії; $ЗСР_{персп.}$ – загальний стратегічний рівень перспективних факторів потенціалу можливостей компанії; $\sum ФПМ_{персп.}$ – сума перспективних факторів потенціалу можливостей компанії.

Оптимальну величину показника перспективного потенціалу внутрішніх можливостей приймаємо за 100 % чи 1, тому що мається на увазі, що при нормальних умовах компанія володіє і планує володіти в перспективі 100-процентним, тобто повним потенціалом можливостей, отже, отримане значення зазначеної величини необхідно порівнювати з 1 чи з 100 %.

За результатами застосування запропонованої стратегії у діяльності корпорації “Агро-Союз” (відомого в Україні виробника сільськогосподарської техніки, обладнання та їх сервісного обслуговування) за період з 2007 до 2012 рр., було виявлено перспективний потенціал можливостей корпорації на рівні близькому до 73 %, що свідчить про високий рівень адаптивності компанії до змін оточення.

Висновки. Оцінка мобілізаційних можливостей компанії здебільшого здійснюється для розробки гнучкої, адаптивної до зовнішніх змін корпоративної стратегії, основним критерієм формування якої є забезпечення принципу її адаптивності в умовах економічного оточення впродовж прогнозованого часового лагу. З метою підвищення ефективності процесу розробки корпоративної стратегії, при формуванні його інформаційної бази, необхідно ґрунтуватися не тільки на всебічному аналізі контексту економічної діяльності підприємства, але також зосереджуватися на оцінці перспективності його стратегічних зон господарювання (СЗГ) і визначенні величини його стратегічного потенціалу успіху. Подібне розташування пріоритетів у процесі формування інформаційного фундаменту розробки корпоративної стратегії пов’язане з тим, що сукупність таких категорій діяльності компанії, як величина стратегічного потенціалу успіху і перспективність СЗГ, дає можливість прогнозування ступеня ефективності її функціонування у прогнозованій майбутній перспективі.

Література

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Под общ. ред. В. И. Данилова-Данильяна. – М. : Прогресс, 1985. – 327 с.

2. Думанська К. С. Механізм розробки стратегії промислового підприємства на основі системного підходу: монографія / К. С. Думанська. – Хмельницький : ФОП Мельник А.А., 2015. – 260 с.

3. Портер М. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М. Портер ; пер. з англ. – К. : Основи, 1997. – 390 с.

References

1. Akoff R. Plany`rovany`e budushhego korporacy`y` / Pod obshh. red. d-ra эkon. nauk V. Y`. Dany`lova-Dany`l`yana. – M. : Progress, 1985. – 327 s.

2. Dumans`ka K. S. Mexanizm rozrobky` strategiyi promy`slovogo pidpry`yemstva na osnovi sy`stemnogo pidxodu : monografiya / K. S. Dumans`ka. – Xmel`ny`cz`ky`j : FOP Mel`ny`k A.A., 2015. – 260 s.

3. Porter M. Strategiya konkurenciyi: Metody`ka analizu galuzej i diyal`nosti konkurentiv / M. Porter ; per. z angl. – K. : Osnovy`, 1997. – 390 s.

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 338.1

С. О. МИХАЛЬЧИК, К. М. ЩЕПІНСЬКА
Хмельницький національний університет

ОЦІНКА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ (на прикладі ДП "Новатор")

У статті проведено аналіз досвіду збереження трудового потенціалу машинобудівного підприємства під час світової економічної кризи в України. Розглянуто зміну ефективності його використання на прикладі машинобудівного підприємства з метою сформувати типовий комплекс заходів щодо поліпшення ситуації в проблемній сфері.

Ключові слова: трудовий потенціал, трудові ресурси, ефективність використання трудового потенціалу, машинобудівне підприємство.

S. A. MIKHALCHIK, K. M. SCHEPINSKA
Khmelnitsky National University

ASSESSMENT OF LABOUR POTENTIAL (FOR EXAMPLE ENGINEERING ENTERPRISE SE "NOVATOR")

Abstract – The article is to study the experience of saving labor potential in machine-building enterprises of Ukraine. It analyzes the experience of saving labor potential engineering enterprise during the global economic cri-sis in Ukraine. Consider changing its efficiency on the example of machine-building enterprise in order to form a typical set of measures to improve the situation in the problem area.

Key words: labor potential, human resources, effective use of labor potential, machine-building company.

С. А. МИХАЛЬЧИК, К. М. ЩЕПИНСКАЯ
Хмельницкий национальный университет

ОЦЕНКА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (на примере ГП "Новатор")

Целью статьи является исследование опыта сохранения трудового потенциала на машиностроительных предприятиях Украины. В статье проведен анализ опыта сохранения трудового потенциала машиностроительного предприятия во время мирового экономического кризиса в Украине. Рассмотрено изменение эффективности его использования на примере машиностроительного предприятия с целью сформировать типовой комплекс мер по улучшению ситуации в проблемной сфере.

Ключевые слова: трудовой потенциал, трудовые ресурсы и эффективность использования трудового потенциала, машиностроительное предприятии.

Актуальність теми. В сучасних умовах господарювання ефективність використання трудового потенціалу підприємства заслуговує особливої уваги. Вивчення і оцінка використання трудових ресурсів має не тільки наукове, а й практичне значення для розробки підприємствами власного механізму управління і визначення шляхів найбільш ефективного використання трудових ресурсів.

Аналіз способів управління трудовим потенціалом і розробка методів їх практичної реалізації дозволить підприємству значно збільшити ефективність праці. А це в свою чергу призведе до підвищення результативності дільності підприємства і закріплення його на ринку. Саме тому оцінка ефективності використання трудового потенціалу підприємства має велике значення на сучасному етапі економічних відносин.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням оцінки ефективності використання трудового потенціалу підприємства присвячено багато робіт вітчизняних та зарубіжних вчених та практиків, зокрема Беляцького Н.П., Грішнової О.А., Єсенінової Н.І., Савченка В.А., Федоніна О.С., Кибанова А.Я., Качан Є.П., Пастух А., Романішин В.О., Травін В.В. та ін. Однак дотепер не розроблений комплексний підхід до оцінки впливу факторів на рівень ефективності використання трудових ресурсів

Постановка проблеми. За сучасних швидких змін економічних умов господарювання підприємств необхідний подальший розвиток механізму управління процесом узгодження трудових ресурсів, їх трудового потенціалу з наявними характеристиками техніко-технологічного забезпечення праці.

Прийняттю рішень з приводу розвитку трудового потенціалу підприємства повинен передувати аналіз найбільш важливих, з точки зору конкурентного виробництва, характеристик трудового потенціалу і ступеня відповідності вказаних характеристик висунутим вимогам. Тому представляється актуальним проведення даного дослідження, присвяченого питанням оцінки трудового потенціалу підприємства.

Зважаючи на це метою статті є проведення аналізу трудового потенціалу підприємства та визначення напрямків підвищення ефективності використання трудових ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Машинобудування як одна з найбільш вагомих галузей промисловості відіграє важливу роль в соціально-економічному розвитку будь-якої країни. В сучасних умовах саме машинобудуванню належить важлива роль в прискоренні науково-технічного прогресу. Ця галузь економіки забезпечує засобами виробництва інші галузі економіки, тим самим сприяє оновленню та накопиченню капіталу.

Як свідчать статистичні дані, у машинобудуванні світу домінуюче положення займає невелика група розвинених країн на які приходиться від 30 % до 50 % від загального обсягу випуску промислової продукції. Так, частка машинобудування в Німеччині складає 53,6 %, Японії – 51,5 %, Англії – 39,6 %, Італії – 36,4 %, Китаї – 35,2 %, в США – 10 %, в Росії – 18 % [1].

В Україні також є великі підприємства, які постачають конкурентоспроможну продукцію на світовий ринок, реалізують виразну стратегію міжнародної експансії, досить активно модернізують виробничі потужності і впроваджують управлінські інновації з використанням світового досвіду. Це, наприклад, групи СКМ і "Інтерпайп", виробники турбін, авіадвигунів, трансформаторів, залізничних вагонів, кабельної продукції [2, с. 63].

Сьогодні машинобудування України об'єднує 11267 підприємств, з яких 146 – великих, 1834 – середніх та 9287 – малих з виробництва різноманітних машин, устаткування, приладів та апаратури, тощо. У машинобудуванні зосереджено понад 15 % вартості основних засобів і майже 6% оборотних активів вітчизняної промисловості та понад 22 % кількості найманих працівників [3, с. 139]. Однак машинобудівні підприємства України є одні з найбільш постраждалих від економічної кризи. Зменшення зовнішнього попиту призвело до зниження експорту продукції машинобудування, як наслідок відбувається зменшення обсягів виробництва, збільшення кількості готової продукції на складах, погіршення фінансових результатів. За останні п'ять років кількість збиткових підприємств в машинобудівній промисловості перевищує 30% від загальної кількості збиткових підприємств України. Рентабельність виробництва становить близько 5 %. Особливо гострою є проблема низької диверсифікації сектору машинобудування та залежності українського ринку збуту промислової продукції від російського ринку.

Аналіз статистичних даних розвитку машинобудування України показав присутність трьох чітко виражених періодів. Так, період з 2005 по 2007 рр. показує підйом галузі машинобудування, починаючи з 2008 р. показник обсягів продукції машинобудування починає різко спадати і в 2009 році демонструє найнижчий показник за весь досліджуваний період. В 2010 р. обсяг машинобудівної продукції стрімко зростає, а починаючи з 2011 по 2014 рік щорічно знижується.

Скорочення обсягів реалізованої продукції на машинобудівних підприємствах, призводить до зниження доходів і зменшення кількості працівників. Так за період з 2004 по 2011 рік відбувалося зменшення кількості найманих працівників з 793 тис. осіб до 578 тис. осіб. [4]

Частка працівників машинобудування у промисловості щорічно знижувалась з 23,7 % 2004 р. до 20,34 % 2010 р. В 2013 р. на машинобудівних підприємствах було зайнято близько 585 тис. осіб.

На рис. 1 подано графік зміни середньорічної кількості працівників основних галузей машинобудування Хмельницької області за період 2005–2012 рр. З нього видно, що найбільша кількість працівників за проаналізований період зайнята у галузі виробництва електронного, електричного та оптичного устаткування. За проаналізований період відбулося зниження кількості працівників на підприємствах електронної та оптичної галузі з 7823 особи в 2005 році до 5042 особи в 2011 р., а в 2012 р. незначне збільшення кількості працівників на 140 осіб порівняно з минулим роком. Щодо підприємств інших галузей, можна помітити що в період з 2005 по 2010 рр. відбулося зменшення кількості працюючих, що спричинено спадом виробництва в цьому періоді і загальною економічною кризою.

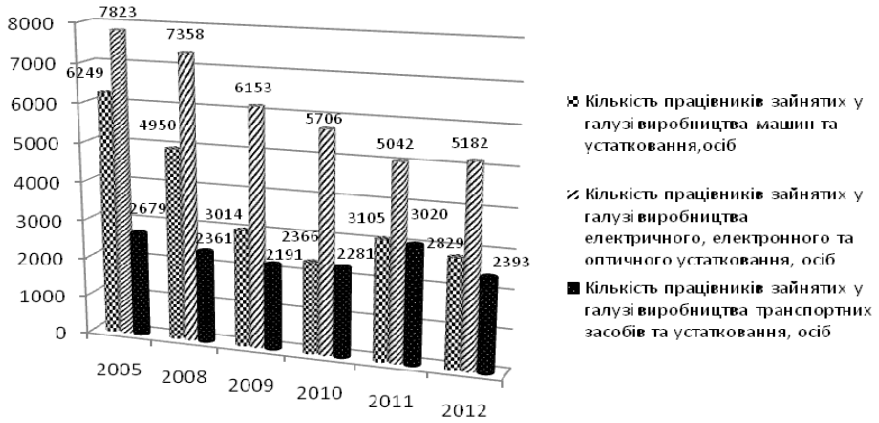


Рис. 1. Середньорічна кількість працівників основних галузей машинобудування Хмельницької обл. [5]

В 2011 р. кількість працівників на підприємствах галузі виробництва машин і устаткування та на підприємствах – виробниках транспортних засобів та устаткування збільшилася, проте в 2012 р. чисельність працівників знову скоротилася. Це пов'язано з кризовим становищем більшості машинобудівних підприємств та зростанням заборгованості по заробітній платі.

В той час коли на більшості машинобудівних підприємствах України та Хмельницької області спостерігається спад виробництва і скорочення кількості працюючих, ДП "Новатор" завдяки посиленню контролю за виробничими процесами, підвищенню трудової дисципліни зуміло вберегтися якоюсь мірою

від пагубного впливу кризових явищ на економіку підприємства. На підприємство зважають на вітчизняних і зарубіжних ринках, як партнери, так і конкуренти. За останні п'ять років спостерігався стійкий попит на такі вироби як водяні і газові лічильники, автоматичні витмикачі, медичне обладнання та прилади: "Алімп", "Корона", "МАГ", "Простам". Крім того підриємство експортує спецвироби військового призначення у країни ближнього і дальнього зарубіжжя. Так у 2014 р. на експорт було поставлено продукції на загальну суму 204 151,3 тис. грн.

За останні п'ять років на підприємстві значно збільшились осяги реалізації продукції і зросли доходи. Так дохід від реалізації в 2011 році зріс на 44,44 %, а в 2012 році – на 12,61 % порівняно з минулим роком. В 2013 р. дохід дещо знизився на 2,71 %, але в 2014 р. він збільшився на 35,07 %.

Завдяки цьому підприємству вдалось не лише зберегти трудовий колектив в повному обсязі, але й створити нові робочі місця. Так середньооблікова чисельність працівників на ДП "Новатор" з кожним роком збільшується і за період з 2010 по 2014 рр. зросла на 238 осіб.

Результат аналізу працюючих за категоріями персоналу на ДП "Новатор" показав, що в загальній структурі кадрів переважають робітники. Найменшу питому вагу в структурі кадрів мають службовці частка яких менше, ніж 1 % від всіх працюючих. Щорічне зменшення частки керівників в структурі, свідчить про скорочення адміністративно-управлінського персоналу підприємства.

Для вивчення руху робочої сили на підприємствах ведуть облік на базі первинної документації (заяви, накази) і визначають абсолютні показники, такі як коефіцієнт обороту з прийому, коефіцієнт обороту по звільненню, коефіцієнт плинності персоналу.

Таблиця 1

Динаміка руху робочої сили на ДП "Новатор" за період з 2010 по 2014 р.

Показник	Рік					Темп зростання, %			
	2010	2011	2012	2013	2014	2011/2010	2012/2011	2013/2012	2014/2013
1. Середньооблікова чисельність персоналу, осіб	1605	1654	1673	1685	1843	103,05	101,15	100,72	109,38
2. Кількість прийнятих на роботу, осіб	190	413	536	448	630	217,37	129,78	83,58	140,63
3. Кількість звільнених з роботи, осіб	293	314	489	431	309	107,17	155,73	88,14	71,69
4. Кількість звільнених за власним бажанням та за порушення трудової дисципліни, осіб	86	116	416	342	155	134,88	358,62	82,21	45,32
5. Коефіцієнт обороту по прийому	0,12	0,25	0,32	0,27	0,34	208,33	128,00	84,38	126,61
6. Коефіцієнт обороту по вибуттю	0,18	0,19	0,29	0,26	0,17	103,99	153,96	87,51	65,55
7. Коефіцієнт плинності кадрів	0,05	0,07	0,25	0,20	0,08	130,89	354,55	81,63	41,44

З наведених в таблиці 1 даних видно, що кількість працівників прийнятих на роботу в 2011 році збільшилась на 117,37 %, в 2012 році – на 28 %, а в 2013 році знизилась на 16,42 %, в 2014 році зросла на 40,63 %. В результаті коефіцієнт обороту по прийому кадрів в 2011 році зріс на 108,33 %, в 2012 році – на 28 %, а в 2013 році знизився на 15,62 %, в 2014 році збільшився на 26,61 %. Кількість працівників, які були звільнені з роботи в 2011 році збільшилася на 7,17 %, в 2012 році – на 55,73 %, а в 2013 році знизилася на 11,86 % і в 2014 році – на 28,31 %. Внаслідок цього коефіцієнт обороту по вибуттю в 2011 році збільшився на 3,99 %, в 2012 році – на 53,96 %, а в 2013 році порівняно з 2012 роком знизився на 12,49 %, в 2014 році – на 34,45 % порівняно з минулим роком.

Покращення умов праці, щорічне зростання і своєчасна виплати заробітної плати посилили зацікавленість працівників в збереженні своїх робочих місць. Тому коефіцієнт плинності кадрів щорічно знижується. Так в 2013 році він знизився на 18,37 %, а в 2014 році на 58,56 % порівняно з 2013 роком.

Наряду з забезпеченістю підприємства трудовими ресурсами, їх раціональне використання є ключовими факторами успішної роботи підприємства. Динаміка зміни основних показників використання трудових ресурсів на підприємстві ДП "Новатор" представлено в таблиці 2. З її даних, видно, що чисельність працівників підприємства в 2011 році зросла на 49 осіб порівняно з минулим роком, в 2012 році – на 18 осіб, в 2013 році – на 13 осіб, в 2014 році – на 158 осіб. Одночасно з щорічним збільшенням чисельності працівників кількість відпрацьованого часу одним працівником за рік на підприємстві з року в рік збільшується: в 2011 році на 183,24 години; в 2012 році на 60,13 годин; в 2013 році на 29,26 годин; в 2014 році на 61,7 годин порівняно з минулим роком.

Аналіз використання фонду робочого часу показав, що на досліджуваному підприємстві фактичний фонд робочого часу за звітний період більший, ніж в минулому році. Але наявні трудові ресурси на підприємстві використовуються не занадто повно. Відпустки за ініціативою адміністрації склали в 2014 році 3332 дні; неявки в зв'язку з переведенням на скорочений робочий день, тиждень – 9311 днів. Зменшення втрат робочого часу і переведення підприємства на повний робочий тиждень дасть реальні шанси збільшити випуск продукції.

Таблиця 2

Базові показники щодо використання трудових ресурсів на ДП "Новатор"

Показник	Рік					Відхилення (+, –)			
	2010	2011	2012	2013	2014	2011–2010	2012–2011	2013–2012	2014–2013
1. Середньооблікова чисельність працівників, осіб	1605	1654	1672	1685	1843	49	18	13	158
2. Середня тривалість робочого дня, год	8	8	7,81	7,52	7,76	0	–0,19	–0,29	0,24
3. Відпрацьовано за рік одним працівником, днів	169,8	192,7	205	217	218	22,9	12,28	12	1
4. Відпрацьовано за рік одним працівником, год	1358,33	1541,57	1601,7	1630,96	1692,6	183,24	60,13	29,2	61,7
5. Відпрацьовано людино-год, за рік	2180117	2549749	2678110	2748173	3119513	369632	128361	70063	371340

За останні п'ять років на підприємстві спостерігається тенденція до зростання фонду заробітної плати (так в 2014 році фонд оплати праці по відношенню до минулого року збільшився на 35,1 %, тоді як кількість зайнятих зросла лише на 8 %).

Співвідношення між темпом зростання продуктивності праці працівників ДП "Новатор" і темпом зростання заробітної плати змінюються в гіршу сторону: в 2013 році цей показник зменшився на 15 %, а в 2014 – на 20 %. Це означає що темпи росту заробітної плати значно перевищують темпи зростання продуктивності праці. Це все дає підстави зробити висновок, що на підприємстві складаються умови для збільшення трудових витрат і за рахунок цього зростання собівартості, зниження прибутку і рентабельності. Тому необхідно вжити заходів, щодо покращення управління персоналом підприємства.

Співставивши загальні тенденції розвитку трудових ресурсів організацій в галузі з конкретним досвідом підприємства ДП "Новатор" можна запропонувати ряд типових заходів, які дозволять поліпшити роботу підприємства за рахунок оптимізації показників використання трудового потенціалу і його грамотного формування. Так, наприклад, програма лояльності до працівників підприємства щодо їх перепідготовки набуває типових і сталих нових форм. Персонал з розвитком інформаційних технологій і їх застосування в галузі освіти отримав можливість навчатись в вільний від основної роботи час (не витрачаючи на навчання планову відпустку чи відпустку за свій рахунок як це було з викликами на сесію при заочній формі навчання). Підбор персоналу за допомогою електронного анкетування вже не є дивиною а став звичайним методом пошуку альтернативної спеціальності або можливості кар'єрного росту як серед вже працюючих на підприємстві, так і залучених ззовні.

Як було зрозуміло з аналізу показників по галузі в цілому машинобудуванню попри падіння обсягів реалізації вдалось зберегти кваліфікований персонал (про що свідчать нижчі темпи падіння чисельності працюючих порівняно з зміною обсягу випуску продукції протягом кризових років). Правильно і ефективно організувати роботу трудового колективу, відібрати лише максимально активну його частину і отримати від неї якнайвищу продуктивність – ось наразі основні виклики, що постають перед організацією.

Таблиця 3

Рекомендовані заходи щодо підвищення ефективності діяльності підприємства

Рекомендований захід	Метод здійснення заходу	Ціль, що досягається
Покращення використання фонду робочого часу	Розробити графік планових скорочень з врахуванням можливого суміщення посад	Збільшення виробітку одного працівника, скорочення долі витрат на оплату праці в собівартості продукції (оптимізація виробничих витрат) і як наслідок можливе зменшення собівартості продукції
Підвищення продуктивності праці	Підвищення рівня кваліфікації працівників, впровадження прогресивних норм і нормативів праці, впровадження нових прогресивних технологій, використання нової продуктивнішої техніки	Збільшення обсягу випуску (а відповідно і реалізації) продукції
Скорочення витрат на освіту та перепідготовку персоналу	Перенавчання на виробництві, використання дистанційної форми навчання та електронних курсів	Скорочення втрат часу на перепідготовку персоналу, оптимізація освітньої структури членів трудового колективу
Проведення рекламної кампанії щодо залучення кваліфікованих кадрів	Розміщення на офіційному сайті (за умови наявності такого) в Internet скриньки "Вакантні посади", використання "Анкет-заяв" та інших типових форм документів в електронному вигляді	Залучення кваліфікованих працівників, підвищення якісного складу персоналу і більш чітке формування стратегії особистого кар'єрного розвитку працівника

Висновки. Рекомендовані типові заходи дозволяють окреслити основні напрямки вдосконалення трудового потенціалу як на ДП "Новатор", так і на інших підприємствах машинобудівної галузі України. Вони можуть бути рекомендовані як базовий шаблон до розробки програм розвитку трудових ресурсів і підвищення ефективності їх використання.

Література

1. Машинобудування світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу:.http://100pudov.com.ua/

2. Інноваційний процес та інноваційна діяльність на машинобудівних підприємствах / І. В. Космідайло // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 5. – С. 63–66.

3. Економічні аспекти розвитку підприємств машинобудування України в сучасних умовах / А. В. Череп, В. Ю. Тимошик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 8. – С. 139–142.

4. Кадрове забезпечення економічного розвитку машинобудування України [Електронний ресурс] / І. В. Жук // Вісн. екон. наук. – Режим доступу: http://www.stattionline.org.ua/

5. Сайт головного управління статистики в Хмельницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.km.ukrstat.gov.ua/

References

1. Mashynobuduvannya svitu [Electronic resource]. – Access mode: http://100pudov.com.ua/

2. Innovatsiynyy protses ta innovatsiyna diyal'nist' na mashynobudivnykh pidpryyemstvakh / I. V. Kosmidaylo // Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini. – 2014. – № 5. – P. 63–66.

3. Ekonomichni aspekty rozvytku pidpryyemstv mashynobuduvannya Ukrayiny v suchasnykh umovakh / A. V. Cherep, V. Yu. Tymoshyk // Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini. – 2013. – № 8. – P. 139–142.

4. Kadrove zabezpechennya ekonomichnoho rozvytku mashynobuduvannya Ukrayiny [Electronic resource] / I. V. Zhuk // Visnyk ekonomichnykh nauk. – Access mode: http://www.stattionline.org.ua/

5. Sayt holovnoho upravlinnya statystyky v Khmel'nyts'kiy oblasti [Electronic resource]. – Access mode: http://www.km.ukrstat.gov.ua/

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. В. В. Лук'янова

УДК 331

Л. Ю. МИХАЛЬЧИК, А. І. МЕЛЬНИЧУК
Хмельницький національний університет

ВПЛИВ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ІНФОРМАЦІЇ НА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ ПРО ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЕКТ

У статті розглянуто особливості управління економічними ризиками підприємства та основні етапи аналізу ризиків. Систематизовано та класифіковано можливі ризики при прийнятті рішення про інвестиційний проект.

Ключові слова: *інвестиційний проект, інвестиційний менеджмент, економічні ризики, інформаційна база прийняття рішення.*

L. Y. MIHALCHYK, A. I. MELNYCHUK
Khmelnitsky National University

EFFECT OF UNCERTAINTY INFORMATION FOR DECISION ON INVESTMENT PROJECT

Abstract – Decision-making on the investment project envisages further significant resource costs for its implementation. Therefore, the quality of information upon which the decision was adopted, determined by the proper risk assessment. In the process of risk analysis identified the main stages of the process and the most significant risks to the investment project. Thus, systematization and analysis of information about investment projects in accordance with the proposed sequence directions and allow to reliably determine the most important in this case, the types of risks.

Key words: *investment projects, investment management, economic risks Infobase decision.*

Л. Ю. МИХАЛЬЧИК, А. И. МЕЛЬНИЧУК
Хмельницкий национальный университет

ВЛИЯНИЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ИНФОРМАЦИИ НА ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ ОБ ИНВЕСТИЦИОННОМ ПРОЕКТЕ

Принятие решений об инвестиционном проекте предусматривает дальнейшие существенные затраты ресурсов на его реализацию. Поэтому качество информации, на основании которой принимается данное решение, определяет правильную оценку рисков. В процессе анализа рисков выделены основные этапы данного процесса и наиболее существенные риски для инвестиционного проекта. Таким образом систематизация и анализ информации про инвестиционный проект в соответствии с предложенными направлениями и последовательностью позволит достоверно оценить наиболее важные в этом случае виды рисков.

Ключевые слова: *инвестиционный проект, инвестиционный менеджмент, экономические риски, информационная база принятия решения.*

Актуальність теми дослідження. Успішна діяльність та довготривала життєздатність будь-якого бізнесу залежить від безперервної послідовності рішень, що приймаються керівниками та менеджерами. Ця серія економічних рішень викликає рух фінансових ресурсів, що постачають в бізнес. Одні рішення виступають головними, такі як інвестування в нове обладнання, позика великих сум або випуск нового виду продукції; більшість інших рішень являються частиною щоденного процесу управління підприємством. Інформаційна база, яка використовується в ході прийняття рішень, супроводжується невизначеністю, непевністю, різними видами припущень, які є характерними рисами ризику. Розвиток ризикових ситуацій може привести як до настання несприятливих наслідків, так і до позитивних результатів. У сучасній економіці доводиться управляти підприємством в умовах невизначеності та ризику. До невизначеності й конфліктності призводять негаразди як по горизонталі, так і по вертикалі управління, суперечності та конфлікти як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У теорію ризику значний внесок зробили такі зарубіжні та вітчизняні вчені як Б. Койлі, Т. Райс, Л. Севідж, М. Фрідмен, Й. Шумпетер, А. Альгін, В. Кочетков, Т. Клебанова, А. Матвійчук, І. Хахонова, О. Ястремський та ін. У цих роботах були розроблені питання теорії ризику, також були розроблені проблеми сприйняття ризику як складного соціально-економічного явища, що має безліч найчастіше суперечливих основ.

Метою статті є вивчення впливу економічних ризиків при прийнятті рішення про інвестиційний проект, їх класифікація та основні аспекти управління ризиками.

Виклад основного матеріалу. Особливістю функціонування усіх підприємств у даний період часу є посилення впливу ризиків на виробничо-господарську діяльність. Ризик – ступінь імовірності певної негативної події, яка може відбутися в певний час або за певних обставин на території об’єкту підвищеної небезпеки або за його межами. Ризик відображає міру невдачі з урахуванням впливу керованих і некерованих чинників, прямих і зворотних зв’язків відносно об’єкта управління, а також ставлення до ризику суб’єктів господарювання. Виходячи з цього, економічний ризик – це властивість підприємства переходити зі стану нормального функціонування у непередбачуваний стан в наслідок дії макро- та мікросередовища. З економічним ризиком пов’язана ймовірність втрати підприємством частини власного капіталу, недотримання доходів або взагалі, – виникнення додаткових витрат.

Основними причинами, що особливо впливають на виникнення ризиків можуть бути: слабка і нестабільна економіка країни, інфляція, політичні чинники, економічна криза, зниження цін на світовому ринку, конкурентна боротьба та багато інших. Комбінації таких факторів створюють багатоманітність ситуацій ризику, які склалися під впливом невизначеності чинників зовнішнього і внутрішнього середовищ на діяльність підприємства і можуть спричинити певні втрати, які можна кількісно оцінити. Тому, для формування ефективної системи управління економічним ризиком підприємству необхідно: проаналізувати всі існуючі ризики, оцінити їх вплив на діяльність підприємства, своєчасно розробити стратегію по мінімізації, уникненню чи оптимізації ризику, прийняти управлінські рішення щодо врахування запланованих ризиків діяльності підприємства. У разі відсутності системи управління економічними ризиками, підприємство може переступити граничну межу рівня ризику і опинитися на межі банкрутства [1, с. 307].

Метою управління економічними ризиками є мінімізація втрат, які пов'язані з тим чи іншим ризиком та стабілізація отримання підприємством запланованого прибутку. Тобто, керівництво підприємства повинно своєчасно виявляти, оцінювати та контролювати дані ризики з метою зменшення втрат, а в деяких випадках навіть збереження бізнесу. Отже, можна визначити, що основними та пріоритетними елементами системи управління економічними ризиками є: політика управління ризиком, попередження та достовірна оцінка ризику, система спостереження (контролінг).

Для прийняття вірного управлінського рішення необхідна певна інформаційна база. Зміст інформаційної бази дозволяє скоротити витрати на прийняття ефективного рішення та його реалізацію. Основу такої інформаційної бази складає сукупність документів і методів щодо ідентифікації існуючих економічних ризиків. Таким чином своєчасне виявлення економічних ризиків допомагає виявити більшість небезпек, але зазвичай, через певний час виникають нові. Оперативність редагування на них залежить від якості інформаційного забезпечення, до структури якого потрібно залучати дві підсистеми [3, с. 269]: збір загальної поточної інформації про стан об'єкта; отримання вихідної інформації про ризикові ситуації, які виникли.

Інформаційна база, яка використовується в ході прийняття рішення, супроводжується невизначеністю, непевністю, різними видами припущень, які є характерними рисами ризику. Інвестиційні проекти відносяться до категорії найбільш ризикованих. Управляти ризиками, пов'язаними з реалізацією інвестиційного проекту достатньо складно, особливо приймаючи до уваги високу долю невизначеності. Проте аналіз інвестиційних ризиків та їх систематизація вже можуть дати інструменти до управління ризиками. На даний момент створено багато класифікацій видів ризиків, однак багато з них занадто деталізовані. Нами пропонується класифікація ризиків інвестиційних проектів, яка дозволяє виділити ризики, що призводять до втрати або зниження обсягів запланованого прибутку або доходів. Пропонується оцінювати ризик, використовуючи багатокрокову процедуру аналізу ризику та поведінки його суб'єктів.

Основними етапами аналізу ризиків та поведінки його суб'єктів є:

– побудова загальної моделі зовнішньо-внутрішнього ризику, специфікованої з урахуванням особливостей кожного рівня. Побудова загальної моделі передбачає встановлення залежності між показниками зовнішнього та внутрішнього ризику. Основою даного етапу є отримання найбільш повної інформації про структуру, властивості об'єкта, можливі ризики. Зібрана інформація має бути повною та об'єктивною, тому що на її основі будуть прийматися адекватні рішення на наступних етапах. Аналіз ризику поділяють на два взаємодоповнюючі види: якісний та кількісний. Кількісний аналіз – визначення конкретного розміру грошового збитку окремих підвидів та економічного ризику в цілому. Якісний аналіз являє собою ідентифікацію всіх можливих ризиків. Його головна задача визначити фактори ризику, визначити етапи роботи, при виконанні яких ризик виникає;

– вибір альтернативних методів управління ризиком. Кожен вид ризику припускає два – три способи його зменшення, порівняння конкретних методів повинно базуватися на використанні таких критеріїв: уникнення, зниження та передача ризику;

– на етапі прийняття рішень розрізняють три типи ситуацій: ситуація визначеності, але така ситуація в реальній дійсності трапляється рідко; стохастична визначеність; ситуація невизначеності.

– вибір оптимальних способів впливу на конкретні ризики дає можливість сформувати загальну стратегію управління всім комплексом ризиків підприємства. Це етап прийняття рішень, коли визначаються необхідні фінансові і трудові ресурси, відбуваються постановка та розподіл завдань серед менеджерів, проводяться аналіз ринку відповідних послуг, консультації з фахівцями;

– моніторинг результатів та вдосконалення системи управління ризиком. Управління ризиком – це динамічний процес, при здійсненні якого прийняті рішення періодично необхідно аналізувати та переглядати. Час іде, обставини змінюються і несуть з собою зміни: з'являються нові види ризику, або нові відомості про наявні види ризику, або змінюються витрати, пов'язані зі стратегією управління ризиком. Тому на даному етапі відбувається оновлення та поповнення інформації про ризики, що є важливою умовою аналізу ризику на першому етапі. Нові відомості дозволяють приймати адекватні та своєчасні рішення щодо управління ризиком.

Економічний ризик є об'єктивно-суб'єктивною категорією у діяльності суб'єктів господарювання, що пов'язана з невизначеністю та конфліктністю в ситуації неминучого вибору. Вона відображає міру (ступінь) відхилення від цілей, від бажаного (очікуваного) результату, міру невдачі (збитків) з урахуванням

впливу керованих і некерованих чинників, прямих та зворотних зв'язків стосовно об'єкта керування. Це визначення ґрунтується на системному підході до категорії економічного ризику і вказує на необхідність аналізу впливу на об'єкти керування множини внутрішніх та зовнішніх чинників та підсистем, а також ставлення до ризику суб'єктів господарювання (суб'єктів ризику).

З інвестиційним проектом пов'язано дуже багато ризиків, але серед найбільш суттєвих пропонується виділити наступні:

– капітальний – загальний ризик всіх інвестиційних вкладень. Ризик полягає в тому, що інвестор буде не в змозі повернути інвестовані засобі без збитків;

– селективний – ризик спрямованого вибору суб'єкту для інвестування порівняно з іншими варіантами;

– відсотковий – ризик понесення збитків, зумовлених змінами відсоткових ставок на ринку;

– країнний – ризик можливих збитків, пов'язаних з вкладами коштів у підприємства, що знаходяться під юрисдикцією країни з нестабільним соціальним та економічним становищем;

– операційний – ризик можливих збитків, пов'язаних із збоями в операційній діяльності проекту;

– часовий – ризик інвестування коштів у невдало обраний час, що тягне за собою збитки;

– ризик законодавчих змін, нестабільності законодавчої бази – можливі збитки, зумовлені змінами в законодавчому регулюванні;

– ризик ліквідності – ризик, зумовлений реалізацією активів при можливих змінах в оцінці ліквідності;

– ризик інфляції – ризик полягає у тому, що через високі темпи інфляції доходи, які надійдуть від інвестованих коштів, можуть знецінитись у реальних цінах;

– ризик несвоєчасності – є складним по своїй структурі, підрозділяється у свою чергу на окремі підвиди, зокрема ризик несвоєчасної підготовки інвестиційного проекту, несвоєчасне завершення проектно-конструкторських робіт, несвоєчасне завершення будівельно-монтажних робіт, несвоєчасне відкриття фінансування по інвестиційному проекту;

– ризик втрати інвестиційної привабливості – виникає у зв'язку з можливим зниженням ефективності проекту.

Оскільки всі види ризиків інвестиційних проектів пов'язані з можливою втратою капіталу, вони включаються в групу найбільш небезпечних. Слід зазначити, що різноманітні ризики здебільшого взаємопов'язані, зміни одних викликають зміну інших. Більшість з них впливають на результати економічної діяльності і вимагають аналізу як на якісному, так і на кількісному рівнях. Кількісний аналіз та моделювання є тими інструментальними засобами, які дають змогу оцінити, виокремити, нехай і наближено, суттєві ризики з несуттєвих для окремого інвестиційного проекту.

Таким чином, врахування ризиків інвестиційних проектів дозволить більш точно визначити їх ефективність та надасть більшу впевненість під час прийняття рішення щодо його реалізації.

Висновки. При організації управління ризиком необхідно не тільки використовувати світовий досвід, але й залучати групи спеціалістів, які можуть надавати інформацію, необхідну для аналізу ризику: власні службовці, працівники державних зовнішньоекономічних та інших відомств, зовнішні консультанти та ін. Використання власних службовців для збору інформації та її аналізу є найбільш простим і доступним методом.

Література

1. Гук О. В. Управління економічним ризиком підприємства / О. В. Гук // Вісн. Донец. університету, Економіка і право, спецвип., Т. І. – 2011. – С. 306–309.

2. Лясковський О. В. Управління економічними ризиками на харчовому підприємстві / О.В. Лясковський // Економіка харчової промисловості. – № 1 (13). – 2012. – С. 28–31.

3. Хохонова И. И. Развитие методики управления финансовыми рисками / И. И. Хахонова // Фундаментальные иследования. – № 6. – 2012. – С. 268–272.

References

1. Huk O. V. Upravlinnya ekonomichnym ryzykom pidpryyemstva / O. V. Huk // Visnyk donets'koho universytetu, ser. v: ekonomika i pravo, spetsvyp., T. I. – 2011. – S. 306–309.

2. Lyaskovs'kyy O. V. Upravlinnya ekonomichnymy ryzykamy na kharchovomu pidpryyemstvi / O. V. Lyaskovs'kyy // Ekonomika kharchovoyi promyslovosti. – # 1 (13). – 2012. – S. 28–31.

3. Khokhonova Y. Y. Razvytye metodyky upravlenyya fynansovыmy ryskamy / Y. Y. Khakhonova // Fundamental'nye issledovanyya. – – 2012. – # 6. – S. 268–272.

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. В. В. Стаднік

УДК 658.147(477)

В. М. ПОЛОЗОВА
Хмельницький національний університет

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У запропонованій статті розглядаються існуючі методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства, особливості їх застосування, переваги і недоліки. На основі аналізу робіт, присвячених оцінці ефективності діяльності підприємства, автором узагальнені і обґрунтовані пропозиції щодо вдосконалення існуючої методики, окремих критеріїв оцінки на прикладі виробничого підприємства. У роботі також розглянуті обмеження щодо можливостей застосування, інтерпретації фінансових коефіцієнтів.

Ключові слова: ефективність, оцінка, показники, критерії.

V. M. POLOZOVA
Khmelnytskyi National University

PERFECTION OF ESTIMATION OF ENTERPRISE EFFICIENCY ACTIVITY

Abstract – One of the basic problems of today's crisis state of the Ukrainian economy is a low level of efficiency of enterprise activity. The existent methodological approaches of the evaluation of enterprise efficiency activity, features of their application, advantages and disadvantages are examined in the given article. Modern estimations problems were revealed. The necessity of decision making of efficiency of enterprise work that embrace various types of it's activity in complex, were grounded. On the basis of analysis of works devoted to the estimation of efficiency of enterprise activity, suggestions on the improvement of existed methodology were generalized and grounded by the author. The article also disclosed limitations of usage possibilities and interpretations of financial factors.

Key words: *efficiency, estimation, indexes, criteria.*

В. М. ПОЛОЗОВА
Хмельницкий национальный университет

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В предлагаемой статье рассматриваются существующие методологические подходы к оценке эффективности деятельности предприятия, особенности их применения, преимущества и недостатки. На основе анализа работ, посвященных оценке эффективности деятельности предприятия, автором обобщены и обоснованные предложения по совершенствованию существующей методики, отдельных критериев оценки на примере производственного предприятия. В работе также рассмотрены ограничения возможностей применения, интерпретации финансовых коэффициентов.

Ключевые слова: *эффективность, оценка, показатели, критерии.*

Постановка проблеми. Стабілізація економіки України, очікувана у зв`язку з розвитком ринкових відносин, досі не відбулася. Однією з основних проблем сьогоднішнього кризового стану української економіки є низький рівень ефективності діяльності підприємств. Відсутність універсальної, надійної та простої у застосовувані методики оцінки ефективності роботи підприємства, що охоплювала би різні види його діяльності в комплексі, підвищує актуальність досліджень щодо її розробки і вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів ефективності присвячені праці багатьом вченим, а саме: Н. Шишкіної, О.В. Мороза, Є. Іщенка, О.Ф. Савченка, А.К. Птушенка та ін.

Метою статті є вдосконалення існуючої методики оцінки ефективності на прикладі виробничого підприємства.

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі наведено багато методик оцінки ефективності діяльності підприємства без урахування і з урахуванням впливу різноманітних чинників. Різні підходи до визначення та оцінки ефективності, наведені у цих методиках, не дозволяють об`єктивно оцінити ефективність діяльності окремого підприємства та порівняти ефективність окремих оцінюваних об`єктів між собою. Подібна методологічна неспроможність свідчить, звичайно, про слабку методологічну розробку проблеми.

Існуючі методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства можна умовно класифікувати на:

– традиційний підхід, що передбачає оцінку на основі двох груп показників: узагальнюючих – показників першого рівня, які характеризують ефективність діяльності підприємства в цілому, та показники другого рівня, які оцінюють ефективність використання окремих видів ресурсів;

– багаточинниковий підхід, який передбачає використання агрегованих індексів ефективності.

Застосування кожного з цих підходів на практиці передбачає розробку стрункої системи показників оцінки ефективності, яка має включати оцінку ефективності роботи працівників, окремих структурних підрозділів підприємства і підприємства в цілому. Велике значення для оцінки ефективності має дослідження впливу на неї і різноманітних чинників.

Можна зробити висновок, що різноманіття поглядів на ефективність пов'язано, насамперед, з вибором критеріїв її оцінки. На сучасному етапі широкого застосування набуває багатокритеріальний підхід до оцінки ефективності діяльності підприємства. Водночас оцінка ефективності діяльності підприємства виходить за межі його показників, оскільки функціонування підприємства впливає на поведінку інших суб'єктів ринку.

Оцінку ефективності діяльності виробничого підприємства можна здійснювати, із застосуванням наступної системи показників, що найбільш повно охоплюють різні аспекти його діяльності: якості продукції, що виробляється; технічного рівня виробництва; використання трудових ресурсів; використання матеріальних ресурсів; ефективності маркетингової діяльності підприємства; інвестиційної діяльності підприємства; оцінки фінансових результатів діяльності; оцінки фінансового стану підприємства.

Перевагу слід надавати відносним показникам, так як абсолютні показники в умовах інфляції дуже важко привести у співставний вигляд. Статичний аналіз цих показників покаже досягнутий рівень ефективності діяльності підприємства. Ретроспективний, оперативний, прогнозний та комплексний аналіз через визначення факторів впливу на ефективність діяльності підприємства буде індикатором виявлення трансформаційних процесів відтворення ресурсів підприємства, а оцінка управління ефективністю діяльності підприємства через методи моніторингу, експрес-діагностики та моделі "результат–витрати" дасть об'єктивне визначення ефективності діяльності підприємства.

Цілями аналізу ефективності мають бути: узагальнення значної кількості даних по різних напрямках діяльності підприємства і представлення їх у зручній формі; виявлення тенденцій і структури змін стану і результатів діяльності підприємства; виявлення слабких і сильних сторін підприємства; отримання результатів для виявлення напрямів діяльності підприємства у майбутньому; проведення порівняння діяльності різних підприємств і діяльності одного підприємства у різні періоди.

Здійснимо узагальнену оцінку ефективності діяльності виробничого підприємства за запропонованою системою показників. За даними фінансової і статистичної звітності підприємства побудуємо таблицю вихідних даних.

Таблиця 1

Вихідні дані для здійснення оцінки ефективності діяльності виробничого підприємства

Показник	Одиниця виміру	2013 р.	2014 р.
1. Доход (виручка) від реалізації продукції, робіт та послуг (без ПДВ та акцизу):	Тис. грн	130332	159012
2. Витрати на оплату праці		17767	21680,3
3. Середньорічні залишки обігових коштів		27411,5	34702
4. Середньорічна вартість основних фондів		38855,5	48317,5
5. Середньооблікова чисельність працівників	Осіб	391	413
6. Індекс зростання якості продукції	–	1,034	1,036
7. Коефіцієнт обертання запасів	–	24,8	26,11
8. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	–	0,77	0,77
9. Чистий прибуток	Тис. грн	7013	15824
10. Чисті активи		23714,2	41398,7
11. Коефіцієнт рентабельності чистих активів (ROCE)	–	0,30	0,38

Для оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства використаємо наступну формулу:

$$I_1 = \frac{D}{V_1 + V_2 + V_3}, \tag{1}$$

де I_1 – комплексний показник оцінки ефективності використання ресурсів підприємства;
D – дохід (виручка) від реалізації товарів, робіт, послуг;
V_1 – витрати на оплату праці;
V_2 – середньорічні залишки обігових засобів;
V_3 – середньорічна вартість основних виробничих фондів.

Показник I_{res} дає оцінку ефективності використання ресурсів при здійсненні основної діяльності підприємства. Чим вище його значення, тим краще здійснюється виробнича діяльність.

$$I_1^{2013} = \frac{130983,66}{17767 + 27411,5 + 38855,5} = 1,5509, \qquad I_1^{2014} = \frac{159012}{21680,3 + 34702 + 48317,5} = 1,5187$$

Для узагальненої оцінки ефективності всієї господарської діяльності необхідно визначити інтегральний показник ефективності господарювання I_{ef} за формулою:

$$I_{ef} = \sqrt[5]{I \cdot I_2 \cdot I_3 \cdot I_4 \cdot I_5}, \tag{2}$$

де I_{ef} – інтегральний показник ефективності господарювання;
I_1 – комплексний показник оцінки ефективності використання ресурсів підприємства;
I_2 – індекс зростання якості продукції;
I_3 – коефіцієнт обертання запасів;
I_4 – коефіцієнт абсолютної ліквідності;
I_5 – коефіцієнт рентабельності чистих активів (ROCE).

Інтегральний показник ефективності діяльності підприємства побудований таким чином, щоб максимально повно охопити різні види діяльності підприємства (виробничу, фінансову, інвестиційну, маркетингову). Показник I_{ef} дає оцінку, при яких ресурсах досягнуто результат і наскільки ефективно вони використовуються.

Розрахуємо інтегральний показник ефективності діяльності для нашого підприємства у 2013 і 2014 роках.

$$I_{ef}^{2013} = \sqrt[5]{1,5509 \cdot 1,034 \cdot 24,8 \cdot 0,77 \cdot 0,3} = 1,554, \qquad I_{ef}^{2014} = \sqrt[5]{1,5187 \cdot 1,036 \cdot 26,11 \cdot 0,77 \cdot 0,38} = 1,646$$

За інтегральним показником найбільш ефективно підприємство функціонувало у 2014 році.

В умовах формування ринкового механізму велике значення має аналіз інтенсифікації виробництва. Найбільш поширеними показниками, що характеризують інтенсифікацію є продуктивність праці, фондовіддача, оборотність обігових активів. Для оцінки інтенсифікації визначається приріст виручки від реалізації за рахунок підвищення продуктивності праці і зростання фондовіддачі за наступною загально відомою формулою:

$$I_{int} = \frac{(P_1 - P_0)R_1 + (F_1 - F_0)K_1}{\Delta V \cdot 2} \cdot 100, \tag{3}$$

де I_{int} – частка приросту обсягу виробництва за рахунок інтенсивних чинників;

P_1, P_0 – звітне і базове значення продуктивності праці працівників, тис. грн;

R_1 – фактична середньооблікова чисельність працівників в звітному періоді;

F_1, F_0 – звітне і базове значення показників фондовіддачі, грн;

K_1 – середньорічна вартість основних виробничих фондів, тис. грн.

ΔV – приріст виручки від реалізації в звітному році в порівнянні з базовим.

Використавши звітність підприємства, розрахуємо частку приросту обсягу виробництва за рахунок інтенсивних чинників і зведемо розрахункові показники у таблицю 2.

Таблиця 2

Показники узагальненої оцінки ефективності та інтенсифікації господарювання

Показник	2013 р.	2014 р.
I_1	1,5509	1,5187
I_{ef}	1,554	1,646
I_{int}	84,80	29,95

Комплексний показник ефективності використання ресурсів підприємства показує, що найефективніше ресурси підприємства використовувались у 2013 році – 1,5509.

У цілому ефективність господарської діяльності найкраща у 2014 році, вона складає – 1,646.

Частка приросту чистого доходу за рахунок інтенсивних чинників у 2013 році порівняно з 2012 роком склала 84,80 %, а у 2014 році порівняно з 2013 роком цей показник знизився до 29,95 %. Інтенсивні чинники у 2014 році порівняно з 2013 роком зменшились на 54,85 % та складають лише 29,95 % в частці приросту чистого доходу, це означає що підприємство перейшло на екстенсивний шлях розвитку.

Проведені дослідження показали, що неможливо оцінити весь набір запропонованих коефіцієнтів, як “плохий” або “хороший”, поки не буде проведений детальний аналіз, співставлення цих показників з попередніми результатами діяльності підприємства або зі стандартними середньо галузевими показниками. Тому, слід бути обережними у тлумаченні фінансових і статистичних показників і не робити поспішних висновків без повної інформації про підприємство і галузь в цілому. Хоча на фінансові коефіцієнти і впливають умовності, що виникають при застосуванні бухгалтерських розрахунків або методів оцінки, вони у загальній кількості можуть створити підґрунтя для подальшого аналізу діяльності підприємства.

Важливо вміти не тільки розраховувати коефіцієнти, але й правильно їх інтерпретувати. Інтерпретація фінансових коефіцієнтів – складна робота, вона потребує від аналітиків високої кваліфікації і значного досвіду тому, що не існує правильної або неправильної інтерпретації – це процес творчий і суб`єктивний.

Висновок. Отже, враховуючи зазначене, можна констатувати, що різноманіття облікової політики підприємств, відсутність достовірних порівняльних даних, особливості умов їх діяльності, постійні зміни купівельної спроможності грошей, внутрішньо річні коливання облікової інформації – все це накладає обмеження на можливості аналізу коефіцієнтів. Коли аналізуються коефіцієнти не завжди або у дуже обмеженій кількості беруться до уваги якісні характеристики якості товарів, робочої сили і трудових відносин.

Література

1. Алексєєв А. А. Модель визначення інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємства / А. А. Алексєєв, А. І. Панченко//Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 9. – С. 92–100.

2. Богацька Н. М. Критерії ефективності діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Н. М. Богацька, А. Ю. Дуржинська // Вінниц. торговельно-екон. ін.-т КНТЕУ. – 2012. – Режим доступу: http://rus-nauka. com/1_KAND_2010/Economics/10_54764.doc.htm

References

1. Alekseev A. A. Model viznachennya Integralnogo pokaznika Investitsiynoyi privablivosti pIdpriemstva / A. A. Alekseev, A. I. Panchenko // AktualnI problemi ekonomIki. – 2011. – № 9. – S. 92–100.

2. Bogatska N. M. Kriteriyi efektivnostI diyalnosti pidpriemstva [Elektronniy resurs] / N. M. Bogatska, A. Yu. Durzhinska // VInnitskiy torgovelno-ekonomIchniy Institut KNTEU. – 2012. – Rezhim dostupu: http:/rus-nauka.com/1_KAND_2010/Economics/10_54764.doc.htm.

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. В. В. Лук`янова

УДК 658

Г. І. РЗАЄВ, П. П. АНТОНЮК, Т. Г. РЗАЄВА
Хмельницький національний університет

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: РЕСУРСНО-РЕЗУЛЬТАТИВНИЙ ПІДХІД

У статті розглянуто напрями дослідження економічної безпеки в розрізі існуючих теоретико-концептуальних підходів. Представлено основні думки в контексті ресурсно–функціонального підходу та підходу, що орієнтується на захист підприємства і рівень його захищеності. Розглянуто економічну безпеку в розрізі оцінки конкурентоспроможності продукції і підприємства та в контексті стійкості підприємства й спроможності його виживання. Обґрунтовано основні характеристики економічної безпеки за кожним із розглянутих підходів, розглянуто можливості та окреслено перспективи їх використання. Запропоновано комплексно досліджувати економічну безпеку підприємства через ресурсно-результативний підхід, ґрунтуючись на оцінці операційної та соціальної безпеки підприємства.

Ключові слова: *ресурсно-функціональний підхід, рівень захищеності підприємства, стійкість підприємства та спроможність його виживання, конкурентний підхід, ресурсно-результативний підхід, економічна безпека, операційна безпека, соціальна безпека.*

G. I. RZAEV, P. P. ANTONYUK, T. G. RZAEVA
Khmelnitsky National University

ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE: RESOURCE-EFFECTIVE APPROACH

Abstract – The paper considers directions of investigations of the economic security in the context of existing theoretical and conceptual approaches. The main ideas in the context of the resource and functional approach and an approach that focuses on the protection of the enterprise and its level of security are examined. The economic security in the context of assessment the competitiveness of products and the enterprise, and in the context of the stability of the enterprise and its ability to survive are reviewed. The basic characteristics of the economic security at each of the approaches are proved; the possibilities and the prospects for their use are considered.

It is suggested complex to investigate economic security of enterprise through resource-effective approach, being base on estimation of operating-room and social safety of enterprise. Operating safety is description of level of competitiveness of enterprise. Operating safety it is suggested to investigate on the indexes of the financial reporting. Social safety is the functional constituent of economic security of enterprise. Basic descriptions of social safety are social firmness and social tension. The complex going near the estimation of economic security will give an opportunity to improve quality operative administrative decisions and improve effectiveness of activity of enterprises.

Key words: *resource-functional approach, level of security of enterprise, firmness of enterprise and possibility of his survival, competition approach, resource-effective approach, economic security, operating safety, social safety.*

Г. И. РЗАЕВ, П. П. АНТОНЮК, Т. Г. РЗАЕВА
Хмельницкий национальный университет

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: РЕСУРСНО-РЕЗУЛЬТАТИВНЫХ ПОДХОД

В статье рассмотрены направления исследования экономической безопасности в разрезе существующих теоретико-концептуальных подходов. Представлены основные мысли в контексте ресурсно-функционального подхода и подхода, который ордентируется на защиту предприятия и уровень его защищенности. Рассмотрена экономическая безопасность в разрезе оценки конкурентоспособности продукции и предприятия в контексте устойчивости предприятия и способности его выживания. Обоснованы основные характеристики экономической безопасности по каждому из рассмотренных подходов. Рассмотрены возможности и намечены перспективы их использования. Предложено комплексно исследовать экономическую безопасность предприятия через ресурсно-результативный подход, основываясь на оценке операционной и социальной безопасности предприятия.

Ключевые слова: *ресурсно-функциональный подход, уровень защищенности предприятия, устойчивость предприятия и способность его выживания, конкурентный подход, ресурсно-результативный подход, экономическая безопасность, операционная безопасность, социальная безопасность.*

Вступ. Перспективи та результативність діяльності господарюючого суб'єкта значною мірою залежить від рівня його економічної безпеки і заходах щодо її підтримки. За умов нестабільної економіки важливе значення приділяється саме економічній безпеці підприємства та складовим, що її формують і які саме обумовлюють в цілому рівень економічної безпеки самого підприємства. Саме стан економічної безпеки суб'єкта господарювання зумовлює та формує рівень його конкурентоспроможності. На сьогодні є актуальним досліджувати стан економічної безпеки підприємства, що є запорукою результативності та ефективності його функціонування за умов конкурентної боротьби, а також забезпечить позитивну тенденцію його діяльності на перспективу.

За умов господарювання що склалися, для успішного функціонування у конкурентному середовищі, підприємства повинно мати достатній рівень економічної безпеки, який би забезпечив в свою чергу відповідну результативність функціонування підприємства та перспективи його розвитку. Умови часу вимагають дослідження економічної безпеки та її функціональних складових відповідно до трансформаційних процесів, що відбуваються в українській економіці. Удосконалення концептуальних підходів до розуміння поняття економічної безпеки, їх спрощення та оптимізація, раціоналізація функціональних складових економічної безпеки, складових, трансформація теоретичних підходів до її розуміння, виокремлення та окрес-

лення існуючих проблем та дискусійних питань потребують подальших досліджень економічної безпеки та адаптації даного поняття до нестабільних умов господарювання, що характерні економіці України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На сьогодні вагома кількість публікацій присвячена проблемам економічної безпеки підприємства, підходам до її оцінки і аналізу, оптимізації її функціональних складових. Так в економічній літературі економічну безпеку у розрізі ресурсно-функціонального підходу вивчають Варналій З.С., Донець Л.І., Довбня С.Б., Гічова Н.Ю., Ільяшенко С.Н., Грунін О., Грунін С., Кирієнко А.В., Покропивний С.Ф. та ін. Наступним важливим підходом до економічної безпеки є підхід, що орієнтований на рівень захищеності підприємства та його захист. Основними представниками даного підходу є Александров І.О., Бокій В.І., Драга А.А., Іванов А.В., Ковальов Д., Козаченко Г.В., Колосов А.В., Ляшенко О.М., Могільний А.І., Пономарьов В.П., Попович П., Сухорукова Т., Шваб Л.І. та ін. Дослідження у розрізі конкурентного підходу, що орієнтований на конкурентні переваги підприємства та його конкурентоспроможність на ринку здійснюють Бєлокуров В.В., Васильцев Т., Глущенко С.В., Кашин А.В., Кракос Ю.Б., Панасюк О.А., Серик Н.И., Тарасьєва Л.В., Фатхутдинов Р.А. Наступним напрямом дослідження є підхід, що спрямований на стійкість та стабільність функціонування підприємства та його спроможність до подальшого розвитку. Основними представниками зазначеного підходу є Донець Л.І., Ващенко Н.В., Дубецька С.П., Забродський В.І., Камлик М.І., Ковальчук І.В., Подлужна Н.О., Щербина В.М. та ін.

Різноманітність підходів до розуміння сутності поняття економічна безпека, розбіжності у підходах до його вивчення, подальшої оцінки та аналізу визначили ряд дискусійних питань, що потребують подальших досліджень за умов нестабільної економіки. Зазначені проблеми обумовили напрям дослідження, а також відповідно мету статті та завдання її досягнення.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення наявних напрямів та підходів до розуміння сутності поняття "економічна безпека", їх опрацювання та узагальнення відповідно до умов господарювання що склалися.

Виклад основного матеріалу. Функціонування підприємств за умов нестабільної економіки висувають на передній план дослідження проблем оцінки економічної безпеки підприємства, що на сьогодні є розгалуженими, і в основному, не спрямовані на результативність діяльності підприємства. Особливості функціонування підприємств у конкурентному середовищі визначили різноплановість досліджень економічної безпеки підприємства та її функціональних складових. У сучасній економічній літературі розуміння поняття "економічна безпека" згруповані нами за такими підходами: ресурсно-функціональний; орієнтовані на: рівень захищеності підприємства та його захист; конкурентоспроможність підприємства на ринку, його конкурентні переваги, а також на стійкість, стабільність та подальший розвиток.

Найбільш поширеним визначенням, що акумулює в собі всі основні думки представників ресурсно-функціонального підходу є таке: стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування прав) і підприємницьких можливостей, який гарантує найбільш ефективне їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам [1, 3–5]. Крім того представники зазначеного напряму розглядають економічну безпеку як здатність підприємства до ефективного функціонування (тепер) і успішного розвитку (в майбутньому). Автори наголошують, що такий стан досягається при найефективнішому використанні ресурсів, що перебувають у розпорядженні підприємства, а також відповідності напряму розвитку суб'єкта господарювання основним тенденціям зовнішнього середовища [2].

В цілому важливо наголосити, що економічна безпека представляє результативне використання ринкових можливостей суб'єкта господарювання шляхом ефективного використання ресурсів, що забезпечує довготривале виживання підприємства за умов конкурентного середовища та підтримці його стійкого розвитку на ринку. Узагальнивши напрацювання представників зазначеного підходу (ресурсно-функціонального) нами визначено основні характеристики економічної безпеки, що представлено у таблиці 1 [1–5].

Наступним важливим підходом до економічної безпеки є підхід, що орієнтований на рівень захищеності підприємства та його захист. Найбільш розповсюдженим визначенням, що відображає в собі всі основні думки представників другого підходу (орієнтованого на рівень захищеності підприємства та його захист) є таке: економічна безпека це комплексна система забезпечення і захисту економічних інтересів організації, підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз (джерел небезпеки), створювану і регульовану шляхом здійснення комплексу заходів, спрямованих на підтримку стійкості функціонування і можливості розвитку підприємства як незалежного суб'єкта, що господарює [4]. Крім того можна наголосити, що економічна безпека це захищеність життєво-важливих для підприємства інтересів від недобросовісної конкуренції, протиправної діяльності кримінальних формувань та окремих осіб, здатність протистояти зовнішнім та внутрішнім загрозам, зберігати стабільність при функціонуванні та розвитку підприємства відповідно до його статутних цілей [1]. На нашу думку економічна безпека представляє собою стан захищеності життєво важливих економічних інтересів суб'єкта господарювання, здатність суб'єкта господарської діяльності оперативно реагувати на зміну зовнішніх умов та появ загроз, швидко усувати різноманітні загрози та пристосуватися до існуючих умов, шляхом реалізації певної системи заходів. Узагальнення, проведені нами, дали змогу виділити основні ознаки економічної безпеки, які базуються на вмінні протистояти загрозам та захисті підприємства, що характерні даному підходу, є наступні [1, 3–5] (див. табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до оцінки економічної безпеки та їх характеристики

Підхід (напрям) оцінки економічної безпеки	Характеристика підходу (напряму)
Ресурсно-функціональний	– результативне використання ринкових можливостей суб'єкта господарювання; – ефективне використання ресурсів підприємства; – довготривале виживання підприємства за умов конкурентного середовища; – можливість мінімізувати збитки та підтримувати їх нижчими за межі, що встановлені підприємством; – оптимальне використання економічного потенціалу підприємства; – можливість сприяти запобіганню, послабленню або захисту від існуючих загроз; – підтримку стійкого розвитку господарюючого суб'єкта на ринку тощо
Орієнтований на рівень захищеності підприємства та його захист	– стан захищеності життєво важливих економічних інтересів суб'єкта господарювання; – здатність підприємства пристосуватися до існуючих умов, які не впливають на нього негативно; – здатність суб'єкта господарської діяльності швидко усувати різноманітні загрози; – забезпечення виробничих, фінансових, комерційних та інших економічних відносин; – здатність підприємства оперативно реагувати на зміну зовнішніх умов та появу загроз; – стан, що формується шляхом реалізації певної системи заходів тощо
Орієнтований на конкурентоспроможність підприємства на ринку, його конкурентні переваги	– продукція підприємства є конкурентоспроможною на ринку; – наявність конкурентних переваг підприємства над іншими; – відповідність матеріального, фінансового, кадрового та техніко-технологічного потенціалів стратегічним цілям суб’єктів господарської діяльності; – гарантується найбільш ефективне використання ресурсів, інтелектуального та кадрового потенціалу суб'єкта господарювання; – можливість підприємства протистояти негативним впливам зовнішнього та внутрішнього середовища; – стабільність функціонування та прогресивність розвитку підприємства тощо
Орієнтований на стійкість, стабільність і подальший розвиток	– стан якому характерний саморозвиток та самоорганізованість; – стан який дозволяє зберегти рівновагу і стійкість підприємства при мінімізації загроз; – сукупність чинників, які забезпечують незалежність, стабільність і стійкість окремого підприємства; – спроможність підприємства до постійного оновлення та самовдосконалення; – розвиток суб'єкта за умов впливу непередбачуваних та складно прогнозованих факторів; – розвиток підприємства за умов внутрішніх та зовнішніх загроз тощо

Подальшим не менш важливим підходом є підхід пов'язаний з конкурентоспроможністю підприємства та його конкурентними перевагами. Конкурентоспроможність підприємства є важливим фактором успіху його функціонування та підтримки рівня економічної безпеки. Важливо підкреслити, що за сучасних умов господарювання економічну безпеку підприємства слід вивчати у тісному зв’язку із конкурентоспроможністю господарюючого суб’єкта, оскільки саме вона впливає на рівень його конкурентоспроможності, забезпечує його економічну стабільність і підтримує відповідний розвиток підприємства. Найбільш загальним визначенням, що акумулює в собі основні думки представників даного підходу, що розкриває економічну безпеку, як стан функціонування, при якому підприємство та його продукція є конкурентоспроможними на ринку, а також одночасно гарантується: найбільш ефективне використання ресурсів, інтелектуального та кадрового потенціалу; стабільність функціонування та прогресивність розвитку; можливість протистояти негативним впливам зовнішнього та внутрішнього середовища його функціонування [7]. Відповідно до зазначеного підходу, нами виділено певні характеристики щодо поняття “економічна безпека” підприємства, що представлено у таблиці 1.

Наступним напрямом дослідження є підхід, що спрямований на стійкість та стабільність функціонування підприємства та його спроможність до подальшого розвитку. Найбільш насущними на сьогодні є такі визначення економічної безпеки, що на нашу думку, відображають сутність зазначеного підходу. Так, економічна безпека представляє стан об’єкта в системі його зв’язків з точки зору його стійкості (самовиживання) та розвитку в умовах внутрішніх та зовнішніх загроз, дій непередбачуваних та складно прогнозованих факторів [3]. Також можна наголосити, що економічна безпека є характеристикою системи, що самоорганізовується й саморозвивається, стан, при якому економічні параметри дозволяють зберегти головні її властивості: рівновагу і стійкість при мінімізації загроз [3]. Крім того економічна безпека це стан, що забезпечує стабільне функціонування та сталий розвиток підприємства у майбутньому шляхом ефективного використання ресурсів [8]. Шляхом дослідження та узагальнення нами виокремлено певні харак-

теристики економічної безпеки які визначені в розрізі зазначеного підходу і спрямовані на стійкість та стабільність функціонування підприємства (див. табл. 1).

Аналіз основних напрямів та підходів дав змогу зауважити, що в основному всі вони мають певні спрямування, але основним, на нашу думку, є спрямування, за кожним напрямом на ефективне використання ресурсів, кінцевий результат та подальший розвиток підприємства. При тому авторами, в більшості своїй, не пропонується досліджувати економічну безпеку з урахуванням результативності діяльності підприємства, що утруднює комплексність оцінки економічної безпеки на рівні підприємства. Нам представляється доцільним досліджувати економічну безпеку суб'єкта господарювання з точки зору ресурсно-результативного підходу, який і є комплексним напрямом дослідження економічної безпеки, оскільки ґрунтується на ефективності використання ресурсів та ефективності функціонування підприємства і спрямований таким чином на подальший розвиток господарюючого суб'єкта. Такий підхід спрямований в основному, на результативність діяльності підприємства, через співставлення показників витрат, доходів та фінансових результатів (проміжних та кінцевих). Дослідження економічної безпеки підприємства у ресурсно-результативному напрямі дасть змогу комплексно оцінити його конкурентоспроможність та сприяти подальшому розвитку та економічному зростанню суб'єкта господарювання за умов конкурентної боротьби.

Важливо наголосити, що з одного боку, рівень конкурентоспроможності підприємства є відображенням відповідного ступеня його економічного розвитку, що гарантує відповідний рівень економічної безпеки, а з іншого – певний рівень конкурентоспроможності суб'єкта господарювання і його економічної безпеки є умовою, що забезпечує відповідний стан економічного розвитку. Таким чином доцільно відзначити, що існує тісний взаємозв'язок рівня конкурентоспроможності, економічної безпеки, економічного розвитку (зростання), ефективності діяльності, які є одночасно і особливістю і наслідком функціонування один одного. Так, економічний розвиток підприємства формує відповідний рівень його конкурентоспроможності, який у свою чергу забезпечує належний процес розвитку підприємства, що відображається у динаміці показників фінансової звітності і є відбиттям відповідного рівня його економічної безпеки. На рівні суб'єкта господарювання формується певна динаміка показників доходів, витрат, фінансових результатів та встановлюється відповідний взаємозв'язок і взаємозалежність темпів зростання основних фінансових показників; встановлюються та підтримуються відповідні зміни (позитивна динаміка) обраних характеристик рівня операційної безпеки, що є характеристикою конкурентоспроможності підприємства; повне й ефективне використання ресурсів підприємства (факторів виробництва), що обумовлюють динаміку економічного зростання і підтримки рівня економічної безпеки.

Опрацювання й узагальнення основних положень щодо розуміння суті економічного зростання та ефективності функціонування дало нам змогу запропонувати відповідну залежність показників, взаємозв'язок і взаємозалежність яких є однією із характеристик рівня конкурентоспроможності підприємства – оцінки його операційної безпеки.

Важливо зауважити, що є доцільним аналізувати рівень конкурентоспроможності не тільки на основі показників балансу підприємства, а і на основі показників звіту про фінансові результати. Системне дослідження показників фінансової звітності є вагомою складовою оцінки показників операційної безпеки, що є складовою характеристики рівня конкурентоспроможності підприємства, відповідно до запропонованої нами концепції [9, с. 169]. Доцільно наголосити, що оцінка операційної безпеки підприємства складається з трьох етапів. Саме два перших етапи характеризують одну з основних характеристик КП – операційну безпеку, якій властивий певний взаємозв'язок і взаємозалежність темпів зростання показників собівартості продукції, активів підприємства, доходу (виручки) реалізації, прибутку від реалізації, чистого прибутку. На третьому етапі досліджується динаміка показників ефективності функціонування суб'єкта господарювання: доходності, витратності, прибутковості (збитковості), оборотності. У разі необхідності зазначені показники можуть бути розширені відповідно до мети та завдань дослідження.

Відповідно до напрямів прояву наслідків конкурентної боротьби, етапів оцінки операційної безпеки, поглядів запропонованої концепції, нами встановлено ключові її рівні: високий, середній, низький та два проміжні рівні – умовно високий та умовно середній. Нами зазначено умови відповідності певних рівнів операційної безпеки, що відображають стан суб'єкта господарювання та формують певний рівень його конкурентоспроможності (див. рис. 1) [9, с. 169].

Зазначені на рисунку умови оцінки рівня операційної безпеки, що представлені взаємозв'язком та взаємозалежністю темпів зростання показників повної собівартості $C_{тз}$, активів $A_{тз}$, доходу (виручки) від реалізації $Д(В)_{тз}$, показників прибутку від реалізації $ПР_{тз}$ і чистого прибутку $П_{тз}$, (найбільш вагомими показниками є повна собівартість, дохід (виручка) від реалізації, чистий прибуток) дали змогу визначити її рівні, а саме:

– низький, коли не дотримується встановлена залежність зазначених показників;

– середній, коли дотримується взаємозв'язок у частині собівартості, активів, доходу (виручки) від реалізації, прибутку від реалізації;

– високий, коли дотримується встановлена взаємозалежність та взаємозв'язок виділених показників [9, с. 169].

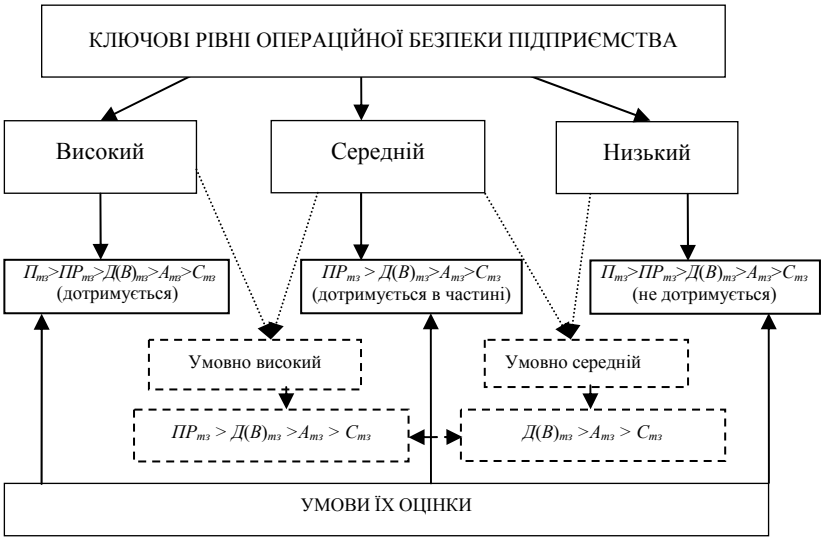


Рис. 1. Рівні операційної безпеки та умови їх оцінки

Мінливі умови ринкового середовища, що ускладнюється загостренням конкурентної боротьби, викликають часті зміни умов функціонування, що створює об'єктивну необхідність в окремих випадках розглядати проміжні рівні операційної безпеки, а саме: умовно-високий ($ПР_{тз} > Д(В)_{тз} >А_{тз} > С_{тз}$) та умовно-середній ($Д(В)_{тз} >А_{тз} > С_{тз}$).

Важливим аспектом дослідження економічної безпеки є оцінка і аналіз функціональної складової економічної безпеки – соціальної, яка ґрунтується на оцінці результативності діяльності підприємства та його працюючих. Оскільки саме результати діяльності суб'єктів господарювання формують рівень заробітної плати і гарантують матеріальне забезпечення працюючих та рівень якості їх життя, нами пропонується досліджувати рівень соціальної безпеки (СБ) як наслідок взаємозв'язку та взаємозалежності результату діяльності працюючих підприємства (заробітна плата) і результатів діяльності самого підприємства (витрати, доходи та кінцеві фінансові результати). Схематично взаємозв'язок рівня соціальної безпеки та його залежність від результатів діяльності підприємства і його працюючих зображено на рис. 2 [10, с. 211].

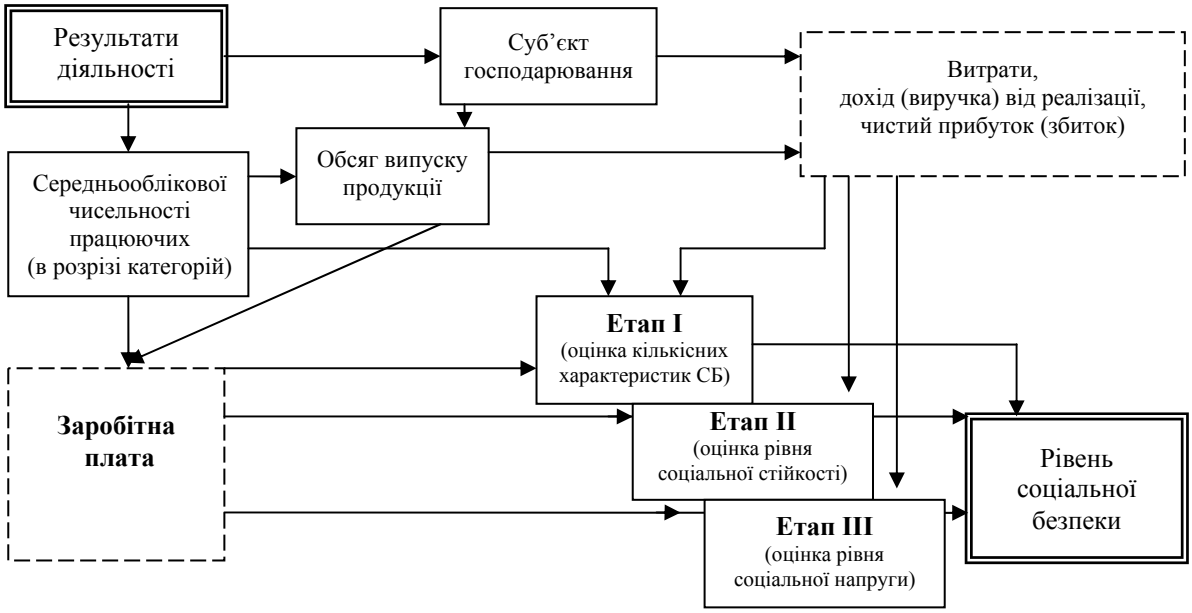


Рис. 2. Схема структурно-логічного зв'язку рівня соціальної безпеки, результатів діяльності підприємства та його працівників

Проведені дослідження питань оцінки стану СБ підприємства як взаємозв'язку та взаємозалежності результату діяльності для працюючого і для самого підприємства дали змогу обґрунтувати основні ознаки концепції оцінки стану соціальної безпеки на рівні суб'єкта господарювання.

Концепція оцінки рівня соціальної безпеки (КОСБ), як концепція взаємозв'язку результату функціонування підприємства і його працюючих, представлена нами відповідно до зазначених напрямів до-

сліджень та визначених нами ознак і характеристик оцінки рівня соціальної безпеки. Концепція, що запропонована нами, базується на чіткій послідовності сформованих взаємопов'язаних поглядів та думок, які враховують, на нашу думку, невирішені питання та пов'язані з ними проблеми щодо існуючих теоретико–концептуальних підходів до розуміння поняття "соціальна безпека", а саме:

– результат взаємозв'язку та взаємозалежності наслідків функціонування самого підприємства та його працюючих;

– комплексне поняття, що має певні ознаки і характеристики та ґрунтуються на показниках не тільки статистичної, а й фінансової звітності;

– якісна характеристика, що системно представляє взаємозв'язок результатів діяльності самого підприємства та його працюючих;

– гарантія підвищення соціальної стійкості підприємства та мінімізації соціальної напруги.

Структурно-логічний зв'язок рівня СБ з результатами його діяльності, сама КОСБ дали змогу представити структурно-логічну схему дослідження рівня СБ суб'єкта господарювання. Основні етапи якої зображено на рис. 3 [10, с. 212].

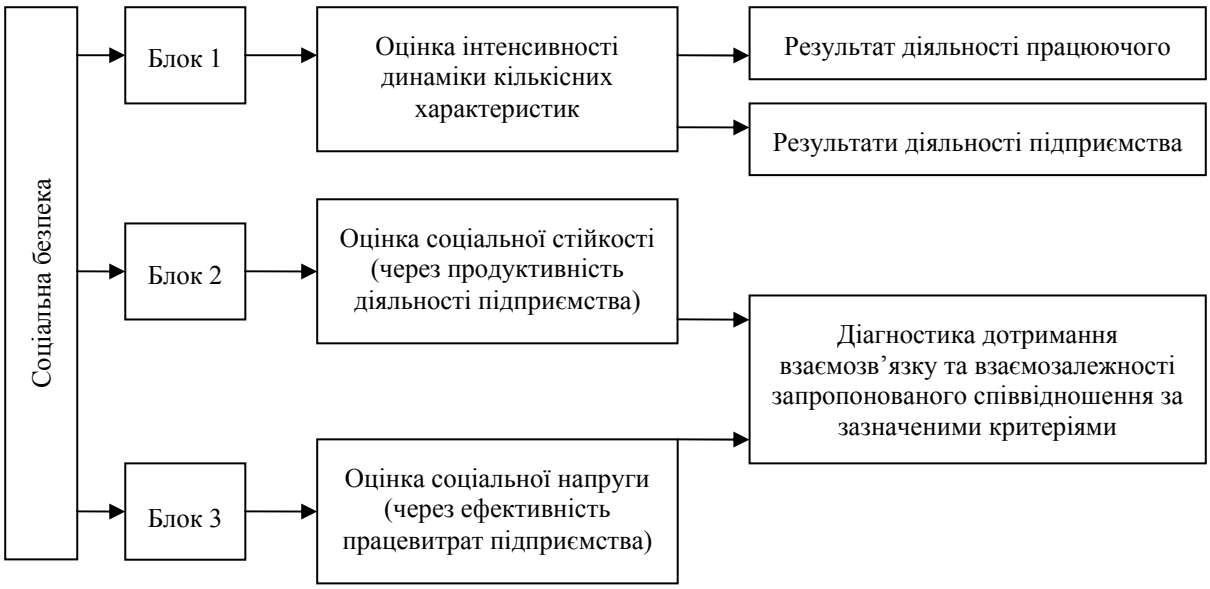


Рис. 3. Структурно-логічна схема етапів оцінки рівнів соціальної безпеки підприємства

Узагальнення та систематизація існуючих теоретико-концептуальних підходів до поняття СБ, аналіз та синтез теоретичних напрацювань відповідно до КОСБ, що представляє собою систему взаємопов'язаних поглядів та напрацювань щодо СБ, розробленій структурно-логічній схемі оцінки її рівня, нами представлено визначення яке відповідає вимогам часу та ґрунтується на зазначеній концепції, а саме: соціальна безпека – комплексне поняття, що представляє собою, з одного боку, характеристику продуктивності діяльності підприємства через рівень його соціальної стійкості, з іншого – характеристику результативності його діяльності через стан соціальної напруги. Структурно-логічна схема оцінки СБ, що побудована відповідно до концепції, блоки оцінки СБ, що відображають зміст запропонованого нами визначення потребують певного роз'яснення

Ключові терміни, що пропонуються нами для оцінки соціальної безпеки є окремими дефініціями, що відображають певний об'єкт та предмет дослідження і можуть бути використані для оцінки, аналізу та моніторингу рівня соціальної безпеки підприємства. Важливо зазначити, що запропоновані нами поняття є такими, що у комплексі відображають взаємозв'язок й взаємозалежність результатів діяльності підприємства та його працюючих.

Соціальна стійкість (СС) є якісною характеристикою рівня соціальної безпеки підприємства, що ґрунтується на продуктивності його діяльності та представлена взаємозв'язком і взаємозалежністю темпів зростання критеріїв оцінки рівня СС, через співвідношення результатів діяльності підприємства, що припадають на одного середньооблікового працюючого.

Соціальна напруга (СН) також є якісною характеристикою рівня соціальної безпеки підприємства, що базується на діагностиці його працевитрат та представлена взаємозв'язком і взаємозалежністю темпів зростання критеріїв оцінки рівня СН, через співвідношення результатів діяльності підприємства та його працюючих.

Відповідно до етапів дослідження рівня СБ, що представлені окремими блоками, та економічних категорій, що відображають їх сутність, нам представляється необхідним розкрити їх економічний зміст який обумовлений запровадженою нами концепцією. Перший блок представляє собою оцінку інтенсивності динаміки кількісних характеристик діагностики результативності діяльності підприємства та його пра-

цюючих. Так відповідно до першого блоку структурно-логічної схеми кількісними характеристиками рівня СБ, як результату діяльності працюючого є показники, що відображають динаміку заробітної плати працюючих, її середньої величини, заборгованості по заробітній платі, динаміки середньооблікової чисельності та ін. На рівні суб'єкта господарювання кількісними характеристиками рівня СБ можуть бути показники які характеризують: динаміку проміжних та кінцевих фінансових результатів діяльності підприємства, а саме, показники витрат, доходів та фінансових результатів.

Другий блок представляє собою оцінку рівня соціальної стійкості підприємства через продуктивність його діяльності, шляхом діагностики взаємозв'язку та взаємозалежності критеріїв її оцінки. Відповідно до другого блоку структурно-логічної схеми нам представляється доцільним дослідити рівень соціальної стійкості підприємства як одної з характеристик стану СБ.

Так високому рівню СС відповідає дотримання співвідношення показників при якому темпи зростання рівня витрат підприємства, що приходяться на одного працюючого $ВЧ_{тз}$ нижчі від темпів зростання рівня доходу (виручки) від реалізації, що отримано на одного працюючого $Д(В)Ч_{тз}$ та відповідно є меншими від темпів зростання рівня фінансового результату на одного середньооблікового працюючого $ФРЧ_{тз}$. Середньому рівню соціальної стійкості відповідає дотримання запропонованого співвідношення та взаємозалежності зазначених показників в частині рівня витрат та доходу (виручки) від реалізації на одного працюючого. Недотримання запропонованого співвідношення свідчить про низький рівень соціальної стійкості.

Третій блок дослідження представляє собою оцінку соціальної напруги через діагностику працевитрат підприємств шляхом дотримання виконання взаємозв'язку та взаємозалежності її характеристик. Відповідно до напрямів дослідження третього блоку, структурно-логічної схеми оцінки соціальної безпеки нам представляється доцільним дослідити стан соціальної напруги підприємства і представити його як якісну характеристику соціальної безпеки суб'єкта господарювання. Так високому рівню соціальної напруги відповідає дотримання взаємозв'язку та взаємозалежності при якому темпи зростання рівня фінансових результатів на одну гривню заробітної плати $ФРЗП_{тз}$ є вищими від темпів зростання доходу (виручки) від реалізації на одну гривню заробітної плати $Д(В)ЗП_{тз}$ які є вищими від темпу зростання рівня витрат на одну гривню заробітної плати $ВЗП_{тз}$. Дотримання співвідношення в частині рівня доходу (виручки) та показника витрат на одну гривню заробітної плати свідчить про середній рівень соціальної напруги. Недотримання запропонованого співвідношення взаємозв'язку та взаємозалежності окреслених показників свідчить про низький рівень соціальної напруги.

Проведене нами дослідження дало змогу розробити модель відповідності рівня соціальної стійкості та соціальної напруги як характеристик стану соціальної безпеки. Зазначена модель, що подана на рис. 4 [10, с. 214] розрахована на довгострокову перспективу і представляє собою комплексний підхід до оцінки стану соціальної безпеки в розрізі її характеристик, а саме соціальної стійкості та соціальної напруги. Дана модель відповідності була розроблена нами на основі моделі фінансової рівноваги французьких вчених Ж. Фаншонома і І. Романе.

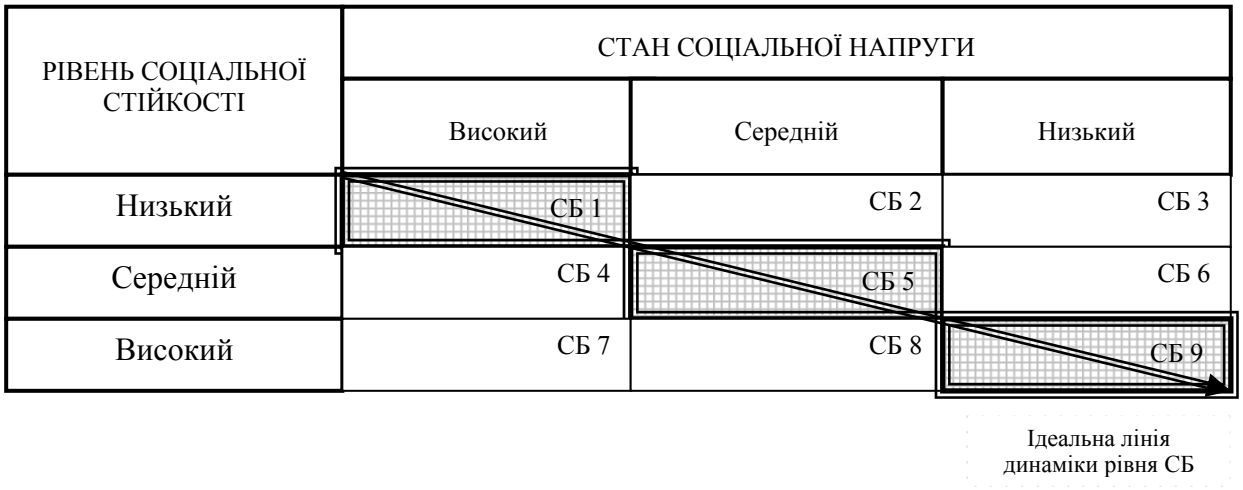


Рис. 4. Модель відповідності рівня соціальної стійкості стану соціальної напруги

За інформацією, що представлена на рис. 4 важливо підкреслити що підприємства, характеристики яких належать до квадратів СБ 6, СБ 8, СБ 9 мають достатній рівень соціальної безпеки. Підприємства, характерні ознаки яких відповідають квадратам СБ 3, СБ 5, СБ 7 мають середній рівень соціальної безпеки. Суб'єкти господарювання ознаки яких підходять під критерії полів СБ 1, СБ 2, СБ 4 мають незадовільний рівень соціальної безпеки. Крім того доцільно наголосити, що ідеальна лінія динаміки рівня СБ проходить через поля СБ 1, СБ 5, СБ 9 (відзначені поля є полями позитивної динаміки рівня СБ для яких характерна зростання рівня соціальної стійкості і зниження рівня соціальної напруги).

Висновки. Визначення та обґрунтування характеристик і напрямів дослідження економічної безпеки з точки зору ресурсно-результативного підходу дасть змогу комплексно здійснювати оцінку її рівня за показниками фінансової звітності. Такий підхід до оцінки економічної безпеки розкриє та розширить можливості оцінки, аналізу, контролю, відповідно до умов господарювання, за такими напрямами:

– аналіз оптимальності процесу формування показників витрат, доходів, фінансових результатів;

– діагностика раціоналізації процесу формування активів підприємства та джерел їх формування;

– оцінка та аналіз ефективності та результативності діяльності підприємства за характеристиками операційної та соціальної безпеки суб'єкта господарювання.

Використання зазначених напрямів аналізу дозволить поглибити можливості діагностики та моніторингу економічної безпеки підприємства за ресурсно-результативними характеристиками та посилити аналітичні можливості дослідження, що є актуальним за умов нестабільної економіки. Такий підхід, дасть змогу:

– підвищити ефективне використання ресурсів підприємства та оптимізувати структуру економічного потенціалу суб'єкта господарювання;

– оптимізувати процес формування показників доходів, витрат та фінансових результатів у розрізі видів діяльності;

– підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства на ринку;

– забезпечити стабільність функціонування та прогресивність розвитку підприємства;

– сприяти розвитку підприємства за умов внутрішніх та зовнішніх загроз шляхом мінімізації їх негативного впливу;

– підтримати стійкий розвиток господарюючого суб'єкта на перспективу за умов конкурентної боротьби та ін.

Література

1. Бєлоус Н. Д. Теоретичне узагальнення економічної безпеки підприємств / Н. Д. Бєлоус // Вісн. Хмельниц. нац. університету. – 2012. – № 2, т. 1. – С. 196–201.

2. Довбня С. Б. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства / С. Б. Довбня, Н. Ю. Гічова // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 88–97.

3. Квасницька Р. С. Концептуальні підходи до визначення сутності поняття економічна безпека підприємства / Р. С. Квасницька, І. О. Тернавська // Вісн. Хмельниц. нац. університету. – 2008. – № 5, т. 1. – С. 244–247.

4. Мацеха Д. С. Економічна безпека підприємства / Д. С. Мацеха // Вісн. Хмельниц. нац. університету. – 2006. – № 4, т. 1. – С. 152–154.

5. Пухальська Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та її складові / Г. В. Пухальська, Г. О. Христич // Вісн. Хмельниц. нац. університету. – 2008. – № 6, т. 1. – С. 197–200.

6. Ткачук Г. Ю. Теоретичні підходи до визначення економічної безпеки підприємств / Г. Ю. Ткачук // Вісн. Хмельниц. нац. університету. – 2012. – № 5, т. 2. – С. 15–18.

7. Пашнюк Л. О. Економічна безпека підприємства: сутність, складові та фактори забезпечення / Л. О. Пашнюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 22. – С. 48–50.

8. Донець Л. І. Економічна безпека підприємства : навч. посібник / Л. І. Донець, Н. В. Ващенко. – К. : ЦУЛ, 2008. – 240 с.

9. Рзаєв Г. І. Характеристики конкурентоспроможності підприємства та напрями її оцінки / Г. І. Рзаєв // Вісн. Хмельниц. нац. університету. – 2011. – № 5, т. 2. – С. 166–171.

10. Антонюк П. П. Характеристики соціальної безпеки: напрями дослідження та етапи аналізу / П. П. Антонюк // Вісн. Хмельниц. нац. університету. – 2013. – № 2, т. 1. – С. 209–215.

References

1. Byelous N. D. Teoretychne uzahal'nennya ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstv / N. D. Byelous // Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. – 2012. – # 2, T. 1. – S. 196–201.

2. Dovbnya S. B. Diahnostyka rivnya ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva / S. B. Dovbnya, N. Yu. Hichova // Finansy Ukrayiny. – 2008. – # 4. – S. 88–97.

3. Kvasnyts'ka R. S. Kontseptual'ni pidkhody do vyznachennya sutnosti ponyattya ekonomichna bezpeka pidpryyemstva / R. S. Kvasnyts'ka, I. O. Ternavs'ka // Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. – 2008. – # 5, t. 1. – S. 244–247.

4. Matsekha D. S. Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva / D. S. Matsekha // Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. – 2006. – # 4, t. 1. – S. 152–154.

5. Pukhal's'ka H. V. Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva: sutnist' ta yiyi skladovi / H. V. Pukhal's'ka, H. O. Khrystych // Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. – 2008. – # 6, t. 1. – S. 197–200.

6. Tkachuk H. Yu. Teoretychni pidkhody do vyznachennya ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstv / H. Yu. Tkachuk // Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. – 2012. – # 5, t. 2. – S. 15–18.

7. Pashnyuk L. O. Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva: sutnist', skladovi ta faktory zabezpechennya / L. O. Pashnyuk // Investytsiyi: praktyka ta dosvid. – 2012. – # 22. – S. 48–50.

8. Donets' L. I. Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva : navch. pos. / L. I. Donets', N. V. Vashchenko. – K. : Tsentr uchbovoyi lit-ry, 2008. – 240 s.

9. Rzayev H. I. Kharakterystyky konkurentospromozhnosti pidpryyemstva ta napryamy yiyi otsinky / H. I. Rzayev // Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky. – 2011. – # 5, t. 2. – S. 166–171.

10. Antonyuk P. P. Kharakterystyky sotsial'noyi bezpeky: napryamy doslidzhennya ta etapy analizu / P. P. Antonyuk // Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky. 2013. – # 2, t. 1. – S. 209–215.

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 338.24.021.8

О. В. РУДКОВСЬКИЙ
Національний транспортний університет, м. Київ

КОНЦЕПЦІЯ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОЇ БЕЗПЕКИ

Визначено сутність та зміст поняття "концепція економічної безпеки корпоративного підприємства". Проаналізовано поняття "система корпоративної безпеки": принципи формування, концептуальні підходи до побудови економічної безпеки. Розглянуто принципи та вимоги до корпоративного управління для забезпечення економічної безпеки. Проаналізовано значення корпоративних відносин для забезпечення стійкості та подальшого розвитку підприємства.

Ключові слова: безпека, економічна безпека, система економічної безпеки, корпоративна безпека, управління економічною безпекою, концепція, концептуальний підхід.

O. V. RUDKOVSKY
National Transport University, Kyiv

THE CONCEPT OF CORPORATE SECURITY SYSTEMS

Abstract – The essence and the concept of "economic security concept corporate enterprise". The analysis of "system of corporate security", principles of formation of conceptual approaches to building economic security. The principles and requirements for corporate governance to ensure economic security. Analyzed the importance of corporate relations for the stability and further development of the company.

Key words: security, economic security, the system of economic security, corporate security, economic security management, concept, conceptual approach.

А. В. РУДКОВСКИЙ
Национальный транспортный університет, г. Киев

КОНЦЕПЦИЯ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Определена сущность и содержание понятия "концепция экономической безопасности корпоративного предприятия". Проанализировано понятие "система корпоративной безопасности": принципы формирования, концептуальные подходы к построению экономической безопасности. Рассмотрены принципы и требования к корпоративному управлению для обеспечения экономической безопасности. Проанализировано значение корпоративных отношений для обеспечения устойчивости и дальнейшего развития предприятия.

Ключевые слова: безопасность, экономическая безопасность, система экономической безопасности, корпоративная безопасность, управление экономической безопасностью, концепция, концептуальный подход.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку ринку, формування та принципи побудови і функціонування ринкових відносин вимагають ретельної уваги до захисту економічної безпеки підприємства, оскільки передумовою для стабільної діяльності підприємства, подальшої його прибуткової діяльності є сформована ефективна система економічної безпеки. Виходячи з цього бачення, актуальним є питання формування концепції економічної безпеки підприємства, що ґрунтується на вимогах до економічного захисту

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням проблеми побудови механізмів із забезпечення безпеки діяльності підприємств займалися такі науковці, як Іванюта Т.М., Заїчковський А.О., Донець Л.І., Ващенко Н.В., Зубок М.І., Лук'янова В.В., Лисенко Ю.Г., Берлач А.І.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. В результаті становлення ринкових економічних відносин останні роки для вітчизняних підприємств важливим питанням є формування безпечної діяльності підприємства та відповідної політики підприємства.

Формулювання цілей. Аналіз літературних джерел свідчить, що на сьогоднішній день питанням формування економічної безпеки діяльності підприємства не надається належної уваги, що формує актуальність проблеми побудови системи економічної безпеки та визначення концептуальних підходів економічного захисту, визначення факторів, що визначають характер поведінки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сукупність чинників та умов, в яких функціонують вітчизняні підприємства (а саме: високий рівень конкуренції, корупції, злочинності, загалом ринкові процеси, викликані перехідним періодом, недосконалість законодавчої бази), зумовлюють необхідність у функціонуванні системи корпоративної безпеки для захисту від небезпечних наслідків змін. На практиці на підприємствах захист здійснюють служби корпоративної безпеки зі структурними підрозділами, задачі яких полягають як в поточному захисті, так і в виявленні потенційних загроз з метою адекватного реагування, причому специфіка діяльності служб безпеки залежить від особливостей діяльності компанії, її розмірів, форм власності, структури.

Вважаючи підприємство відкритою системою, що зазнає впливу зовнішнього середовища та визначає свою поведінку залежно від внутрішніх факторів, керівниками підприємств створюється Концепція безпеки підприємства. Зміст концепції передбачає опис принципів захисту, механізмів забезпечення економічної безпеки з зазначенням усіх управлінських, економічних, організаційних, правових заходів, що вживають для забезпечення економічної безпеки, а також визначається мета, суб'єкти та об'єкти захисту. Ефективність захисту підприємства залежить від чітко сформованого переліку потенційних загроз, що виникають в процесі діяльності компанії.

Особливістю функціонування підприємства як відкритої системи є його функціонування в динамічному полі загроз. Відповідно безпека характеризується як уникнення загрозливих для суб'єкта ситуацій. Бачення та формування безпечних умов діяльності для підприємства здійснюється згідно двох концепцій: концепції першого (нижчого) рівня та концепції другого (вищого)рівня. Концепція першого рівня передбачає реактивне управління економічною безпекою підприємства, тобто за фактом настання необхідності. Вона визначає безпеку як певний процес уникнення загроз середовища, яке оточує суб'єкт, та ґрунтується на використанні внутрішнього потенціалу.

Сучасні економічні та соціальні умови зовнішнього середовища змінили вимоги до управління економічною безпекою, тобто можливі загрози та небезпеки потрібно передбачити та врахувати потенційні перешкоди. Виходячи з твердження, що безпека є орієнтиром розвитку, підприємство обирає стратегію уникнення загроз, коли вони ще не є ними. Це протиріччя пояснюється чинником часу та потенціалом підприємства – для підприємства певні ситуації та умови могли б бути загрозливими, якщо не відбувався розвиток потенціалу підприємства, у результаті чого нівелюються або суттєво зменшуються наслідки настання загрози. Для цієї концепції характерне управління економічною безпекою підприємства на випередження (превентивно), а уникнення загроз є одним з елементів цього складного процесу.

На вищому рівні концепція безпеки розглядається через призму її потенціалу, тривалості та темпів розвитку, стабілізації, вдосконалення. Цю концепцію можна характеризувати як позитивно-наступальну, тобто відповідно до цієї концепції властивості суб'єкта, перспективи розвитку, перехід на новий рівень функціонування, здатність до креативної активності суб'єкта розглядаються з урахуванням внутрішнього потенціалу. Дана концепція вважає фактором загрози внутрішнє середовище та потенціал суб'єкта, зменшуючи значення факторів небезпеки зовнішнішньго середовища. Тобто дана концепція є більш широкою та багатоаспектною, вона характеризується взаємозалежністю з іншими сферами діяльності підприємства. Причому вона не суперечить, а містить у собі концепцію безпеки як протилежності загрозам.

Отже, ефективне формування економічної безпеки підприємства здійснюється поєднанням двох вищезазначених концепцій. Тобто, з одного боку, підприємство, що є відкритою економічною системою, зазнає загроз зовнішнього середовища. В той же час у підприємства є внутрішні фактори, що впливають на формування реакції на внутрішні та зовнішні загрози та забезпечення безпечного стану функціонування.

У випадку відсутності чітко визначених дій щодо забезпечення достатнього рівня безпеки, а також відсутності дій щодо її забезпечення, прийняття рішень на емоційному рівні спостерігаємо виникнення для підприємства небезпечних тенденцій, а саме надмірна кількість конфліктів інтересів та цілей між структурними елементами економічної системи, непередбачуваність процесів досягнення мети функціонування, відсутність стратегії розвитку економічної системи.

Як наслідок, постає потреба в формуванні цілісного підходу до побудови та функціонування системи регулювання корпоративних відносин та корпоративного управління, оскільки ефективний механізм корпоративного управління виступає основою для оптимального використання акціонерного капіталу, розвитку конкурентних відносин, інноваційно-інвестиційних процесів, запобігає виникненню та загостренню конфліктів інтересів, забезпечує корпоративну економічну безпеку та ін.

Отже, корпоративне управління, як складова корпоративних відносин базується на наступних основних положеннях: корпорація – форма корпоративних відносин, що започаткована на правах участі капіталів, об'єднаних для досягнення мети, діє на засадах відокремлення прав власності від функцій управління, всі аспекти та питання діяльності якої регулюються правилами, викладеними в корпоративній базовій угоді (тобто корпоративні відносини будуються за принципом балансування інтересів всіх учасників), крім того у базовій угоді визначено принципи формування однорідних груп учасників корпоративних відносин, а також пріоритетні сфери, цілі, форми і методи регулювання корпоративних відносин; об'єкти корпоративних відносин (комплекс інтересів, мотивів, пріоритетів, статусів, моделей і стратегій поведінки) регулюються відповідно до статичного (тобто унормування корпоративних відносин) та динамічного (тобто корпоративне управління) аспектів.

Динамічний аспект корпоративного управління базується на формуванні і застосуванні відповідних правил (норм корпоративних відносин – корпоративного законодавства, традицій і локальних правил здійснення корпоративних відносин, у т.ч. рутин, традицій і звичаїв) та інституціональних структур.

Прийняття рішення шляхом вибору з багатьох варіантів корпоративних ситуацій, регулювання корпоративних відносин, узгодження цілей учасників (при наявності різноманітних інтересів, процедур компромісно-консенсусного узгодження та конкурентної взаємодії усіх сторін) передбачає використання статичного аспекту унормування корпоративних відносин. Тобто міра погодженості процедур і результатів колективного (базова корпоративна угода) та індивідуального вибору корпорантів визначається характером поєднання статичної і динамічної складових системи регулювання корпоративних відносин: корпоративні права щодо участі у корпоративному управлінні, підтверджені законом, визначаються нормами і правилами узгодження інтересів та регулювання відносин, використання або привласнення економічних благ, які стають об'єктами інвестування у корпоративне співробітництво або є результатом здійснення такого роду вкладів; основою формування норм і правил в корпоративних відносинах є розподіл прав власності на економічні блага, які споживаються та утворюються в процесі корпоративного співробітництва між учасниками

корпорації. Таким чином, ефективність корпоративного управління визначається чіткістю прав власності на економічні блага; корпоративні відносини визначаються взаємодією учасників згідно встановлених правил, причому згідно цих правил існують обмеження щодо обігу економічних благ, що були інвестовані раніше.

Учасники корпоративних відносин можуть впливати на процес прийняття рішень в сфері корпоративного управління формалізованим способом (явно) і неформальним способом ("приховано").

Формальні повноваження розподіляються відповідно до умов базової корпоративної угоди. Джерелом отримання "прихованих" повноважень є існуючі неформальні правила, особистісні характеристики (сила авторитету, професіональні якості та ін.). Але основною умовою участі певного корпоранта в управлінні визначається розміром внеску, який цей учасник здійснює (або може здійснити) у співробітництво.

Ефективність регулювання корпоративних відносин визначається можливістю вибору оптимального рішення за умови варіативності корпоративних ситуацій, неповторністю моделей поведінки учасників відносин, що в свою чергу знижує рівень виникнення загроз конфліктів.

Цілісність системи забезпечується узгодженими елементами корпоративних відносин, збалансування яких забезпечує стійкий стан та розвиток. Перш за все, чітке дотримання учасниками корпоративних відносин встановлених норм і правил унеможливлює виникнення конфліктів, що є запорукою забезпечення економічної безпеки. Виходячи із зазначених положень, можемо зробити висновок, що стійкість та стабільність компанії залежить від вміння управляти конфліктами інтересів сторін: саме таке управління є важливим завданням корпоративного управління з погляду забезпечення стійкості та безпеки підприємства.

Розглядаючи питання забезпечення корпоративного захисту, визначимося з поняттям суб'єкт та об'єкт захисту. Суб'єктами корпоративної безпеки підприємства є учасники виробничого процесу, структурні підрозділи, відділи, цехи. Служба корпоративної безпеки безпосередньо забезпечує безпеку та захист діяльності підприємства, але надійність захисту забезпечується в комплексній співпраці з усіма підрозділами підприємства. Тому разом із функціональними обов'язками кожного підрозділу повинні бути визначені обов'язки щодо забезпечення корпоративної безпеки кожного з них.

Об'єктами, які потребують захисту та можуть складати негативний вплив та загрозу діяльності компанії в разі загрози небезпеки, є топ-менеджмент (керівництво, провідні спеціалісти), матеріальні ресурси (основні засоби, транспорт, незавершене будівництво, вироблена продукція), фінансові ресурси (грошові кошти, цінні папери та документи, коштовності), інформація (конфіденційна інформація, комерційна таємниця, інтелектуальна власність), гудвіл (репутація самої компанії та її продукції на ринку).

Для забезпечення безпечної діяльності на підприємствах створюють служби корпоративної безпеки. Результатом діяльності служби є всебічний захист діяльності компанії від наявних чи потенційних загроз, тобто захист матеріальних, фінансових, людських, інформаційних аспектів, вказаних в Концепції безпеки підприємства.

Концепція безпеки носить системний характер, враховує всі аспекти, всі сторони діяльності компанії. Сутність концепції безпеки та її завдання полягають в наступному: необхідність захисту (від зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на поведінку підприємства) виникає в тих випадках, коли вплив факторів носить негативний характер; необхідність захисту корпорації та створення умов для подальшого розвитку виникає в випадку загрози реалізації інтересів та прав усіх зацікавлених сторін корпоративних відносин. Вплив загрози означає недоотримання прибутку, неможливість реалізувати поставлену мету та навіть збитки; результативність системи безпеки підприємства проявляється у відсутності матеріальних збитків і моральної шкоди, аспектами ефективного результату є: запобігання витоку конфіденційних відомостей; збереження та охорона майна й інтелектуальної власності підприємства; запобігання протиправним діям з боку персоналу підприємства, його відвідувачів, клієнтів або припинення таких дій; запобігання надзвичайним ситуаціям.

Характеризуючи систему економічної безпеки, вчені не дійшли єдиної думки щодо принципів побудови системи безпеки. Принципи описані вченими Іванютою Т.М., Заїчковським А.О. [4], Донець Л.І., Ващенко Н.В. [3] – це комплексність або системність; дія на попередження виникнення загроз; безперервність; законність; плановість; економність; взаємодія; компетентність; поєднання статусів інформації: відкритості та конфіденційності. Берлач А.І. [1] виділяє два види принципіальних підходів до побудови системи безпеки: базові (загального характеру) – принцип законності і рівності перед законом; захист інтересів суб'єктів безпеки; свобода у забезпеченні безпеки фірми; системності; безперервності; інтеграції з міжнародними системами безпеки;взаємної відповідальності особи; збалансування важливих інтересів особи, суспільства, держави; дотримання прав та свобод фізичних та юридичних осіб та спеціальні – поєднання статусів інформації: відкритості та конфіденційності; адаптованості; компетенції; взаємодії; економності; плановості; передового матеріально-технічного оснащення; надійності; ефективного контролю [1].

Узагальнюючи думки з приводу побудови системи економічної безпеки, зазначимо, що побудова системи економічної безпеки здійснюється за допомогою поступових та системних заходів (принцип послідовності та системності) в рамках чинного законодавства (принцип законності). Причому заходи із забезпечення безпеки вживають раніше ніж виникне загроза (принцип випередження виникнення загроз). Такі заходи носять постійний (принцип безперервності), плановий (принцип плановості), комплексний (принцип комплексності) характер. Служба безпеки повинна діяти самостійно в межах повноважень (принцип само-

стійності і відповідальності), кваліфікаційний рівень персоналу (принцип компетентності) передбачає вчасну та ефективну реакцію на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища (принцип гнучкості та мобільності), діяльність служби безпеки не розголошується (принцип конфіденційності), а система безпеки будується з врахуванням взаємозв'язків всіх структурних підрозділів та сторін (принцип координації і взаємодії). Важливо, що витрати на безпеку не повинні перевищувати розмір вигоди (принцип економічної доцільності). В рамках забезпечення економічної безпеки діяльність персоналу визначається поставленою метою (принцип активної участі), а діяльність із забезпечення економічної безпеки відповідно до поставленої мети компанії (принцип цілеспрямованості) [2, 5–7].

Концептуальний підхід до організації корпоративної безпеки визначається двома факторами: діяльність організації як відкритої системи залежить від зовнішніх та внутрішніх факторів, причому вплив може мати негативний характер, тому загрози, які виникають в такому випадку, можуть носити небезпечні наслідки для діяльності корпорації: збитки, втрата цілісності чи самостійності. Крім того, важливим є той факт, що поведінку корпорації визначають інтереси її учасників. Причому діючи у власних інтересах організації можуть зіштовхнутися інтересами з іншими учасниками ринкових відносин. Тобто загроза полягає в тому, що діяльність організації може носити негативні наслідки та зашкодити інтересам інших організацій, а також і самій організації. З цієї причини корпоративна система розглядається одночасно як об'єкт і суб'єкт загрози, а також як об'єкт безпеки, а оптимальним є стиль управління, який побудований на принципах управління з погляду безпеки (безпеки корпоративних систем, культури безпеки та управлінського способу мислення). Відповідно концепція економічної безпеки корпорацій забезпечується через загальні та видові функції безпеки і ефективне управління, яке передбачає побудову стиля управління, що сповідує ідеї безпеки та захисту.

Сутність концепції економічної безпеки – це формування і подальше функціонування механізму економічної безпеки підприємства з набором заходів, які забезпечують його розвиток підприємства в умовах дестабілізуючого впливу різноманітних видів загроз зовнішнього та внутрішнього середовища.

Відповідно до концепції економічної безпеки, механізм забезпечення економічної безпеки підприємства – це гнучка, об'єднана і відкрита система з характерними для неї принципами, засобами і способами, методами, алгоритмами, за допомогою яких забезпечується узгодження всіх сфер діяльності підприємства й інтересів взаємодіючих з ним суб'єктів зовнішнього середовища. Заходи концепції економічної безпеки повинні бути спрямовані на поточний момент часу і на перспективу. Залежно від стратегічних завдань, що виконують механізми концепції економічної безпеки, обирають оптимальні заходи.

Формування концепції безпеки підприємства, як правило, передбачає аналіз, оцінку та рекомендації з протидії впливу наступних несприятливих факторів: загрози інформаційній та підприємницькій безпеці підприємства (тобто загрози витоку комерційної таємниці, оприлюднення документів, які носять службових характер користування, промисловий шпіонаж); загрози безпеці підприємства (тобто охорона комерційної таємниці та захист конкурентних інтересів підприємства); загрози кримінального і терористичного характеру (фізичний захист, захист від шахрайства та інших протиправних дій); загрози стихійного походження (виникнення надзвичайних ситуацій, стихійних лих, інших форс-мажорних ситуацій).

В процесі розробки концепції системи корпоративної безпеки здійснюють наступні кроки: моніторинг та оцінка існуючих і потенційних негативних факторів, що загрожують безпеці підприємства; оцінка поточного стану системи безпеки; корегування діяльності служби безпеки підприємства; розробка заходів щодо усунення загроз, зокрема підвищення рівня професійної підготовки співробітників; вироблення рекомендацій і створення правил поведінки працівників служби безпеки.

Висновки. Відповідно до пріоритетних інтересів підприємство формує поведінку та обирає методи ведення діяльності та управлінські, економічні, організаційні і правові заходи для узгодження інтересів підприємства з інтересами учасників зовнішнього середовища, метою якого є забезпечення стабільного, безпечного стану підприємства та отримання прибутку від діяльності. Для забезпечення стабільної та безпечної діяльності підприємства формують концепцію захисту економічної безпеки, яка розробляється з врахуванням інтересів власників, акціонерів, керівництва, персоналу і клієнтів підприємства на довгострокову перспективу. Концепція є основою для створення ефективного режиму захисту підприємства від зовнішніх і внутрішніх небезпек для власності, репутації чи персоналу підприємства, а також ефективної реалізації його інтересів. Заходи, які вживають в рамках концепції економічної безпеки, характеризуються гнучкістю, комплексністю, дією на випередження, крім того вони орієнтуються на поточний момент часу і на перспективу.В умовах становлення ринкових відносин, відсутності напрацьованих правил поведінки та ведення господарської діяльності актуальним є питання розробки концепції управління економічною поведінкою в корпоративних структурах. Основою підвищення ефективності функціонування корпорації є концепція управління економічною поведінкою, яка ґрунтується на комплексному застосуванні найбільш ефективних методологічних принципів.

Література

1. Берлач А. І. Безпека бізнесу : навч. посібник / А. І. Берлач. – К. : Університет "Україна", 2007. – 280 с.

2. Грунин О. Экономическая безопасность организации / О. Грунин, С. Грунин. – СПб. : Питер, 2002. – 160 с. – (Серия “Учебные пособия”).

3. Донець Л. І. Економічна безпека підприємства : навч. посібник / Л. І. Донець, Н. В. Ващенко. – К. : ЦУЛ, 2008. – 240 с

4. Іванюта Т. М. Економічна безпека підприємства / Т. М. Іванюта, А. О. Заїчковський. – К. : ЦУЛ, 2009. – 256 с.

5. Зубок М. І. Безпека банків : навч. посібник / М. І. Зубок. – К. : КНТЕУ, 2002. – 305 с.

6. Камлик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект / М. І. Камлик. – К. : Атіка, 2005. – 431 с.

7. Яременко С. М. Умови організації безпеки бізнесу в Україні: матеріали круглого столу / С. М. Яременко // Безпека бізнесу в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку (м. Київ, 3 грудня 2009 р.) / Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – С. 76–80.

References

1. Berlach A. I. Bezpeka biznesu : navch. posib. / A. I. Berlach. – K. : Universytet “Ukraina”, 2007. – 280 s.

2. Hrunyn O. Эkonomycheskaia bezopasnost orhanyzatsyy / O. Hrunyn, S. Hrunyn. – SPb. : Pyter, 2002. – 160 s. – (Seryia “Uchebnыe posobyia”).

3. Donets L. I. Ekonomichna bezpeka pidpryiemstva : Navch. pos. / L. I. Donets, N. V. Vashchenko. – K. : Tsentr uchbovoi literatury, 2008. – 240 s

4. Ivaniuta T. M. Ekonomichna bezpeka pidpryiemstva / T. M. Ivaniuta, A. O. Zaichkovskyi. – K. : Tsentr uchbovoi literatury, 2009. – 256 s.

5. Zubok M. I. Bezpeka bankiv : navch. posib. / M. I. Zubok. – K. : KNTEU, 2002. – 305 s.

6. Kamlyk M. I. Ekonomichna bezpeka pidpryiemnytskoi diialnosti. Ekonomiko-pravovyi aspekt / M. I. Kamlyk. – K. : Atika, 2005. – 431 s.

7. Yaremenko S. M. Umovy orhanizatsii bezpeky biznesu v Ukraini: materialy kruhloho stolu / S. M. Yaremenko // Bezpeka biznesu v Ukraini: stan, problemy ta perspektyvy rozvytku (Kyiv, 3 hrudnia 2009 r. / Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t. – K. : Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, 2010. – S. 76–80.

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 338.1

ТАДЭУШ ТРОЦИКОВСКИ
Европейский научный фонд института инноваций, г. Влоцлавек, Польша

УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ В ИННОВАЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ

Определена роль инноваций в современных условиях обеспечения конкурентоспособности и деятельности организаций на рынке. Проанализированы составляющие элементы и сферы организации, основанной на знаниях – интеллектуальной организации. Сделан вывод о том, что компании, которые реализуют инновационные процессы или осуществляют менеджмент с учетом экологических стандартов, а также компании, чьими основными клиентоми являются государственные учреждения, в большей степени готовы достигать успеха в каждой из проанализированных областей, принимая интеллектуальные решения и основным стимулом развития при этом является мотивация сотрудников.

Ключевые слова: *инновации, инновационная деятельность, решения, капитал, трудовые ресурсы, интеллектуальный потенциал.*

ТАДЕУШ ТРОЦІКОВСКІ
Європейський науковий фонд інституту інновацій, м. Влоцлавек, Польща

УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ В ІННОВАЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ

Вказано на роль інновацій в сучасних умовах забезпечення конкурентоспроможності та діяльності організацій на ринку. Проаналізовано складові елементи та сфери організації, заснованої на знаннях – інтелектуальної організації. Зроблено висновок про те, що компанії, які реалізують інноваційні процеси або здійснюють менеджмент із урахуванням екологічних стандартів, а також компанії, чиїми основними клієнтами є державні установи, більшою мірою готові досягати успіху в кожній із проаналізованих областей, приймаючи інтелектуальні рішення. Основним стимулом розвитку при цьому є мотивація співробітників.

Ключові слова: *інновації, інноваційна діяльність, рішення, капітал, трудові ресурси, інтелектуальний потенціал.*

TADEUSZ TROCIKOWSKI
European Science Foundation, Innovation Institute, Wloclawek, Poland

HUMAN RESOURCES MANAGEMENT IN THE INNOVATION PROCESS

Abstract – The role of innovation in modern conditions, and ensure the competitiveness of the organizations in the market. Analyzed the constituent elements and the scope of the organization, based on knowledge – intellectual organization. The conclusion is that companies that implement innovative processes or implement management based on environmental standards, as well as companies whose main klientomi are state institutions are more willing to achieve success in each of the areas reviewed, taking intelligent decisions and the main stimulus for the development here is the motivation of employees.

Key words: *innovation, innovation, solutions, assets, human resources, intellectual potential.*

Постановка проблемы. В условиях глобализации и евроинтеграции обеспечение эффективной инновационной деятельности предпринимательских структур, развитие их конкурентоспособности возможно при условии эффективного управления трудовыми ресурсами, обладающими высоким уровнем квалификации и потенциалом. Анализ современной ситуации показывает, что в предпринимательских структурах, в основном, осуществляется управление не трудовыми ресурсами, а лишь их частью – персоналом. При этом в процессе управления не учитывают собственников (предпринимателей), не рассматриваются вопросы развития интеллектуального потенциала, что снижает общую эффективность деятельности предпринимательской структуры.

Анализ последних исследований. Проблема использования трудовых ресурсов предприятия постоянно находится в центре внимания ученых. Этой проблеме посвящены многие труды ученых, которые принадлежат к разным научным школам, таких как Виноградский М.Д., Гончар О.И., Довгань Л.Е., Завадский И.С., Колот А.М., Немцов В.Д., Савина Г.Г., Семикина М.В., Щекин Г.В., Шегда А.В., Шканова А.Н. и др. Однако конкретные аспекты комплексного управления трудовыми ресурсами в инновационной деятельности требуют дополнительного рассмотрения. Особенно актуальной остается оценка и развитие интеллектуального потенциала, совершенствования мотивации на предприятиях с целью обеспечения их эффективного инновационного функционирования.

Целью статьи является рассмотрение системы управления трудовыми ресурсами предприятий в инновационной деятельности, и обоснование возможности его совершенствования.

Результаты исследований. Рассматривая инновации как важный инструмент развития предприятий, формирования их конкурентоспособности, следует отметить, что существует много определений их сущности [1]. Тем не менее, после расширенного анализа вопросов можно придти к одному выводу. Инновации – это что-то новое. Каждая инновация является объектом конфликта между старым и новым порядком. Как известно, понятие инноваций, определил впервые Й.Шумпетер [2], который утверждал, что инновации отличаются от предыдущих, сочетающих факторов производства. Й. Шумпетер предлагал рассматривать инновации как создание основных или радикальных изменений, в том числе – трансформации новой идеи или изобретения, технологического продукта или процесса.

По словам Питера Друкера, описавшего инноваций "... как конкретный инструмент предпринимателей, с помощью которого формируется возможность заниматься новым видом деятельности или предоставлять новые услуги" [3]. По его словам, такой подход к определению инноваций больше связан с экономическим эффектом, чем с социальным или техническим эффектом.

Т. Фридман делает вывод о том, что инновации можно рассматривать лишь для инноваций, когда это становится предметом торговли [3]. Но остается вопрос о том, как определить значение инноваций, которые могут быть предметом торговли на рынке.

Более творческий подход к определению инноваций использовал Г.С. Альтшуллер, признавая необходимость активизации творческих процессов к развитию инновационной деятельности, подчеркивая взаимосвязь инноваций с творчеством. Инновации, по его словам "это сложное явление, и набор навыков, другой способ организации, синтезирования и выражения знаний, восприятие мира и возможность создавать новые идеи, проэкты, процессы и продукты" [4].

Однако, по словам Стива Джобса инновацией является новый способ действия, в результате чего происходят позитивные изменения. Инновации он рассматривает как то, что улучшает качество жизни. Другой экономист Тапан Мунрое делает вывод о том, что существует распространенное мнение, что инновации являются лучшим способом для поддержания и улучшения экономической ситуации. Инновации увеличивают производительность, которая, в свою очередь, увеличивает возможности для повышения доходов, прибыли, создания новых рабочих мест, разработку новых продуктов и т.п. [5].

Ключевым фактором активизации инновационной деятельности есть повышение производительности и инициативности людей, которые имеют отношение к этой деятельности. Это возможно сделать путем совершенствования мотивации.

Как показывают результаты исследований, для более чем половины организаций, занимающихся инновационной деятельностью, около 54 % стратегических решений, касающихся управления человеческими ресурсами принимаются в специализированных самостоятельных подразделениях или службах. В частности, преобладает делегирование полномочий принятия решений на более низкие уровни управления. В большинстве других организаций менеджер, ответственный за управление трудовыми ресурсами является президентом или генеральным директором (83 %). Инновационные организации значительно характеризуются более высокой степенью формализации в областях политики управления человеческими ресурсами, чем в случае с другими компаниями. Большинство из них формализуют политику стимулирования и оплаты труда (75 %) и набора (70 %). Как показывает практика, самый низкий уровень формализации политики охватывает обучение и развитие сотрудников (40 %) [6]. Еще одна отличительная особенность смарт-организаций от остальных – наличие ключевых подразделений ответственных за подготовку, осуществление и мониторинг стратегии развития. Их часть в организациях занимающихся инновационной деятельностью, составляет до 73 % (в других компаниях – 25 %) [7].

Подбор сотрудников в обоих типах организаций, в основном, осуществляется в соответствии с внутренними процедурами найма, которые основаны на интервьюировании с помощью внешних консалтинговых фирм. Смарт-организации в отличие от других, широко используют различные методы набора для всех категорий сотрудников. В то же время при наборе на ключевые позиции инновационные организации часто используют внешние консалтинговые фирмы, сотрудничают с университетами и школами, формируют целые команды сотрудников из других организаций или пользуются лизингом для привлечения персонала.

Организации и предприятия, занимающиеся инновационной деятельностью в 78 % случаях чаще, чем другие (39 %) используют периодические оценки сотрудников. Их проведение происходит даже чаще, чем было запланированного и носит систематический характер. Кроме того, для организаций, занимающиеся инновациями, характерно более разнообразное использование инструментов мотивации сотрудников [7]. В частности, такие как способствование обучению и стажировкам, выплата бонусов и премий за результаты повышения производительности труда, за инициативность, разработку новых решений.

Результаты исследования также показали, что организации и предприятия, занимающиеся инновационной деятельностью для реализации целей используют более гибкую политику, более прозрачные и понятные для сотрудников инструменты, шире используют мотивирующие системы вознаграждения, чем другие компании. Кроме того, сама политика обучения персонала инновационных организаций отличается от других компаний. Почти две трети из них (63 %) исследуют и способствуют реализации пожеланий сотрудников, относительно того, в каких проектах они хотели бы участвовать, и на основании пожеланий и определяет расписание повышения квалификации. Кроме того, в 64 % компаниях работает интеллектуальная система для оценки эффективности обучения (по сравнению с 27 % в других компаниях) [7]. Половина инновационных организаций проводит сравнительное оценивание эффективности, сопоставляя навыки работников перед обучением и через несколько месяцев после этого.

Анализ результатов исследования дает возможность сделать вывод, что инновационные организации большее значение уделяют формированию психологической компетентности сотрудников, отдают предпочтение социальному поведению в организации и ее развитию. Другие компании предпочитают процессуальные полномочия, связанные с точным исполнением поставленных задач.

Оценивая эффективность деятельности в целом, можно сделать вывод о том, что инновационные организации лучше, чем другие компании работают на рынке. Они понимают важность знаний и фор-

мируют их. Развивают человеческие ресурсы, как стратегический актив компании. Таким компании открыты для обмена знаниями с окружающей средой и способны эффективно использовать их. Приобретённые знания широко доступны на предприятии, чему способствуют организационные структуры, основанные на доверии. Инновационные организации чаще других готовы приобретать знания, связанные с инновациями и, таким образом, лучше отвечать на вызовы в экономике знаний. Все это дает возможность инновационным организациям легче адаптироваться к изменяющейся среде. Они являются более конкурентоспособными, лучше развита их адаптивность, они также более устойчивы к неопределенностям и рискам современного рынки, особенно в периоды кризиса.

Тенденции развития современной экономики, такие процессы, как глобализация и возрастающее значение знаний, как фактора социально-экономического развития, способствуют укреплению позиций инновационных предприятий на рынке. Важен их опыт и популяризации знаний о их практике, особенно в чрезвычайно многообразной сфере малого и среднего бизнеса, в которых внедрение инновационных решений может быть особенно сложным.

Динамика изменений в окружающей среде организации означает, что в современных условиях положение на рынке перестает зависеть в первую очередь от традиционных форм конкуренции, таких как, например, цена продукта или услуги. Все большее значение имеют передовые знания и опыт. Опираясь на творчество (творческое отношение) возможно создание новых идей, концепций, или новых ассоциаций, развитие связей с существующими идеями и концепциями. Творческое мышление, это мышление, ведущие к оригинальным решениям. Инновации и творчество стали важными задачами, которые должны быть достигнуты практически в любой организации, и, особенно, в инновационных. Передовыми есть те, чей бизнес основан на передаче знаний. В эпоху построения экономики, основанной на знаниях, когда разрабатывается и производится много чрезвычайно похожих продуктов, способность создавать что-то необычное, оригинальное стала чрезвычайно ценным. Необходимость эффективного управления знаниями, считается стратегическим ресурсом организации и возможностью эффективно реагировать на изменения ситуации. В результате происходит преобразование современных предприятий, умеющих использовать новации для достижения конкурентных позиций на рынке.

Инновационные организации основывают свою деятельность на управлении знаниями, осуществляют самосовершенствования. Таким образом, формируется новая концепция, предусматривающая тесную взаимосвязь между способом достижения цели, и современными методами преодоления возникающих проблем, формирования коммуникаций между сотрудниками. С полным правом такие организации можно назвать интеллектуальными. Все эти мероприятия должны способствовать достижению высоких темпов эффективности и экономического роста через способность компании адаптироваться к изменяющимся условиям и преодоления рисков.

Важным подразделением интеллектуальных организаций есть те, которые, в первую очередь, отвечают за обучение сотрудников. Они характеризуются способностью распознавать сигналы из окружающей среды, способностью реагировать на эти сигналы и адаптироваться к ним. Изменчивость среды формирует необходимость постоянно отслеживать изменения в поведении потребителей, типа конкуренции, тенденций в развитии общества и технологий. Проводить такие исследования необходимо на постоянной основе, чтобы сделать выводы необходимые для собственного выживания и развития. Шанс сохранить и развивать сегмент рынка имеют только те компания, которые мобильные, способны быстро учиться. Кто реагирует слишком медленно, или не обучается – не может побеждать в конкурентной борьбе. Процесс приобретения опыта организацией происходит через целенаправленный контакт с окружающей средой, а также в результате внутреннего развития (рис. 1).

Рис. 1. Схема организации, основанной на знаниях – интеллектуальной организации

Таким образом, площадь адаптации: отражает мастерство знания сотрудников, полученные на основе изучения и усвоения уроков из собственного опыта, наблюдений за деятельностью других компаний, изучение научных теорий. Результатом этого должно стать создание новых возможностей для организации, более широкого использования интеллектуального капитала и, но этой основе, развитие потенциала и организации в целом. Область реализации определяет площадь где организация реализует уже накопленные знания, способствует передачи знаний, инноваций и технологий. Очень важно иметь возможность корректировать и правильно использовать модель поведения сотрудников, традиций, и т.п. постоянно.

Формирование области инноваций связана с необходимостью постоянного изменения, адаптации, корректирования и улучшения. При этом, необходимо "включать" интуицию, знания и воображение членов трудового коллектива целям организации. Важность этого элемента знаний бесспорно находится в самом центре обеспечения успеха компании и идеи формирования концепции развития интеллекта.

Область обучения предусматривает последовательность логически связанных событий, которые должны происходить, таким образом, чтобы организация была обогащена новым опытом и знаниями, часто нетрадиционными элементами.

Интеллектуальные организации Польши имеют свои особенности. Так, в Польше, компании не используют широко конкретные решения для инновационные организации. Только несколько больше 12 % компаний придерживаются всех рассмотренных условий, представленных нами в виде смарт-организаций, которые отличают их от других. Остальные же используют некоторые элементы: 47 % компаний разработали системы, 38 % обмениваются информацией с окружающей средой, 32 % создали официальную политику для управления людскими ресурсами, 27 % сформировали стратегию развития [7].

Интеллектуальные организации гораздо чаще встречаются среди крупных компаний. 40 % из них отвечает всем критериям, принятым в исследовании, которые позволяют относить к этому типу организации, и около 63 % имеют официальную стратегию развития и формирования человеческой политики управления капиталом. Среди средних компаний и организаций, к интеллектуальным следует отнести приблизительно каждое четвертое предприятие, среди малых – только одно из десяти.

Таким образом, результаты проведенного исследования дают возможность сделать вывод о том, что компании, которые реализуют инновационные процессы или реализуют менеджмент с учетом экологических стандартов ISO 14001, а также компании, чьи основные клиенты государственные учреждения, в большей степени готовы достигать успеха в каждой из проанализированных областей, принимая интеллектуальные решения и основным стимулом развития при этом является мотивация сотрудников.

Литература

1. Инновации и передача технологий – глоссарий терминов, Польское агентство регионального развития. – Варшава, 2005. – С. 65.

2. Шумпетер Й.Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Эксмо, 2007.

3. Друкер П. Вдохновение, и тот факт, что инновации и предпринимательство. – Варшава : изд-во Студия EMKA, 2005.

4. Друкер П. Эффективный менеджер / П. Друкер. – Варшава : изд-во МТ Бизнес, 2005. – С. 347.

5. Инновации и технологии передачи [Электронний ресурс]. – Режим доступа: www.cptt.uz.zgora.pl.

6. Манро Т. Что делает Силиконовая долина Тик? [Электронний ресурс]. – Режим доступа: http://vk.com/doc85252749_296835974?hash=ec620d27a43dea777d&dl=ba61b6322b65b263b8

7. Министерство науки и информационных технологий, предложил направления развития науки и техники в Польше, Варшава [Электронний ресурс]. – 2020–2004. – С. 14. – Режим доступа: www.nauka.gov.pl.

References

1. Innowacje i transfer technologii – słownik pojęć, Polska Agencja Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2005, s. 65.

2. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Эксмо, 2007.

3. P. F. Drucker, Natchnienie i fakt czyli Innowacja i przedsiębiorczość, Wydawnictwo Studio EMKA, Innowacje i transfer technologii, Por. Peter F. Drucker, Menedżer Skuteczny, Wydawca MT Biznes, Warszawa 2005.

4. Innowacje i transfer technologii, strona internetowa: www.cptt.uz.zgora.pl.

5. Tapan Munroe. What Makes Silicon Valley Tick? : http://vk.com/doc85252749_296835974? hash= ec620d27a 43dea777d&dl=ba61b6322b65b263b8

6. Ministerstwo Nauki i Informatyzacji, Proponowane kierunki rozwoju nauki i technologii w Polsce do roku 2020,Warszawa 2004, s. 14., strona internetowa: www.nauka.gov.pl.

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 65.011.3

Т. В. ГОЛОВАЧ
Хмельницький національний університет

ВПЛИВ РИЗИКІВ НА ПІДПРИЄМНИЦЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ

Наведено ТОП-10 найбільших ризиків підприємств за "барометром ризиків Allianz 2014 року", досліджено фактори виникнення ризиків та загроз при формуванні підприємницького потенціалу регіону. Розглянуто етапи процесу формування механізму сталого розвитку, який дозволяє підприємству нейтралізувати або мінімізувати вплив на нього негативних факторів зовнішнього середовища.

Ключові слова: *ризик, фактори ризику, методи попереджувального ризик-менеджменту, запобіжний механізм сталого розвитку підприємства.*

T. V. GOLOVACH
Khmelnitsky National University

RISK EXPOSURES TO BUSINESS

Abstract – Place the top 10 largest companies according to risk "risk barometer Allianz 2014 year", analyzes factors of risks and threats in the formation of the entrepreneurial potential of the region. The stages of the process of sustainable development mechanism, which allows the enterprise to neutralize or minimize the impact on it of negative factors of the environment. Application of risk management systems will ensure the stability of the business, while its main purpose is to determine the "critical points" in the operation and management of enterprises, which are the basis for setting priorities for its development.

Key words: *risk, risk factors, methods of preventive risk management, preventive mechanism for sustainable development of the enterprise.*

Т. В. ГОЛОВАЧ
Хмельницький национальный университет

ВЛИЯНИЕ РИСКОВ НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Наведено ТОП-10 крупнейших рисков предприятий согласно "барометру рисков Allianz 2014 года", проанализированы факторы возникновения рисков и угроз при формировании предпринимательского потенциала региона. Рассмотрено этапы процесса формирования механизма устойчивого развития, который позволяет предприятию нейтрализовать или минимизировать влияние на него негативных факторов внешней среды. Применение системы риск-менеджмента обеспечит стабильность развития бизнеса, при этом главной его целью является определение "критических точек" в функционировании и управлении предприятием, которые становятся основой для установления приоритетов его развития.

Ключевые слова: *риск, факторы риска, методы предупредительного риск-менеджмента, превентивный механизм устойчивого развития предприятия.*

Постановка проблеми. Ризики є невід'ємною рисою функціонування будь-якого підприємства в умовах ринкової економіки, в якій свобода бізнесу пов'язана з невизначеністю та конкурентною боротьбою. Ризики присутні на всіх етапах діяльності підприємства, приймаючи різні форми і розміри, впливаючи на сам процес його функціонування і результати діяльності. Слід відзначити, що на конкретний ризик може здійснювати вплив значна кількість ризикоутворюючих факторів. Одні з них є нейтивними (унікальними) факторами цього ризику, інші – інтегральними (узагальнюючими), які впливають одночасно і на інші ризики. Масштаби впливу ризиків можуть бути значними, проте не слід забувати, що ризики – це ще і величезний потенціал для отримання додаткового прибутку. Таким чином, підприємству, що прагне розвиватись, бути лідером на ринку, не слід відмовлятися від ризикованої діяльності, а потрібно правильно та своєчасно виявити та оцінити ризики, їх характер, масштаб, ступінь впливу та розробити заходи, які мінімізують негативні наслідки, при цьому максимально використовувати наявні можливості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методичним аспектам дослідження факторів, які створюють ризикові ситуації, питанням оцінки та управління ризиками присвячені наукові праці українських та іноземних науковців, зокрема таких, як: П.І. Верченко, В.В. Вітлінського, В.В. Глущенко, П.Г. Грабового, В.М. Гранатурова, А.Б. Камінського, Г. Б. Клейнера, М.Г. Лапусти, В.В. Лук'янової, О. Моргенштерна, С.І. Наконечного, І.І. Сахарцева, Дж. Неймана, С.І. Полтавцева, Б.А. Райзберга, О.Л. Устенко, Е.А. Уткіна, В.В. Черкасова, Г.В. Чернова, Д.А. Штефанича, О.І. Ястремського та ін. Натепер необхідним є визначення основних факторів (каталізаторів), що зумовлюють виникнення ризиків і загроз, які впливають на формування та розвиток підприємницького потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Сучасні форми ведення господарства на даному етапі розвитку економіки вимагають від підприємства постійного підвищення конкурентоспроможності, фінансової стійкості, стабільності. Цього неможливо досягти без врахування в підприємницькій діяльності різноманіття ризиків, а процеси глобалізації та міжнародної інтеграції посилюють значення економічних ризиків у світовому, національному та регіональному масштабах. Групою Allianz проводиться дослідження щодо можливих ризиків та загроз підприємницької діяльності. "Барометр ризиків Allianz 2014 року" показав такі головні ризики підприємницької діяльності у світі в 2013–2014 роках (табл. 1) [1].

За проведеними дослідженнями [2] основними ризиками, що впливають на формування підприємницького потенціалу регіонів України, є наступні:

Таблиця 1

ТОП-10 найбільших ризиків підприємств у 2014 р. порівняно із 2013 р.

Вид ризику	2013 р., %	2014 р., %	Напрям змін
10. Серійні дефекти, зниження якості продукції	46	43	↓
9. Крадіжки, шахрайство, корупція	44	33	↓
8. Кіберзлочинність, хакерські атаки	31	24	↓
7. Посилення конкуренції	17	21	↑
6. Втрата репутації або вартості бренда	12	19	↑
5. Стагнація або стагфляція ринку	10	15	↑
4. Зміни в законодавстві та регулюванні підприємницької діяльності	17	14	↓
3. Пожежі, вибухи	–	12	Новий
2. Природні катастрофи та катаклізми	–	10	Новий
1. Ризик переривання ланцюжка поставок ресурсів	13	10	↓

За проведеними дослідженнями [2] основними ризиками, що впливають на формування підприємницького потенціалу регіонів України, є наступні:

1) екзогенні (об'єктивні):

– фактори прямо дії (протиріччя у законодавстві; нестабільність економічної (фінансової, податкової, зовнішньоекономічної тощо) політики; зміни кон'юнктури внутрішнього та зовнішнього ринку; агресивні дії конкурентів; корупція і рекет; науково-технічні нововведення та новації; непередбачувані зміни у взаємовідносинах з господарськими партнерами, постачальниками);

– фактори непрямої дії (нестабільність соціальних умов; непередбачувані зміни економічних обставин у регіоні; зміни в галузі підприємницької діяльності; нестабільна міжнародна ситуація;негативні глобалізаційні процеси; стихійні лиха);

2) ендогенні (суб'єктивні):

– кадрові (низька кваліфікація управлінських, робочих кадрів і спеціалістів; недотримання умов договорів з боку керівництва фірми; відсутність у персоналу здатності до ризику;помилки при прийняті управлінських рішень;помилки при реалізації ризикових рішень);

– ресурсні (негативні зміни в процесі виробництва, вихід з ладу техніки, її моральне старіння; відсутність впровадження нових технологій, інновацій, ноу-хау; нестача бізнес-інформації щодо конкурентів фірми; фінансові проблеми фірми (збитки)

Основними з них є ризики переривання поставок або недостача ресурсів, посилення конкуренції, коливання ринкової кон'юнктури, зміни в законодавстві, стагнація та стагфляція економіки країни та регіону, а на сьогоднішній момент ще додався ризик воєнного втручання та погіршення стосунків з певними країнами світу, що знижує експортний потік товарів з України [2].

Досвід провідних міжнародних компаній переконливо доводить, що стабільність розвитку бізнесу та підвищення ефективності управління неможливі без активного використання ризик-менеджменту як складової частини системи управління компанією незалежно від її масштабів і специфіки виробництва або надання послуг. Тому ризик-менеджмент повинен бути інтегрований в щоденну роботу підприємств [4]. В якості одного з методів попереджувального ризик-менеджменту можливе застосування запобіжного механізму сталого розвитку, яке дозволяє підприємству нейтралізувати або мінімізувати вплив негативних факторів зовнішнього середовища на підприємство.

Процес реалізації попереджувального механізму відбувається в кілька стадій [4].

Стадія 1 "Дослідження зовнішнього середовища і визначення факторів, здатних вплинути на стійкість розвитку підприємства". Ця стадія складається з фаз: визначення переліку критеріїв стійкості підприємства, за яким планується відслідковувати зміни; визначення переліку факторів зовнішнього середовища, здатних вплинути на стійкість розвитку підприємства; виокремлення з усього переліку чинників тих, які дійсно можуть здійснити негативний вплив на сталий розвиток підприємства; визначення ймовірності настання негативного впливу за допомогою теорії імовірності, імітаційного моделювання, методу експертних оцінок та інших прийомів; визначення потенційного розміру збитку, який може бути наслідком впливу негативного фактора на все підприємство або його окрему підсистему; визначення величини збитку з урахуванням ймовірності настання негативної події (табл. 2); визначення значущості збитку; реалізації попереджувального механізму стійкого розвитку, яке передбачає ранжування факторів та наслідків їх впливу за ступенем небезпеки і значущості.

Стадія 2. "Планування та оцінка заходів щодо запобігання або скорочення впливу факторів зовнішнього середовища та їх наслідків на сталий розвиток підприємства" яка включає: визначення списку планових заходів для запобігання або зниження впливу негативних факторів та їх наслідків на сталий розвиток підприємства; оцінка планових заходів; формування плану заходів для запобігання або зниження впливу негативних факторів та їх наслідків на сталий розвиток підприємства відповідно до належності факторів до певної групи, а також у відповідності зі ступенем їх ефективності. Також необхідно визначити терміни проведення даних заходів, виконавців та відповідальних за результати.

Таблиця 2

Класифікація факторів та їх наслідків їх впливу залежно від значущості величини збитків [4]

Група/ значущість збитків	Характеристика факторів і наслідків їх впливу
Група А / 0,70–1,00	Фактори, які потребують першочергової уваги, є найбільш загрозливими для діяльності підприємства в цілому. Необхідне негайне реагування: застосування заходів по попередженню або мінімізації впливу подібних факторів, нейтралізація їх впливу
Група В / 0,40–0,69	Фактори можна віднести до категорії значимих та загрозливих, які потребують постійної уваги та проведення спеціальних заходів для їх попередження. Передбачають втрату стійкості кількох підсистем підприємства. Наслідки будуть значними, їх подолання займе тривалий час
Група С / 0,10–0,39	Фактори менш значимі та загрозливі, проте потребують спеціальних попереджувальних заходів. Ліквідація наслідків їх впливу не займає багато часу, проте буде співставною з витратами на поточну діяльність підприємства
Група D / 0–0,09	Фактори безпечні та незначні, не потребують проведення цілеспрямованих заходів, їх вплив може бути попереджено в поточній діяльності. Ця група факторів не може здійснювати будь-який вплив на стратегічну та поточну позицію підприємства в галузі

Стадія 3. “Реалізація запланованих заходів щодо запобігання або зниження впливу негативних факторів та їх наслідків на сталий розвиток підприємства”.

Паралельно з цією стадією реалізується стадія 4 “Контроль та аналіз реалізації запланованих заходів щодо запобігання або зниження впливу негативних факторів та їх наслідків на сталий розвиток підприємства”.

Стадія 5. “Підсумкова оцінка проведених заходів щодо запобігання або зниження впливу негативних факторів та їх наслідків на сталий розвиток промислового підприємства”: підводяться підсумки проведених заходів та формулюються висновки про їх ефективність.

Висновки. У сучасних умовах підприємствам необхідно передбачати і оперативно реагувати на фактори та джерела випадкових впливів, тобто невизначеності та породженого нею ризику. Застосування системи ризик-менеджменту забезпечить стабільність розвитку бізнесу, при цьому головною метою є визначення “критичних точок” у функціонуванні та управлінні підприємством, які стають основою для встановлення пріоритетів його розвитку.

Література

1. Allianz Risk Pulse – Focus: Business Risks – 2014 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.agcs.allianz.com/about-us/news/press-riskbarometer2014/

2. Комеліна О. В. Ризики і загрози у формуванні підприємницького потенціалу регіону / О. В. Камеліна, А. О. Чайкіна // Бізнес-інформ. – 2015. – № 2. – С. 143–147.

3. Клименко С. М. Ризик-менеджмент в системі управління розвитком підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/SR/article/viewFile/6720/7498

4. http://www.uecs.ru/uecs66-662014/item/2960-2014-06-23-06-25-17

References

1. Allianz Risk Pulse – Focus: Business Risks – 2014 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.agcs.allianz.com/about-us/news/press-riskbarometer2014/

2. Komelina O. V. Ry`zy`ky` i zagrozy` u formuvanni pidpry`yemny`cz`kogo potencialu regionu / O. V. Kamelina, A.O. Chajkina // Biznes-inform. – 2015. – #2. – S. 143–147.

3. Kly`menko S. M. Ry`zy`k-menedzhment v sy`stemi upravlinnya rozvy`tkom pidpry`yemstva. – [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/SR/article/viewFile/6720/7498

4. http://www.uecs.ru/uecs66-662014/item/2960-2014-06-23-06-25-17

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 330.322

Д. С. МАЦЕХА, М. Ю. НАЕЛЬТОК
Хмельницький національний університет

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПОДІЛЬСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУ

Проведено аналіз інвестиційної активності в областях Подільського економічного району задля оцінки інвестиційного потенціалу регіону з подальшим виокремленням пріоритетних галузей та їх інвестуванням.

Ключові слова: *інвестиційний потенціал, кадровий потенціал, ресурсно-сировинний потенціал, виробничий потенціал.*

D. S. MATSEKHA, M. Y. NAELTOK
Khmelnytsky National University

ANALYSIS OF PODOLSK ECONOMIC REGION INVESTMENT POTENTIAL

Abstract – Research objective is to assess the investment potential of the region and to point out priority sectors of Podolsk economic region for further investment. The analysis of the investment attractiveness of the region, characteristics of staffing, resource-based and potential production of Khmelnytsky, Vinnytsia and Ternopil regions is carried out. Identifying fields for primarily cash infusions. It is proved that the region needs investment income for the realization of potential development paths. Industrial, human resource and resource-based potential of the area creates favorable conditions for attracting foreign investments especially in the agriculture and food industry, tourism and recreation, high-tech industrial complex and development of mineral resource base.

Key words: *investment potential, human resources, resource and raw material potential, production potential.*

Д. С. МАЦЕХА, М. Ю. НАЕЛЬТОК
Хмельницкий национальный университет

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПОДОЛЬСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЙОНА

Проведен анализ инвестиционной активности в областях Подольского экономического района для оценки инвестиционного потенциала региона с последующим выделением приоритетных отраслей и их инвестированием. Так, анализируя инвестиционный потенциал Подольского экономического района через кадровые, производственные и ресурсно-сырьевые возможности каждой из областей района, выяснили, что регион нуждается в инвестиционных поступлений для реализации потенциальных путей развития. Для привлечения иностранных инвесторов осуществляется комплекс рекламных мероприятий, который позиционирует регион как перспективный край со стабильной положительной динамикой развития экономики. Также на уровне государства, а значит и в Подольском экономическом районе проводится инвестиционная политика ради создания прозрачного и доступного инвестиционного пространства, в котором право собственности будет наивысшую защиту государства и четко окреслюватиметься роль инвестора.

Ключевые слова: *инвестиционный потенциал, кадровый потенциал, ресурсно-сырьевой потенциал, производственный потенциал.*

Постановка проблеми. У зв'язку з постійними трансформаційними процесами української економіки та нестабільним соціально-економічним становищем надзвичайно гостро постає питання стабілізації інвестиційного клімату держави в цілому та її регіонів зокрема. Інвестиційна активність позитивно впливає на основні соціально-економічні показники, стимулює модернізацію виробництва. Дослідження інвестиційного потенціалу Подільського економічного району, аналіз припливу іноземних інвестицій за попередні роки дадуть можливість спрогнозувати поведінку потенційних інвесторів, вдосконалити тактику створення сприятливого інвестиційного клімату в регіоні. Створення сприятливого інвестиційного клімату в регіоні – це цивілізаційний вибір, який забезпечить подальший розвиток регіону як конкурентоздатної, успішної і перспективної частини європейської держави.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналізом інвестиційної привабливості регіонів України на сьогодні займаються фахівці Інституту економічних досліджень та політичних консультацій та Київського міжнародного інституту соціології на основі даних офіційної статистики України. Оцінкою інвестиційного середовища займались науковці О.В. Гаврилюк, О.К. Малютін, В.С. Марцин, К.В. Паливода.

Формулювання цілі статті. Метою статті виступає аналіз інвестиційної активності в областях Подільського економічного району задля оцінки інвестиційного потенціалу регіону, виокремлення пріоритетних галузей для подальшого інвестування.

Виклад основного матеріалу. До складу Подільського економічного району входять Вінницька (утворена 1932 р.), Тернопільська (утворена 1939 р.), Хмельницька (утворена 1937 р.) адміністративні області.

За розмірами території район посідає четверте місце серед економічних районів України, що впливає на можливості його комплексного економічного і соціального розвитку. Він займає велику територію (10,1 % території України), його площа становить 60,9 тис. км^2. Економічний район розташований у центральній частині Правобережної України, на Подільській і Придніпровській височинах й зоні з родючими ґрунтами і достатнім зволоженням, що сприяє розвитку агропромислових комплексів. Транспортна мережа має добрі можливості для економічних і культурних зв'язків з Карпатським, Поліським, Центральним і

Причорноморським економічними районами та Республікою Молдовою. Близькість району до державного кордону України з Білоруссю, Молдовою, Румунією, Польщею, Угорщиною, Словаччиною дає змогу розвивати на його території галузі і виробництва, продукція яких експортується або може експортуватися у ці країни.

За даними 2014 року в районі проживало 4,6 млн осіб. Відносно адміністративного поділу Подільський економічний район має 64 адміністративних райони. Тут є 47 міст, 72 селища міського типу, 1806 сільських рад, що охоплюють 3899 великих та малих сіл. Найбільше місто та головний економічний центр усього Поділля – місто Вінниця, яке розташоване на берегах верхньої течії Південного Бугу. Великими центрами промисловості і культури району є й інші обласні центри: Тернопіль і Хмельницький. Поділля виділяється високим рівнем виробництва продукції землеробства і тваринництва й посідає щодо цього четверте місце в країні після Причорноморського, Столичного і Східного районів. На нього припадає близько 15 % українського випуску продукції сільського господарства [1].

Розвиток економічного району визначається багатьма показниками, в тому числі, і вкладами іноземних інвестицій. Одержання іноземних інвестицій, умови їх залучення – це фактори, що характеризують інвестиційну діяльність і сприяють подальшому розвитку зовнішньоекономічних зв'язків.

Аналізуючи інвестиційну привабливість регіону, варто зосередитись на наявності достатнього кадрового, ресурсно-сировинного та виробничого потенціалів. Також важливими є зовнішні для регіону фактори, такі як політична та економічна стабільність, прозорість українського законодавства.

Згідно з рейтингом інвестиційної привабливості областей, Вінницька область знаходиться на четвертому місці після Львівської, Івано-Франківської та Одеської областей [2]. Цьому сприяє вигідне транспортно-географічне розташування, оскільки область знаходиться на території центральної України та має найбільшу в державі кількість регіонів – сусідів. Також Вінницька область є однією з найчистіших областей України, що також є важливим для потенційних інвесторів.

Кадровий потенціал Вінниччини є доволі багатим, оскільки успішно працюють 46 вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації, тобто в області достатньо кваліфікованих спеціалістів для різних галузей виробничої та невиробничої сфер.

Щодо виробничого потенціалу, в області працює понад 1368 промислових підприємств, обсяги виробництва продукції яких в основному розподілені по таких галузях: харчова (57,4 %), електроенергетика (22,5 %), машинобудування (2,4 %) [3].

Аналізуючи ресурсно-сировинні можливості області, варто зазначити, що мінерально-сировинний потенціал області використовується далеко не в повній мірі. Деякі перспективні види сировини досі залишаються взагалі не освоєними. Але область багата на неметалеві корисні копалини, в першу чергу це родовища первинних каолінів, вапнякового та облицювального каміння. Родовища торфу практично не використовуються ні для енергетичних цілей, ні для сільськогосподарських. Останнім часом розпочалося активне освоєння родовищ мінеральних вод, якими також багата Вінниччина.

Кадровий, ресурсно-сировинний та виробничий потенціал Вінниччини сприяє становленню якнайсприятливішого інвестиційного клімату Вінницької області. А численні міжнародні конференції та презентації, які проводить адміністрація області підвищують інтерес іноземних інвесторів до підприємств області.

Найвідомішими інвестиційними проектами, які успішно діють в області є компанія "Nemiroff", кондитерська фабрика "Roshen", ТОВ "Імунолог", ВАТ "Вінницький олійножировий комбінат" та ін. [4].

Область спеціалізується на виробництві продовольчих товарів. За обсягами виробництва продовольчих товарів народного споживання Вінниччина посідає провідне місце серед областей України.

Обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу), спрямованих в економіку області з початку інвестування, на 31 грудня 2014 р. склав 250,9 млн дол. США.

Загалом, до Вінницької області надійшли інвестиції з 50 країн світу. Переважна більшість інвестицій (87,4 % від загального обсягу) надійшла з країн ЄС – 219,3 млн дол., з інших країн світу – 31,6 млн дол. (12,6 %). Найбільш вагомі вкладення здійснені партнерами з Кіпру, Австрії, Франції, Німеччини, Польщі. На ці п'ять країн припадає 73,7 % від загального обсягу прямих іноземних інвестицій.

У 2014 р. в економіку області іноземними інвесторами вкладено 28,4 млн дол. США прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу).

Вагому частку (49,3 %) іноземного капіталу зосереджено у м. Вінниця – 123,8 млн дол. Також значні обсяги іноземних інвестицій зосереджено у Козятинському районі – 30,5 млн дол. (12,1%) та Немирівському – 14,6 млн дол. (5,8 %). Серед інших регіонів області провідні місця за обсягами іноземних інвестицій утримують міста: Ладижин, Козятин та райони: Барський, Вінницький, Тиврівський, Липовецький [5].

Пріоритетними галузями для інвестицій у Вінницькій області є: агропромислове виробництво, харчова промисловість, машинобудування і металообробка, електроенергетика, хімічна і нафтохімічна промисловість, інформаційно-комунікаційні технології, мікробіологічна промисловість, медицина, туризм.

В свою чергу, Хмельницька область зокрема через своє географічне положення та особливості історичного розвитку має всі необхідні умови для розвитку. Помірний клімат, родючі чорноземи та багаті надра, розвинуте сільське господарство та харчова переробна промисловість, наявні людські ресурси визначили роль Хмельницької області як перспективного інвестиційного регіону в Західній Україні. Але на даний момент через низьку реалізацію потенційних можливостей у рейтингу інвестиційної привабливості область займає 22 місце [2].

Кваліфіковані кадри області готуються у 39 навчальних закладах I–IV рівнів акредитації, що є достатньою кількістю для Хмельниччини.

У даний час в Хмельницькій області розвідано 372 родовища 23 видів корисних копалин. Експлуатується 167 родовищ без врахування дрібних кар'єрів, що розробляються сільськогосподарськими підприємствами для власних потреб. В основному, це родовища цегельночерепичної сировини, будівельного каменю, вапняків для цементної та цукрової промисловості, каолінових глин.

Область є одним із головних постачальників карбонатної сировини для цукрової промисловості України. Із семи розвіданих родовищ (загальні запаси 129,4 млн. тонн) розробляється чотири. У них зосереджено 32,8 млн т сировини. Також Хмельницька область має потужні запаси лікувальних і столових вод. Розвідані та досліджені родовища мінеральних вод: Збручанське, Зайчиківське, Маківське (типу "Нафтуся"), Теофіпольське (типу "Миргородська"), Полонське, десять родовищ столової води. З метою освоєння мінерально-сировинних ресурсів області розробляються інвестиційні проекти та ведеться пошук потенційних інвесторів [6]. Свою діяльність в господарстві області здійснюють понад 1107 промислових підприємств [3]. Найкраще працюють підприємства металургійного виробництва, легкої промисловості, іншої неметалевої мінеральної продукції, машинобудування.

Пріоритетними галузями для інвестування в Хмельницьку область є машинобудування, металообробка, харчова та переробна промисловість, сільське господарство, електроенергетика та видобувна промисловість. Особливої уваги вимагає харчова промисловість, оскільки її частка в промисловості області становить майже 30 %. Крім того, область – один з найважливіших в Україні регіонів цукроваріння, де діють 10 цукрових заводів. Є потенційні можливості щодо експорту цукру.

Із країн ЄС з початку інвестування в господарство Хмельниччини внесено 175,2 млн дол. (92,6 % загального обсягу акціонерного капіталу), з інших країн світу – 14,0 млн дол. (7,4 %). До основних країн-інвесторів (89 % загального обсягу прямих інвестицій) належать: Нідерланди, Кіпр, Польща, Німеччина, Велика Британія, Ізраїль. На сьогодні в Хмельницькому нараховується 295 підприємств з іноземними інвестиціями [7].

За допомогою іноземних інвесторів досі триває реалізація проекту зі створення Кам'янець-Подільського інвестиційно-промислового парку, були надані кошти на введення в дію нової технологічної лінії по виготовленню кубовидного щебеню на ВАТ "Старокостянтинівський спеціалізований кар'єр", здійснений проект по переходу з " мокрого " способу виробництва цементу на "сухий" на ВАТ "Подільський цемент".

Тернопільська область знаходиться в центрі західної України – однією з переваг для інвестування є вигідне економіко-географічне положення області (межування з Львівською, Рівненською, Хмельницькою, Чернівецькою та Івано-Франківською областями), близькість до кордону з Європою.

Забезпеченням належними кадровими ресурсами займаються 48 навчальних закладів I–IV рівнів акредитації. Виробничий потенціал області представлений 919 промисловими підприємствами [3]. Провідна галузь промисловості – харчова, яка переробляє сільськогосподарську сировину. У ній виділяються: цукрова, м'ясна, молочна, спиртово-горілчана, кондитерська, тютюнова, плодоовочеконсервна, борошномельна та інші галузі. Машинобудування і металообробка є важливими галузями важкої промисловості, яка донедавна розвивалась прискореними темпами. Усі підприємства працюють на привізному металі і випускають трудомістку продукцію – електротехнічні прилади, світлотехнічне обладнання, бурякозбиральні комбайни. Металообробка має місцеве значення без перспективи виходу на всеукраїнський ринок. Тобто пріоритетами для інвестування в Тернопільській області є: агропромисловий комплекс, транспорт і логістика, туризм і рекреація, високотехнологічний промисловий комплекс, виробництво нових видів енергії із відновлюваних джерел, освоєння мінерально-сировинної бази.

Основу мінеральних ресурсів області становлять нерудні корисні копалини, зокрема природні будівельні матеріали, яких розвідано близько 300 родовищ. Практично в усіх частинах області знаходяться родовища вапняків (відомо близько 100 їх родовищ), а так звані рифові вапняки через високий вміст кальцію є унікальними в світі. Значні поклади глини і суглинків (понад 100 родовищ, глибина залягання пластинних шарів не перевищує 7 м) є доброю сировинною базою для цегельно-черепичного виробництва. У західній, північній та центральній частинах області є значні поклади будівельного піску. Знайдено також родовища кварцево-глауконітових пісків, які є сировиною для виробництва скла.

Поклади крейди, які є на Тернопільщині, вважаються досить рідкісними (в Україні 3 родовища). Вони залягають близько до поверхні (до 10 м) і мають значну товщину, що дозволяє вести видобуток відкритим способом. Крейда використовується у виробництві комбікормів, для вапнування ґрунтів, виготовлення крейдових олівців, паперу, в хімічній, лакофарбній та фармацевтичній промисловості [8].

Станом на 1 січня 2015 року загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в економіку Тернопільскої області, становив 56,4 млн дол. США, що на 18,2 % менше обсягів інвестицій на початок 2014 р. та в розрахунку на одну особу склав 52,8 дол. США. У 2014 році в економіку області іноземними інвесторами вкладено 501,7 тис. дол. США прямих інвестицій. Про наявність прямих іноземних інвестицій станом на 31.12.2014 року звітували 235 підприємств області.

Інвестиції надійшли із 38 країн світу. До п'ятірки основних країн-інвесторів, на які припадає 74,0% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Німеччина – 16,5 млн дол. США, Кіпр – 8,3 млн дол. США, Чехія – 7,5 млн дол. США, Естонія – 5,9 млн дол. США, Польща – 3,6 млн дол. США.

На підприємствах промисловості зосереджено 33,1 млн дол. США (58,6% загального обсягу прямих інвестицій), у т.ч. переробної промисловості – 23,3 млн дол. США (41,3 %), добувної промисловості і розроблення кар'єрів – 9,3 млн дол. США (16,4 %) [9].

Найбільш успішними інвестиційними проектами, що реалізовуються в області, є організація німецькими компаніями ТОВ "Sumitomo Electric Bordnetze GmbH" виробництва кабельно-провідникової продукції для автомобілів концерну "Volkswagen", "Knauf International" – виробництва сухих будівельних сумішей під фірмовою маркою "Knauf".

Протягом 2014 року відбулося погіршення ситуації у сфері інвестиційної діяльності в Україні через військовий конфлікт на території держави, соціально-політичну напруженість та макроекономічну невизначеність, значне підвищення вартості енергоносіїв, девальвацію національної валюти, а також високу вартість залучення кредитних ресурсів, що значно скоротили можливості інвестування. Зазначені фактори негативним чином вплинули в т.ч. і на фінансове становище підприємств Подільського економічного району, та в свою чергу, на відтік акціонерного капіталу. Зменшення акціонерного капіталу нерезидентів відбулось переважно за рахунок значної курсової різниці, яка, на приклад, лише в Тернопільської області становила 10,8 млн дол США.

Висновки. Аналізуючи інвестиційний потенціал Подільського економічного району через кадрові, виробничі і ресурсно-сировинні можливості кожної з областей району, ми з'ясували, що регіон потребує інвестиційних надходжень задля реалізації потенційних шляхів розвитку. Для залучення іноземних інвесторів здійснюється комплекс промоційних заходів, який позиціонує регіон як перспективний край зі стабільною позитивною динамікою розвитку економіки. Також на рівні держави, а значить і в Подільському економічному районі проводиться інвестиційна політика заради створення прозорого і доступного інвестиційного простору, в якому право власності матиме найвищий захист держави та чітко окреслюватиметься роль інвестора. Виробничий, кадровий та ресурсно-сировинний потенціал району створює сприятливі умови для залучення іноземних інвестицій в першу чергу в агропромисловий комплекс та харчову промисловість, туризм та рекреацію, високотехнологічний промисловий комплекс і освоєння мінерально-сировинної бази.

Література

1. Подільський економічний район [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Подільський_економічний_район

2. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/upload/reyting_investiciynoyi_privablivosti_regioniv_2014_1.pdf

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

4. Інвестиційний портал Вінниччини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.vininvest.gov.ua/

5. Вінницька обласна державна адміністрація [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.vin.gov.ua/

6. Хмельницька обласна державна адміністрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.adm.km.ua/

7. Програма залучення інвестицій в економіку Хмельницької області на 2011–2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.adm.km.ua/doc/proginv2011-20.pdf

8. Тернопільська обласна державна адміністрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.oda.te.gov.ua/

9. Тернопільська обласна рада [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.oda.te.gov.ua/

References

1. Podil's'kyj ekonomichnyj rajon [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: http://uk.wikipedia.org/wiki/Podil's'kyj_ ekonomichnyj_rajon

2. Rejtyng investycijnoi' pryvablyvosti regioniv Ukrai'ny [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/upload/reyting_investiciynoyi_privablivosti_regioniv_2014_1.pdf

3. Oficijnyj sajt Derzhavnoi' sluzhby statystyky Ukrai'ny [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua

4. Investycijnyj portal Vinnychyny [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: www.vininvest.gov.ua/

5. Vinnyc'ka oblasna derzhavna administracija. [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: www.vin.gov.ua/

6. Hmel'nyc'ka oblasna derzhavna administracija [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: www.adm.km.ua/

7. Programa zaluchennja investycij v ekonomiku Hmel'nyc'koi' oblasti na 2011–2020 roky [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.adm.km.ua/doc/proginv2011-20.pdf

8. Ternopil's'ka oblasna derzhavna administracija [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: www.oda.te.gov.ua/

9. Ternopil's'ka oblasna rada [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: www.oda.te.gov.ua/

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. В. В. Лук'янова

УДК 65.012.32:330.341.1

О. В. РУДЬ
Вінницький коледж Національного університету харчових технологій

НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ

Проведено аналіз досліджень зарубіжних та вітчизняних науковців у галузі стратегічного та інноваційного менеджменту щодо сутності стратегічного управління. Розглянуто особливості стратегічного управління інноваційним розвитком підприємств як основної складової загальної системи управління суб'єктів господарювання, визначено його основні функції, встановлено їх послідовність та взаємозв'язок.

Ключові слова: *стратегічне управління, інноваційний менеджмент, інноваційний розвиток, інноваційна діяльність, функція, функціональна модель.*

O. V. RUD
Vinnitsa College of the National University of Food Technologies

RESEARCH AND THEORETICAL ASPECTS OF STRATEGIC MANAGEMENT OF INNOVATIVE ENTERPRISE DEVELOPMENT

Abstract – The article is to ascertain the nature and characteristics of strategic management of innovative development of enterprises, determine its basic functions, establishing their sequence and relationship that will contribute to the effective management of innovation processes in the company and formation of competitive advantage. The analysis of foreign and domestic scientists in strategic and innovative management in the essence of strategic management is made. Features of strategic management of innovative enterprise development as the main component of the overall system of undertakings and its main function, set their sequence and relationship. Effective management of innovative development company should clearly define the main functional areas of work and on this basis to build a structure of strategic management, given the characteristics of innovative enterprises in general and the characteristics of each stage of the innovation cycle. This will harmonize and coordinate the use of innovation in all areas of the company through rapprochement and interpenetration of strategic management functions and stages of development and implementation of the strategy of innovative development company.

Key words: *strategic management, innovation management, innovative development, innovation, function, functional model.*

Е. В. РУДЬ
Винницкий колледж Национального университета пищевых технологий

НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ

Целью статьи является выяснения сущности и особенностей стратегического управления инновационным развитием предприятий, определение его основных функций, установление их последовательности и взаимосвязи, что будет способствовать эффективному управлению инновационными процессами на предприятии и формированию конкурентных преимуществ. Проведен анализ исследований зарубежных и отечественных ученых в области стратегического и инновационного менеджмента о сущности стратегического управления. Рассмотрены особенности стратегического управления инновационным развитием предприятий как основной составляющей общей системы управления субъектов хозяйствования, определены его основные функции, установлена их последовательность и взаимосвязь. Для эффективного управления инновационным развитием предприятия необходимо четко определить основные функциональные направления работы и на этой основе построить структуру системы стратегического управления, учитывая особенности инновационной деятельности предприятия в целом и особенности каждого из этапов инновационного цикла. Это позволит согласовать и скоординировать использование инноваций во всех сферах деятельности предприятия за счет взаимопроникновения и взаимосближения функций стратегического управления и этапов формирования и реализации стратегии инновационного развития предприятия.

Ключевые слова: *стратегическое управление, инновационный менеджмент, инновационное развитие, инновационная деятельность, функция, функциональная модель.*

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси у світовій економіці доводять, що досягнення успіху в сучасному світі залежить перед усім не від потенційних можливостей, а вміння знайти правильний спосіб і напрямок їх використання, здатності генерувати нові ідеї та впроваджувати новації у різні сфери діяльності підприємства. Не менш важливим фактором досягнення конкурентних переваг є здатність швидко адаптуватися до динамічних змін у зовнішньому середовищі. За таких умов інноваційний розвиток підприємства можливий лише за наявності ефективного управління, що орієнтується на довгострокову перспективу, тобто має стратегічну направленість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробку основних ідей стратегічного управління здійснив Ігор Ансофф. Подальшого розвитку теорія стратегічного менеджменту набула в працях Г. Мінцберга, Дж. Б. Куінна, С. Гошала, П. Друкера, М. Портера, А. А. Томпсона, А. Дж. Стрікленда, К. Боумена, Дж. Сазерленда, Д. Кэнуэлла, О. С. Віханського та ін. Значний доробок у розвиток вітчизняної школи стратегічного менеджменту здійснили С.М. Ілляшенко, З.Є. Шершньова, С.В. Оборська, Л.Є. Довгань, О.М. Скібіцький, В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко, А.П. Міщенко, Б.М. Мізюк, О.М. Сумець, В.М. Порохня та ін. Вищеназвані науковці підкреслюють важливість стратегічного управління для успішного функціонування підприємств у довгостроковій перспективі в умовах динамічних змін середовища його діяльності, розкривають сутність стратегічного управління, його основні функції, етапи та інструменти.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проведений огляд показав наявність цілої низки підходів до визначення сутності стратегічного управління, переліку, послідовності та взаємозв'язку його функцій та етапів. На нашу думку, для з'ясування особливостей стратегічного управління інноваційним розвитком необхідно проаналізувати дослідження вчених у галузі стратегічного та інноваційного менеджменту і таким чином врахувати сильні сторони кожного з них, а також доповнити їх, враховуючи особливості інноваційної діяльності підприємств.

Формулювання цілі статті. Метою статті є з'ясування сутності та особливостей стратегічного управління інноваційним розвитком підприємств як основної складової загальної системи управління суб'єктів господарювання, визначення його основних функцій, встановлення їх послідовності та взаємозв'язку, що сприятиме ефективному управлінню інноваційними процесами на підприємстві та формуванню конкурентних переваг.

Виклад основного матеріалу. Проаналізувавши роботи вітчизняних і зарубіжних вчених у галузі стратегічного та інноваційного менеджменту, можна зробити висновок, що успішна діяльність підприємства у довгостроковій перспективі можлива лише при використанні стратегії інноваційного розвитку.

Так О. В. Тебекін стверджує: світовий досвід розвитку економіки безперечно доводить, що ефективний та стабільний розвиток суб'єкта господарської діяльності в різних сферах бізнесу досягається за рахунок масштабного використання інновацій, що забезпечують стратегічні переваги на ринку. Сучасні підприємства різних галузей функціонують в умовах високої складності, невизначеності і динамічності оточуючого соціально-економічного середовища. Якщо не задіювати науково-інноваційні інформаційні системи, то звичайні методи підвищення продуктивності – раціоналізація і автоматизація процесів – не приводять до серйозних покращень, які потребують компанії [1, с. 39]. Автор запропонував алгоритм формування і реалізації стратегії інноваційного розвитку, в якому процеси стратегічного та інноваційного управління нерозривно пов'язані між собою. Він зазначає: розробка стратегії інноваційного менеджменту, що визначає загальний напрям і спосіб використання засобів для досягнення поставленої мети, формується виходячи з можливостей господарюючого суб'єкта, з однієї сторони, та цілей його інноваційного розвитку, з іншої [1, с. 158].

Колектив авторів під керівництвом В.П. Васильєва наголошують, що стратегії інноваційного розвитку забезпечують організації стабільне положення на ринку на протязі всього життєвого циклу продукту (послуги). З точки зору стратегічної ефективності інноваційний розвиток організації має достатній рівень стійкості при збережені певного рівня гнучкості (адаптивності) стратегічного вибору. Проте при цьому інноваційний розвиток підприємства відрізняється високою ризикованістю, оскільки на відміну від екстенсивного та інтенсивного розвитку передбачає формування і розвиток нового ринку, де ступінь невизначеності досить високий, а методи прогнозування і аналізу умов зовнішнього середовища та оцінки власних можливостей носять імовірний характер і в даний час практично не піддаються формалізації. Тим не менш стратегія інноваційного розвитку являється найбільш ефективною для підприємства, оскільки лише на її основі можна сформувати стійку і стабільну конкурентну перевагу в довгостроковій перспективі [2, с. 17–18].

Такі науковці як Р.А. Фатхутдінов, В.А. Первушин, В.Д. Секерин, О.М. Хотяшева ототожнюють процес управління нововведеннями з інноваційним менеджментом, який базується на застосуванні притаманних менеджменту функцій і принципів [3, с. 13], і наголошують, що для організації системи управління інноваційною діяльністю необхідно чітко сформулювати мету управління (реалізація ідеї, рішення проблеми і т.д.), оцінити свої можливості, сильні сторони і слабкості, методи управління, розробити організаційну і виробничу структури і вирішити ряд інших питань [4, с. 35]. На думку Р.А. Фатхутдінова, головним з цих питань є побудова структури системи інноваційного менеджменту, яка включає такі підсистеми: 1) підсистема наукового супроводу (наукові підходи до інноваційного менеджменту, функції та методи менеджменту); 2) цільова підсистема (формування портфеля новацій та інновацій); 3) підсистема забезпечення (правове, методичне, ресурсне та інформаційне забезпечення); 4) керована підсистема (стратегічний маркетинг, НДДКР по новаціям та інноваціям, організаційно-технологічна підготовка виробництва новацій та впровадження Інновацій, виробництво інновацій, сервіс інновацій); 5) керуюча підсистема (управління персоналом, розробка управлінського рішення, координація управління інноваційними проектами) [4, с. 35–36].

Власенко О.С. ототожнює інноваційний менеджмент з процесом управління інноваційною діяльністю, виділяючи при цьому два підходи. За статичного підходу інноваційний менеджмент розглядається як вид управління соціально-економічними системами з приводу впровадження інновацій у будь-яку сферу людської діяльності. А за системного підходу метою інноваційного менеджменту є оновлення параметрів системи з метою зміни об'єкта керування за визначений термін [5, с. 35]. Автор також наголошує, що сучасна мета інноваційного менеджменту – це досягнення конкурентоспроможності об'єкта управління (підприємства чи держави) за допомогою системи оновлення факторів виробництва в умовах глобалізації. Таким чином, інноваційний менеджмент вирішує задачі управління розвитком виробничої системи [5, с. 35–36].

І.М. Школа та І.В. Бутирська вважають, що інноваційний менеджмент націлений на забезпечення ефективного функціонування інноваційного процесу в рамках фірми (підприємства), з метою створення можливості її конкурентоспроможності на ринку у довгостроковій перспективі; спрямований на формування й забезпечення умов інноваційного розвитку [6, с. 38]. В свою чергу стратегічне управління інноваціями є складовою інноваційного менеджменту. Воно вирішує широкий спектр питань управління, планування та

реалізації інноваційних проектів і програм, які розраховані на якісні зміни в діяльності організації на ринку, виробництві або соціальній сфері підприємства (організації) [6, с. 139].

В.В. Стадник та М.А. Йохна розглядають управління інноваційною діяльністю як складову менеджменту сучасного підприємства, що охоплює планування, організування та стимулювання інноваційної діяльності, реалізації інноваційних проектів, розрахованих на отримання конкурентних переваг і зміцнення ринкових позицій підприємства [7, с. 74]. А стратегічне управління інноваційною діяльністю полягає у прогнозуванні глобальних змін в економічній ситуації та пошуку і реалізації масштабних інноваційних проектів, спрямованих на забезпечення ефективного функціонування і розвитку організації у тривалій перспективі [7, с. 75]. С.М. Іллященко пропонує звернути увагу на те, що управління інноваційним розвитком орієнтоване на досягнення визначених цілей (завоювання більшої частки ринку, збільшення прибутку в поточному періоді чи в перспективі, забезпечення високих темпів сталого економічного розвитку і т.д.) в умовах конкурентного середовища, коли цілі інших господарюючих суб'єктів можуть з ними не збігатися (і, як правило, не збігаються). Це протиріччя слід належним чином враховувати, узгоджуючи намічені цілі з можливостями їхнього досягнення [8, с. 24]. Повністю підтримують цю думку Волков О.І., Денисенко М.П., Гречан А.П. та ін. [9, с. 245].

Румянцев А.А., Шматко А.Д., Растов М.А. також наголошують, що інноваційний розвиток стає ключовою ланкою стратегічного вибору всіх успішних компаній, забезпечуючи їм зміцнення конкурентних позицій в сегментах виробництва продукції з високою додатковою вартістю, ємним потенційним попитом на внутрішніх і зовнішніх ринках, стійкою часткою ринку у валовому внутрішньому продукті країни [10, с. 39; 11, с. 45].

Порівнявши погляди зазначених та інших науковців стосовно змісту стратегічного управління інноваційним розвитком можна зробити висновок про складність і багатогранність цього процесу. На нашу думку, стратегічне управління інноваційним розвитком – це діяльність направлена на узгодження і координацію використання інновацій в усіх сферах діяльності підприємства за рахунок взаємопроникнення та взаємозближення функцій стратегічного управління та етапів формування і реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємства. Тому для побудови моделі стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства необхідно чітко окреслити і проаналізувати його функції, етапи та інструменти .

Досліджуючи перелік функцій стратегічного управління видно, що більшість науковців дотримуються підходів, що притаманні загальному менеджменту. Одні з них представляють набір цих функцій укрупнено, інші більш деталізовано. Так, О.М. Хотяшева до функцій інноваційного менеджменту відносить: планування, маркетинг, організацію, контроль і аналіз ефективності інноваційної діяльності [3, с. 14]. А Тебекін О.В. стверджує, що до функцій, які здійснює об'єкт управління господарською системою, належать: дослідження, аналіз, планування, організація, регулювання, контроль та корегування [1, с. 18].

В.Л. Харченко розкриває сутність стратегічного управління через такі функції: планування стратегії, організація виконання стратегічних планів, координація дій по реалізації стратегічних планів, мотивація на досягнення стратегічних результатів, контроль за процесом виконання стратегії [12, с. 51].

В свою чергу С.М. Іллященко пропонує більш деталізований перелік функцій управління інноваційним розвитком, а саме: 1) аналіз зовнішнього середовища і прогнозування його розвитку; 2) аналіз внутрішнього середовища; 3) виявлення напрямків та варіантів інноваційного розвитку ринкових можливостей; 4) формування цільового ринку для реалізації проектів інноваційного розвитку; 5) аналіз і кількісна оцінка ризику на етапах інноваційного розвитку; 6) вибір пріоритетних напрямків інноваційної діяльності; 7) формування організаційної структури управління інноваційною діяльністю; 8) планування виробничо-збутової та фінансової діяльності; 9) контроль за реалізацією проектів інноваційного розвитку; 10) підготовка рішень про своєчасну зміну пріоритетів інноваційного розвитку досягнення [8, с. 27–30].

Аналізуючи трактування сутності стратегічного управління, можна зробити висновок, що такі науковці як В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко, А.П. Міщенко, Б.М. Мізюк, О.І. Долгов, О.О. Прокопенко та О.П. Єгоршин виділяють такі функціональні напрямки стратегічної роботи, як аналіз, розробку і вибір стратегій, планування, організацію, і реалізацію обраних стратегій. А Стадник В.В. та Йохна М.А. вважають, що управління інноваційною діяльністю включає функції планування, організації, мотивації та реалізації інноваційних проектів.

Необхідно також згадати цикл функцій інноваційного менеджменту, які представили І.М. Школа та І.В. Бутирська. Перелік функцій аналогічний зальному менеджменту (прогнозування, формування цілей, планування, координація, організація, мотивація і контроль), однак кожна з них має певні особливості, а центральними об'єднуючими елементами є інформація та комунікації. На нашу думку, останнє зауваження є досить важливим, адже ефективність стратегічного управління інноваційним розвитком можлива лише за умови швидкого і адекватного реагування на зміни у зовнішньому і внутрішньому середовищі, високого ступеня адаптивності роботи підприємства в цілому, а інноваційної діяльності в першу чергу.

Синтезувавши погляди науковців пропонуємо наступну функціональну модель стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства (див. рис. 1).

Як видно з рисунка вісім функцій, що знаходяться в центрі (аналіз зовнішнього середовища, аналіз інноваційного потенціалу, прогнозування, планування, організація, мотивація, реалізація інноваційних проектів, аналіз ефективності), відбуваються циклічно і послідовно одна за одною, а решта чотири функції (марке-

тингові дослідження, контроль координація, корегування) охоплюють усі функціональні напрямки діяльності, впливаючи на них і адаптуючи до змін або раніше непередбачених подій, що відбуваються у внутрішньому або зовнішньому середовищі підприємства.

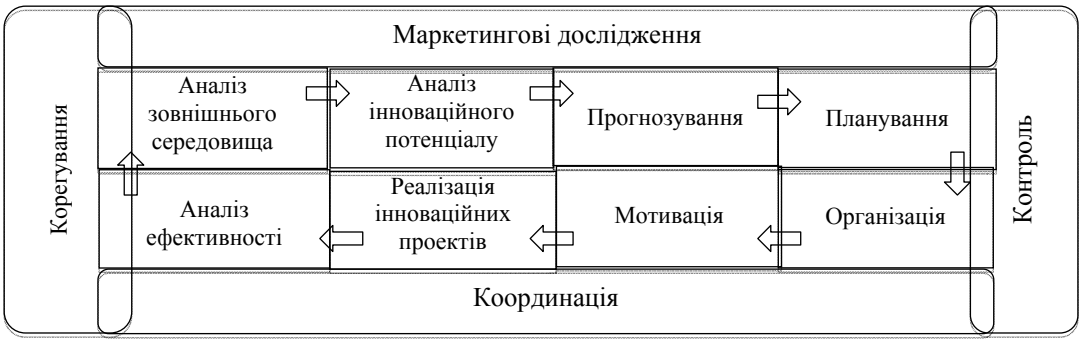


Рис. 1. Функції стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства

Висновки. Враховуючи сказане можна стверджувати, що для ефективного управління інноваційним розвитком підприємства необхідно чітко визначити основні функціональні напрямки роботи і на цій основі побудувати структуру системи стратегічного управління, враховуючи особливості інноваційної діяльності суб'єкта господарювання загалом та особливості кожного з етапів інноваційного циклу. Крім того, для швидкого реагування та адаптації до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства необхідно постійно проводити маркетингові дослідження ринкової ситуації, контролювати, координувати та при потребі корегувати усі функціональні напрямки діяльності, підлаштовуючи їх до цих змін. Лише у цьому випадку інноваційний розвиток забезпечить стале економічне зростання підприємства у довгостроковій перспективі. Таким чином стратегічне управління інноваційним розвитком дозволить узгодити і скоординувати використання інновацій в усіх сферах діяльності підприємства за рахунок взаємопроникнення та взаємозближення функцій стратегічного управління та етапів формування і реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємства.

Література

1. Тебекин А. В. Инновационный менеджмент : учеб. для бакалавров / А. В. Тебекин. – М. : Изд-во Юрайт, 2012. – 476 с.

2. Управление инновациями : учеб. пособие / Рук. авт. кол. В. П. Васильев. – М. : Дело и Сервис, 2011. – 400 с.

3. Хотяшева О. М. Инновационный менеджмент : учеб. пособие / О. М. Хотяшева. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2006. – 384 с.

4. Фатхутдинов Р. А. Иновационный менеджмент : учеб. для вузов. / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 1998. – 600 с.

5. Власенко О. С. Інноваційний менеджмент : навч. посібник / О. С. Власенко. – К. : Знання, 2011. – 439 с.

6. Школа І. М. Інноваційний менеджмент : навч. посібник / І. М. Школа, І. В. Бутирська. – Чернівці : Книги-XXI, 2010. – 312 с.

7. Стадник В. В., Йохна М. А. Інноваційний менеджмент : навч. посібник / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – К. : Академвидав, 2006. – 464с.

8. Іллященко С. М. Управління інноваційним розвитком : навч. посібник / С. М. Іллященко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми : ВДТ "Університетська книга" ; К. : ВД "Княгиня Ольга", 2005. – 324 с.

9. Економіка та організація інноваційної діяльності : підручник / О. І. Волков, М. П. Денисенко, А. П. Гречан та ін. – 3-тє вид. – К. : ЦУЛ, 2007. – 662 с.

10. Шматко А. Д. Инновационная деятельность организации: дилеммы и выбор / А. Д. Шматко, М. А. Растов // Економічний часопис – XXI. – 2014. – № 3–4 (1). – С. 39–42.

11. Румянцев А. А. Постиндустриальный способ производства и социальные изменения / А. А. Румянцев // Инновации. – 2013. – № 1. – С. 45–49.

12. Харченко В. Л. Стратегический менеджмент : учебник / В. Л. Харченко. – М. : Московская финансово-промышленная академия, 2012. – 384 с.

References

1. Tebekyn A.V. Ynnovatsyonny'y menedzhment : uchebnyk dlya bakalavrov / A. V. Tebekyn. – M. : Yzdatel'stvo Yurayt, 2012. – 476 s. – Seryya : Bakalavr. Bazovy'y kurs.

2. Upravlenye ynnovatsyyamy : ucheb. posobye / Ruk. avt. koll. V. P. Vasyl'ev. – M. : Delo y Servys, 2011. – 400 s.

3. Khotyasheva O. M. Ynnovatsyonny'y menedzhment : uchebnoe posobye / O. M. Khotyasheva. – 2-e yzd. – SPb. : Pyter, 2006. – 384 s.

4. Fatkhutdynov R. A. Ynovatsyonny'y menedzhment : uchebnyk dlya vuzov / R. A. Fatkhutdynov. – M. : ZAO "Byznes-shkola "Yntel-Syntez", 1998. – 600 s.

5. Vlasenko O. S. Innovatsiyny'y menedzhment : navch. posib. / O. S. Vlasenko. – K. : Znannya, 2011. – 439 s.

6. Shkola I. M. Innovatsiyny'y menedzhment : navchal'ny'y posibnyk / I. M. Shkola, I. V. Butyrs'ka. – Chernivtsi : Knyhy-XXI, 2010. – 312 s.

7. Stadny'k V. V. Innovatsiyny'y menedzhment: navchal'ny'y posibnyk. / V. V. Stadny'k, M. A. Yokhna. – K. : Akademvydav, 2006. – 464 s.

8. Illyashchenko S. M. Upravlinnya innovatsiyny'm rozvy'tkom: navchal'ny'y posibny'k. – 2-he vy'd., pe-rerob. i dop. – Sumy' : VDT "Universytets'ka kny'ha"; K. : Vydavny'chy'y dim "Knyahy'nya Ol'ha", 2005. – 324 s.

9. Ekonomika ta orhanizatsiya innovatsiynoyi diyal'nosti : Pidruchny'k (tretye vy'dannya) / O. I. Volkov, M. P. Deny'senko, A. P. Hrechan ta in. – K. : Tsentr uchbovoyi literatury', 2007. – 662 s.

10. Shmatko A. D. Ynnovatsyonnaya deyatel'nost' orhanyzatsyy: dylemmy' y vy'bor / A. D. Shmatko, M. A. Rastov // Ekonomichny'y chasopy's – XXI. – 2014. – # 3–4 (1). – S. 39–42.

11. Rumyantsev A. A. Postyndustryal'ny'y sposob proyzvodstva y sotsyal'nye yzmenenyya / A. A. Rumyantsev // Ynnovatsyy. – 2013. – # 1. – S. 45–49.

12. Kharchenko V. L. Stratehycheskyy menedzhment: uchebnyk / V. L. Kharchenko. – M. : Moskovskaya fynansovo-promyshlennaya akademyya, 2012. – 384 s.

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. М. Пєтухова

УДК 338.24

Є. О. ЖУК
Хмельницький національний університет

ОСНОВНІ ЗАСОБИ – ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті здійснено аналіз та досліджено забезпеченість основними засобами машинобудівних підприємств Хмельниччини та обґрунтовано основні напрямки підвищення їх ефективного розвитку для забезпечення удосконаленості виробничого потенціалу підприємства.

Ключові слова: *основні засоби, виробничий потенціал, потенціал підприємства, ресурси, розвиток, коефіцієнти, ефективність, використання, галузь машинобудування.*

E. O. ZHUK
Khmelnytskyi National University

ANALYSIS OF CHANGE INDICATORS FIXED ASSETS MACHINE-BUILDING ENTERPRISES IN KHMELNYTSKY FOR PRODUCTION POTENTIAL

Abstract – The basic tools are seen as an important component of the production potential and material base for the manufacturing process of the company in this article. Also, it analyzes the technical condition and efficiency of assets. We assessed the result of the impact of fixed assets in production potential not just for the analyzed period, but also for the future, and proved the main directions to improve the development of fixed assets and their performance to ensure production potential of enterprise engineering industry.

Key words: *fixed assets, production potential, the potential of enterprise resources development factors, efficiency, utilization, engineering.*

Е. А. ЖУК
Хмельницкий национальный университет

ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА – ВАЖНЫЙ ЭЛЕМЕНТ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены основные средства как важная составляющая производственного потенциала и материально-технической базы для производственного процесса предприятия. Также, осуществлен анализ технического состояния и эффективности использования основных средств. Оценены такие показатели, как фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность и фондорентабельность, что дает результат на производственный потенциал не только за рассматриваемые периоды, но и на будущее. Обоснованы основные направления по повышению развития основных средств и их эффективности для обеспечения усовершенствования производственного потенциала предприятия машиностроительной отрасли.

Ключевые слова: *основные средства, производственный потенциал, потенциал предприятия, ресурсы, развитие, коэффициенты, эффективность, использование, отрасль машиностроения.*

Постановка проблеми. Основні засоби на виробничому підприємстві відіграють передову роль у системі виробництва, адже вони прямо впливають на ефективність функціонування підприємства. Також, основні засоби є однією із головних складових виробничого потенціалу виробництва. Проте сучасному підприємству необхідно завжди здійснювати нарощення використання виробничого потенціалу і одним із шляхів цього нарощення є удосконалення у використанні освноних засобів. В першу чергу, це стосується машинобудівних підприємств, адже їх увага максимально зосереджується навколо основних засобів як головного об’єкта функціонування та виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні засоби, як частина виробничого потенціалу підприємства, зосереджує увагу протягом багатьох років. Так, багато зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів розглядали проблеми ефективності використання основних засобів, технічний стан, зношуваність та інші аспекти функціонування. Проте, потребує поглибленого вивчення вплив аналізу змін показників використання основних засобів на виробничий потенціал підприємства. Варто виділити таких економістів: Бутинець Ф.Ф., Борисов А.Б., Бойко В.М., Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Сердюк В.Н., Сухарський В.С., Фамінський І.П. та ін.

Мета статті полягає в узагальненні поняття “основні засоби” спираючись на існуючі думки науковців, важливості основних засобів, як елементу виробничого потенціалу та розробці рекомендацій зростання ефективності їх використання на прикладі машинобудівних підприємств.

Об’єктом дослідження є основні засоби, як важливий елемент виробничого потенціалу підприємства машинобудівної галузі.

Основним завданням статті є дослідження економічного поняття «основні засоби» та визначення їх місця у складі виробничого потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Основні засоби є надзвичайно важливими для виробничого підприємства, адже вони є матеріально-технічною базою підприємства. Вони визначають обсяги виробництва та його виробничу потужність, а також прямо впливають на виробничий потенціал підприємства.

Більш повне і раціональне використання основних засобів сприяє покращенню техніко-економічних показників роботи підприємства, а саме – зростанню обсягів випуску продукції та зниженню її собівартості [5].

Багато дослідників у своїх працях намагалися дати своє визначення основних засобів, яке б найбільш повно описувало всі особливості даного об'єкта. У таблиці 1 розглянемо найповніші з них.

Таблиця 1

Визначення поняття "основні засоби"

Автор	Визначення
Бойко В.М., Вашків П.Г.	Основні засоби – сукупність засобів праці, які функціонують у сфері матеріального виробництва в незмінній натуральній формі протягом тривалого часу та переносять свою вартість на заново створений продукт частинами в міру їх зношення [2, с. 358]
Борисов А.Б.	Основні засоби –засоби праці виробничого та невиробничого призначення. Характерною особливістю ОЗ, є участь в процесі виробництва тривалий час, в перебігу багатьох циклів, при збереженні основних властивостей і первинної форми, при цьому відбувається поступове зношування і їх вартість переносяться на продукцію, що виготовляється [3, с. 487]
Бутинець Ф.Ф.	Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він перевищує один рік) [4, с. 125]
Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовшенко Т.С.	Основні засоби – це сукупність матеріальних активів, які тривалий час у незмінній натурально-речовій формі використовуються у виробничому процесі [6, с. 495]
Кузнєцов В., Михайленко О.	Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх в процесі виробництва чи поставки товарів, надання послуг, здачі в оренду іншим особам чи для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (чи операційного циклу, якщо він перевищує рік) [7, с. 347]
Сердюк В.Н.	Основні засоби – засоби праці, ціна яких перевищує встановлений підприємством вартісний ценз, і термін експлуатації яких перевищує один рік (чи операційний цикл, якщо він більший за рік) в первісній натуральній формі як засоби праці (машини, обладнання, прибори та інструменти) чи як матеріальні умови праці (будівлі, споруди, інвентар) [8, с. 125]
Сухарський В.С.	Основні засоби (основні фонди) – це засоби праці виробничого і невиробничого призначення (будівлі, споруди, машини, передавальні пристрої, інвентар і т.п.), що беруть участь у процесі виробництва впродовж багатьох циклів, зберігаючи при цьому свою натуральну форму, і поступово (в міру зношення) переносять свою вартість на вироблену продукцію [9, с. 655]
Фамінский І.П.	Основний капітал, основні засоби, основні фонди –сума капіталу, вкладеного в сукупність матеріально-речових об'єктів і цінностей, що використовуються в процесі виробництва для впливу на предмети праці і їх перетворення в придатні до споживання продукти. Основний капітал приймають участь в багатьох циклах виробництва, служить протягом довгого часу й переносить свою вартість на вартість вироблених з його допомогою товарів поступово, по мірі зносу шляхом нарахування амортизації [10, с. 287]

Аналізуючи визначення, що наведені у таблиці 1 можна стверджувати, що основні засоби виступають матеріальними активами, які перебувають в користуванні підприємства термін більший за 1 рік та використовуються у виробничому процесі із поступовим зношенням.

Вивчаючи основні засоби необхідно проводити аналіз технічного стану та оцінювати ефективність їх використання, адже це дасть уявлення щодо основних засобів на галузь машинобудування. Для характеристики технічного стану на підприємствах використовуються такі показники: коефіцієнти зносу, придатності, оновлення, введення, вибуття та ін.

Аналіз технічного стану варто розпочати з оцінки саме коефіцієнта зносу та коефіцієнту придатності. Ці показники є взаємозалежні, адже, чим більшим буде значення коефіцієнту зносу, тим меншим буде значення коефіцієнту придатності. Коефіцієнт зносу характеризує ту частину вартості основних засобів, що її списано на витрати виробництва в попередніх періодах, а коефіцієнт придатності – частку не перенесеної на створюваний продукт вартості основних засобів [12, с. 434]. В таблиці 2 наведено, для прикладу, розрахунок технічного стану одного із провідних підприємств Хмельниччини – підприємства ПАТ "Укрелектроапарат" за 2010–2014 рр.

Аналізуючи результати обчислень у таблиці, можна звернути увагу на те, що коефіцієнт зносу з 2010–2012 роки зростає до рівня 0,56, тобто більша частина основних засобів списується на витрати виробництва, що є негативним явищем для підприємства, і вже з 2013 р. спадає до рівня 0,52, проте залишається більшим за 0,5. Коефіцієнт придатності варіюється від 0,44 до 0,48, що вказує на частку не перенесеної на створюваний продукт вартості основних засобів.

Щодо коефіцієнта оновлення та вибуття основних засобів для ПАТ "Укрелектроапарат", то інтенсивність введення в дію нових основних засобів була максимальною лише у 2013 році на рівні 0,02 і є досить низькою. В 2010–2011 роках коефіцієнт вибуття переважає над коефіцієнтом оновлення, що є нега-

тивною тенденцією для підприємства, проте вже з 2012 року спостерігається незначне зростання за рахунок більшої кількості введення нових основних засобів.

Таблиця 2

Аналіз технічного стану основних засобів на ПАТ "Укрелектроапарат"

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
1. Первісна вартість основних засобів, тис. грн	127033	126290	127699	144818	153042
2. Знос основних засобів за час їх експлуатації, тис. грн	67186	68844	71836	74651	80757
3. Залишкова вартість основних засобів, тис. грн	59847	57446	55863	70167	72285
4. Надійшло за рік, тис. грн ф. 5 ряд 260 гр. 5	1036	1398	2100	17006	7848
5. Вибуло за рік, тис грн ф. 5 ряд 260 гр. 8	2536	2141	691	1 122	259
6. Коефіцієнт зносу основних засобів, %	0,53	0,55	0,56	0,52	0,53
7. Коефіцієнт придатності основних засобів, %	0,47	0,45	0,44	0,48	0,47
8. Коефіцієнт оновлення, % ф. 5 р. 260 (гр. 5) / ф. 1 р. 031 (гр. 4)	0,01	0,01	0,02	0,12	0,05
9. Коефіцієнт вибуття, % ф. 5 р. 260 (гр. 8) / ф. 1 р. 031 (гр. 3)	0,02	0,02	0,01	0,01	0,00

У таблиці 3 наведено аналіз технічного стану основних засобів, що здійснювався на основні даних також важливого машинобудівного підприємства Хмельницької області – ПАТ "Завод "ТЕМП" за 2010–2014 рр.

Таблиця 3

Аналіз технічного стану основних засобів на ПАТ "Завод "ТЕМП"

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
1. Первісна вартість основних засобів, тис. грн	29075	28237	31958	33947	33988
2. Знос основних засобів за час їх експлуатації, тис. грн	19304	19407	20950	22625	23815
3. Залишкова вартість основних засобів, тис. грн	9771	8830	11008	11322	10173
4. Коефіцієнт зносу основних засобів, %	0,66	0,69	0,66	0,67	0,70
5. Коефіцієнт придатності основних засобів, %	0,34	0,31	0,34	0,33	0,30

За даними таблиці 3 можна стверджувати, що коефіцієнт зносу значно переважає над коефіцієнтом придатності, що є негативним чинником впливу на виробничий потенціал підприємства. Також за аналізований період коефіцієнт зносу продовжує зростати з 0,66 до 0,70 та відповідно спадає коефіцієнт придатності з 0,34 до 0,30. Це означає, що збільшується вагова частка зносу і зменшується залишкова вартість основних засобів.

У таблиці 4 здійснено аналіз основних засобів ПАТ "Красилівський машинобудівний завод" та подано показники аналізу технічного стану.

Таблиця 4

Аналіз технічного стану основних засобів на ПАТ "Красилівський машинобудівний завод"

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
1. Первісна вартість основних засобів, тис. грн	212949	213274	214758	211093	209314
2. Знос основних засобів за час їх експлуатації, тис. грн.	121400	126143	128427	128509	128050
3. Залишкова вартість основних засобів, тис. грн	91549	87131	86331	82584	81264
4. Коефіцієнт зносу основних засобів, %	0,57	0,59	0,60	0,61	0,61
5. Коефіцієнт придатності основних засобів, %	0,43	0,41	0,40	0,39	0,39

Дані таблиці 4 підтверджують, що на підприємстві ПАТ "Красилівський машинобудівний завод" коефіцієнт зносу значно переважає над коефіцієнтом придатності, та з 2010–2014 роки продовжує зростати, що є підтвердженням того, що знос зростає і зменшується залишкова вартість основних засобів на підприємствах Хмельниччини та загалом по машинобудівній галузі.

Важливим аспектом аналізу є оцінка ефективності використання основних засобів. Особливо актуальним є вирішення проблеми підвищення ефективності використання основних засобів для машинобудівної галузі. Загальними показниками ефективності використання є фондовіддача та фондомісткість. Ці показники є взаємно оберненими. Фондовіддача розраховується як відношення обсягу продукції в грошовому виразі до середньорічної вартості основних засобів, а фондомісткість розраховується діленням середньорічної вартості основних засобів до обсягу продукції в грошовому виразі.

Для більш повного аналізу варто розрахувати також показники фондоозброєності та фондорентабельності. Фондоозброєність є відношенням балансової вартості основних виробничих засобів (у порівняльних цінах) до середньорічної чисельності працівників. Фондорентабельність показує, яка величина прибутку, припадає на 1 грн основних засобів.

Розраховані показники за 2010–214 роки на ПАТ "Укрелектроапарат" подамо у таблиці 5.

Таблиця 5

Ефективність використання основних засобів на ПАТ "Укрелектроапарат"

Показник	Одиниця виміру	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
1. Обсяг реалізованої продукції (без ПДВ) ф.2 ряд 035	Тис. грн	239518	244659	253295	610840	769940
2. Середня вартість ОЗ ф. 1 ряд 031 (гр. 3 + 4) / 2		127783	126661,5	126994,5	136629,5	148930
3. Середньооблікова чисельність	Осіб	1217	1073	978	993	980
4. Чистий прибуток (збиток)	Тис. грн	4419	8899	18304	197764	278222
5. Фондовіддача п. 1 / п. 2	Грн	1,87	1,93	1,99	4,47	5,17
6. Фондомісткість п. 2 / п. 1		0,53	0,52	0,50	0,22	0,19
7. Фондоозброєність п. 2 / п. 3	Грн/особу	105,00	118,04	129,85	137,59	151,97
8. Фондорентабельність п. 4 / п. 2	%	0,03	0,07	0,14	1,45	1,87

За результатами розрахунків у таблиці 5 можна зробити висновки, що обсяг реалізації продукції на підприємстві щороку зростає, що є підтвердженням того, що ПАТ "Укрелектроапарат" збільшує обсяг продажу товарів та розширює ринки збуту.

Значення фондовіддачі зростає з 1,87 грн у 2010 р. до 5,17 грн – у 2014 р., що свідчить про зростання виробництва продукції з 1,87 до 5,17 грн що припадає на 1 грн основних фондів (залежно від обраного періоду). Фондомісткість спадає за аналізований період, адже обсяг реалізованої продукції значно зростає.

Зростає показник фондоозброєності з 105 грн/особу до 151,97 грн/особу, що є позитивним фактором та результатом зростання середньорічної вартості основних засобів на середньооблікову чисельність працівників підприємства. Фондорентабельність зростає у 2010–2014 р., що є позитивним чинником і свідчить про зростання частки чистого прибутку на одиницю середньорічної вартості основних засобів.

У таблиці 6 розраховано показники ефективності для ПАТ "Завод "ТЕМП".

Таблиця 6

Ефективність використання основних засобів на ПАТ "Завод "ТЕМП"

Показник	Одиниця виміру	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
1. Обсяг реалізованої продукції (без ПДВ) ф. 2 ряд 035	Тис. грн	33060	37985	44515	17201	82759
2. Середня вартість ОЗ ф. 1 ряд 031 (гр. 3 + 4)/2		29075	28656	30097,5	32952,5	33967,5
3. Середньооблікова чисельність	Осіб	181	196	187	150	140
4. Чистий прибуток (збиток)	Тис. грн	4525	2833	1880	–1674	4811
5. Фондовіддача п. 1/п. 2	Грн	1,14	1,33	1,48	0,52	2,44
6. Фондомісткість п. 2/п. 1		0,88	0,75	0,68	1,92	0,41
7. Фондоозброєність п. 2/п. 3	Грн/особу	160,64	146,20	160,95	219,68	242,63
8. Фондорентабельність п. 4 / п. 2	%	0,16	0,10	0,06	–0,05	0,14

З таблиці 6 можна сказати, що фондовіддача зростає з 1,44 грн до 2,44 грн, проте у 2013 році вона приймає мінімального значення на рівні 0,52 грн, що вказує на економічну кризу, яка вплинула на аналізоване підприємство, а також на чистий збиток, як результат збиткової діяльності у 2013 році. Ці факти вплинули на показник фондорентабельності, що є від'ємним у 2013 році. Фондоозброєність щороку зростає, що спричинено зростанням середньорічної вартості основних засобів та зменшенням кількості працюючих осіб. Таблиця 7 вказує на зміни у ефективності використання основних засобів на ПАТ "Красилівський машинобудівний завод" у 2010–2014 рр.

З таблиці 7 робимо висновки, що на ПАТ "Красилівський машинобудівний завод" фондовіддача зростає до 2013 р. Фондомісткість має максимальне значення у 2013 р. на рівні 17,58 грн. Фондоозброєність має великі значення через велику кількість середньорічної вартості основних засобів і малу кількість працюючих, тобто на підприємстві існує надлишок устаткування на одного працюючого, що на нашу думку, є негативним фактором для аналізованого період, проте може бути позитивним для виробничого потенціалу у майбутніх періодах. Фондорентабельність має досить значний рівень, що пояснюється невеликою фінансовою результативністю та великою долею середньорічної вартості основних засобів.

Загалом, слід зробити висновок про те, що ефективність діяльності машинобудівного підприємства та формування його виробничого потенціалу значною мірою залежить від міри інтенсифікації виробництва і важливої її складової частини – рівня технічної оснащеності, адже саме машини і обладнання є основою їх діяльності, а здійснення виробничих процесів в оптимальні строки призведе до отримання максимальних прибутків.

Таблиця 7

Ефективність використання основних засобів на ПАТ "Красилівський машинобудівний завод"

Показник	Одиниця виміру	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
1. Обсяг реалізованої продукції (без ПДВ) ф. 2 ряд 035	Тис. грн	25470	38888	39220	12115	17701
2. Середня вартість ОЗ ф. 1 ряд 031 (гр. 3 + 4)/2		212949	213111,5	214016	212925,5	210203,5
3. Середньооблікова чисельність	осіб	47	150	145	26	11
4. Чистий прибуток (збиток)	Тис. грн	167	247	269	300	-530
5. Фондовіддача п. 1 / п. 2	Грн	0,12	0,18	0,18	0,06	0,08
6. Фондомісткість п. 2 / п. 1		8,36	5,48	5,46	17,58	11,88
7. Фондоозброєність п. 2 / п. 3	Грн/особу	4530,83	1420,74	1475,97	8189,44	19109,41
8. Фондорентабельність п. 4 / п. 2	%	0,0008	0,0012	0,0013	0,0014	-0,0025

Якщо ж на підприємствах машинобудівної галузі простежується недостатня, або неповна технічна оснащеність, то це призводить до неповного та несвоєчасного виконання замовлень від покупців, що призупиняє технологічні процеси виробництва. Оскільки, метою діяльності виробничого підприємства, яке функціонує на економічному ринку виступає нарощення виробничих потужностей, то за рахунок зростання ефективності використання основних засобів та підвищення коефіцієнта придатності можна здійснити підвищення прибутковості та конкурентоспроможні, що вкаже на темпи розвитку підприємства, які необхідні для інтенсивного відтворення та раціонального використання основних засобів.

Отже, можна вказати на певні напрямки щодо підвищення ефективності функціонування, а саме:

– здійснити можливе введення в дію невстановленого, але наявного обладнання для збільшення обсягу випуску продукції;

– підвищити виробіток продукції за рахунок введених в дію оновлених, або модернізованих основних засобів за більш інтенсивнішого їх використання;

– здійснити подальше збільшення обсягу випуску продукції за рахунок введення нового обладнання, ремонту існуючого та заміни обладнання, яке морально і фізично застаріло, що в свою чергу, призведе до зростання фондовіддачі;

– провести детальний контроль за зносом основних засобів та за їх технічним станом.

Висновки. Основні засоби є важливою складовою частиною виробничого потенціалу підприємства і матеріально-технічною базою для виробничого процесу, особливо в машинобудівній галузі. Основні засоби визначають виробничу потужність підприємства і аналіз показників допомагає оцінити їх важливість у виробничому процесі. Їх варто розглядати з позицій ефективності використання, адже такі показники, як фондовіддача, фондомісткість, фондоозброєність та фондорентабельність дають результат на виробничий потенціал не лише за аналізовані періоди, але і на майбутнє.

Варто весь час здійснювати аналіз змін показників використання основних засобів на виробничий потенціал, та аналізувати напрями щодо зростання ефективності для кожного періоду з внесенням необхідних коригувань у оцінку основних засобів.

Література

1. Блонська В. І. Основні засоби підприємства та проблеми ефективності їх використання (на прикладі КБП "КАРПАТБУД") [Електронний ресурс] / В. І. Блонська. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/16_1/221_Blonska_16_1.pdf
2. Бойко В. М. Бізнес : словник-довідник / В. М. Бойко, П. Г. Вашків. – К. : Україна, 1995. – 565 с.
3. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М. : Книжныймир, 1999. – 894 с.
4. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський словник / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ПП "Рута", 2001. – 224 с.
5. Величко О. В. Основні засоби як складова ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств регіону [Електронний ресурс] / О. В. Величко // Наук. вісн. Нац. ун-ту біоресурсів і природокористування України. Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2013. – Вип. 181 (4). – С. 76–85. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnau_econ_2013_181(4)__13.pdf
6. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Л. : Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2005. – 714 с.
7. Кузнєцов В. Великий словник бухгалтера / В. Кузнєцов, О. Михайленко. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – Х. : Фактор, 2005. – 532 с.
8. Сердюк В. Н. Бухгалтерский учет : учеб. пособие / В. Н. Сердюк. – [9-е изд., и доп.]. – Донецк : ДонНУ, 2009. – 595 с.
9. Сухарський В. С. Економічний словник-довідник / В. С. Сухарський. – Т. : Богдан, 2002. – 720 с.
10. Фаминский И. П. Внешнеэкономический толковый словарь / Под ред. И. П. Фаминского. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 512 с.

11. Усач Б. Ф. Організація та методика аудиту : підручник / Б. Ф. Усач, З. О. Душко, М. М. Колос. – К., 2006. – 295 с.

12. Хомяк Р. Л. Бухгалтерський облік в Україні : навч. посібник / За ред. Р. Л. Хом'яка, В. І. Лемішевського. – [6-е вид., доп. і перероб.]. – Л. : НУ "Львівська політехніка", "Інтелект-Захід", 2007. – 1200 с.

References

1. Blons'ka V. I. Osnovni zasobi pidpriємstva ta problemi efektivnosti їx vikoristannya (na prikladi KBP "KARPATBUD") [Elektronnij resurs] / V. I. Blons'ka. – Rezhim dostupu: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/16_1/221_Blonska_16_1.pdf

2. Bojko V. M. Biznes: slovnik-dovidnik / V. M. Bojko, P. G. Vashkiv. – K. : Ukraïna, 1995. – 565 s.

3. Borisov A. B. Bol'shoj e'konomicheskij slovar' / A. B. Borisov. – M. : Knizhny'jmir, 1999. – 894 s.

4. Butinec' F. F. Buxgalters'kij slovnik / F. F. Butinec'. – Zhitomir PP "Ruta", 2001. – 224 s.

5. Velichko O. V. Osnovni zasobi yak skladova resursnogo potencialu sil's'kogospodars'kix pidpriємstv regionu [Elektronnij resurs] / O. V. Velichko // Naukovij visnik Nacional'nogo universitetu bioresursiv i prirodokoristuvannya Ukraïni. Ekonomika, agrarnij menedzhment, biznes. – 2013. – Vip. 181 (4). – S. 76–85. – Rezhim dostupu: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnau_econ_2013_181(4)__13.pdf

6. Zagorodnij A. G. Finansovo-ekonomichnij slovnik / A. G. Zagorodnij, G. L. Voznyuk. – L'viv : Vidavnictvo Nacional'nogo universitetu "L'vivs'ka politexnika", 2005. – 714 s.

7. Kuznєcov V. Velikij slovnik buxgaltera / V. Kuznєcov, O. Mixajlenko. – [2-ge vid., pererob. i dop.]. – X. : Faktor, 2005. – 532 s.

8. Serdyuk V. N. Buxgalterskij uchet : uchebnoe posobie / V. N. Serdyuk. – [9-e izd., i dop.]. – Doneck : DonNU, 2009. – 595 s.

9. Suxars'kij V. S. Ekonomichnij slovnik-dovidnik / V. S. Suxars'kij. – T. : Bogdan, 2002. – 720 s.

10. Faminskij I. P. Vneshnee'konomicheskij tolkovy'j slovar' / Pod red. I. P. Faminskogo. – M. : INFRA-M, 2000. – 512 s.

11. Usach B. F. Organizaciya ta metodika auditu : pidruchnik / B. F. Usach, Z. O. Dushko, M. M. Kolos. – K., 2006. – 295 s.

12. Xomyak R. L. Buxgalters'kij oblik v Ukraïni : navch. posibnik / Za red. R. L. Xom'yaka, V. I. Lemishevs'kogo. – [6-e vid., dop. i pererob.]. – L'viv : Nacional'nijuniversitet "L'vivs'kapolitexnika", "Intelekt-Zaxid", 2007. – 1200 s.

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. Є. А. Бельтюков

УДК 330.14

В. І. КУЛАКОВ
Хмельницький національний університет

МАРКЕТИНГОВО-УПРАВЛІНСЬКІ НАПРЯМИ АДАПТАЦІЇ ПІДСИСТЕМ ПІДПРИЄМСТВА ДО РИНКОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ

Проаналізовано можливість появи ринкових резервів господарської діяльності промислових підприємств, встановлено основні напрями їх можливого використання. Визначено особливості реалізації політики на ринках присутності підприємств. Встановлено наслідки ігнорування змін ринкової кон'юнктури, а також неадекватної реакції на неї промислового підприємства. Проаналізовано переваги та недоліки організаційних структур управління маркетингом, і рекомендації з раціональної реалізації політики адаптації до ринкової кон'юнктури.

Ключові слова: *ринкова кон'юнктура, легка промисловість, управління підприємством, господарська діяльність, адаптація, ринкові тенденції.*

V. I. KULAKOV
Khmelnitsky National University

MARKETING AND MANAGEMENT SUBSYSTEMS AREAS OF ADAPTATION TO MARKET TRENDS ENTERPRISE

Abstract – *Identify areas of marketing and management subsystems enterprises adapt to trends in market conditions. The possibility of the emergence of market economic reserves of industrial enterprises, set the main directions of their possible use. The features of policy implementation in the markets where the enterprises. Established Ignore changes in market conditions, and inadequate response to it industrial enterprise. The advantages and disadvantages of marketing management organizational structures and recommendations on efficient implementation of policies to adapt to market conditions. Adaptation of industrial enterprises in the context of current trends in the economy of Ukraine acquires relevance in terms of the need to find appropriate management decisions. A special place in the ongoing changes in enterprises is the problem of the study and understanding of short-term trends, techniques and methods of response on them, reorganization of the economic mechanism and organizational marketing management. Prospects for further research should be mentioned in line with the analysis of the market situation of industrial enterprises and make recommendations regarding its response to the change.*

Key words: *market conditions, light industry, business management, business activities, adaptation, market trends.*

В. И. КУЛАКОВ
Хмельницкий национальный университет

Определены маркетингово-управленческие направления адаптации подсистем предприятия тенденциям рыночной конъюнктуры. Проанализирована возможность появления рыночных резервов хозяйственной деятельности промышленных предприятий, установлены основные направления их возможного использования. Определены особенности реализации политики на рынках присутствия предприятий. Установлено последствия игнорирования изменений рыночной конъюнктуры, а также неадекватной реакции на нее промышленного предприятия. Проанализированы преимущества и недостатки организационных структур управления маркетингом, и рекомендации по рациональной реализации политики адаптации к рыночной конъюнктуры. Адаптация промышленных предприятий в контексте современных тенденций развития экономики Украины приобретает актуальное значение в части необходимости поиска соответствующих управленческих решений. Особое место в системе осуществляемых на предприятиях изменений занимает проблема исследования и понимания конъюнктурных тенденций, методов и способов реакции на них, реорганизации хозяйственного механизма и организационных структур управления маркетингом. Перспективы дальнейших исследований следует наметить в русле проведения анализа рыночной конъюнктуры промышленных предприятий, а также выработка рекомендаций по реакции на ее изменения.

Ключевые слова: *рыночная конъюнктура, легкая промышленность, управление предприятием, хозяйственная деятельность, адаптация, рыночные тенденции.*

Постановка проблеми. Раціональна поведінка промислового підприємства на цільових ринках виступає запорукою його ефективності, а у випадку з суб'єктами господарювання України – шансом вийти з замкнутого кола проблем пост перехідної економіки, відсутності досвіду управління в умовах мінливості ринків, зростання конкуренції та невпевненості у власному економічному та виробничому потенціалі. Як показує практика, промислові підприємства, навіть з низьким господарським потенціалом, отримають шанс підвищити власну ефективність в межах утворюваних, незалежно від них, ринкових резервах росту в силу зміни ринкової кон'юнктури. Тому, завданням сучасних промислових підприємств України слід вважати пошук підходів адаптації до ринкової кон'юнктури і використання новоутворюванних резервів росту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Політиці промислових підприємств в умовах змін ринкової кон'юнктури присвячено великий перелік наукових досліджень, серед яких слід виділити праці А. Чендлера, П. Друкера, Дж., Д. Сондерса, В. Вонг та ін. зарубіжних авторів, що дають можливість зрозуміти базові основи вироблення політики підприємств в умовах мінливого ринкового середовища. Поряд із зарубіжними дослідниками варто відмітити і роботи представників вітчизняних наукових шкіл, серед яких результати досягнуті в першу чергу в області маркетингу П. Перервою, В. Герасимчуком, Є. Крикавським, та ін.

Разом з тим, слід виділити й необхідність додаткового дослідження маркетингово-управлінських напрямів адаптації підсистем промислових підприємств до ринкової кон'юнктури.

Невирішені частини проблеми. Незважаючи на достатнє опрацювання обраної наукової проблеми питання адаптації промислових підприємств до ринкової кон'юнктури, в частині підпорядкування госпо-

дарським завданням системи управління маркетингом в умовах динамічних ринкових змін залишається малодослідженим.

Постановка завдання. Визначити маркетингово-управлінські напрями адаптації підсистем підприємства до тенденцій ринкової кон'юнктури.

Основний матеріал дослідження. Промислове підприємство зацікавлене в ефективному управлінні своєю діяльністю на цільових ринках. Для здійснення цієї мети необхідно: проведення аналізу ринкових можливостей; вибір цільових ринків;розробка комплексу маркетингу та здійснення маркетингових заходів; розробка логістичних програм та політики, їх реалізація; формування фінансових стратегій, їх впровадження у господарський механізм підприємства. Формування комплексу вказаних складових являє собою основу роботу на ринках, де присутнє промислове підприємство.

До числа основ варто також віднести оцінку ринкових можливостей, що за змістовними характеристиками вимагає врахування будь-яких можливостей, придатних для використання в межах досягнення цілей, стратегій, планів та програм. Необхідною також є детальна оцінка наявних та потенційних тенденцій на збутових, ресурсних та фінансово-інвестиційних риках підприємства. Результатом успішного дослідження ринків слід вважати досягнення критерію розуміння ринкових резервів господарської діяльності, що відкриваються у зв'язку із зміною ринкової кон'юнктури. Об'єктивно, підходи до роботи, аналізу та управління діяльністю на збутовому, ресурсному та фінансовому ринках суттєво різняться. Останнє пов'язано, як з особливостями функціонування самих ринків, так і їх місцем у господарській системі підприємства.

Взявши за основу досвід маркетингових досліджень, зокрема результати досліджень Ф. Котлера, можна чітко відстежити появу резервів, можливих на рівні підприємства. Серед них [2, с. 176–178]:

– глибше входження в ринок, коли підприємство нарощує обсяги реалізації існуючої номенклатури продуктів, не вдаючись до змін власне продукту та споживачів, і досягаючи це збільшенням реклами, зниженням ціни, розширенням збутової мережі та її географії;

– розширення меж ринку, виявлення нових ринків, для традиційних продуктів підприємства;

– розробка, вдосконалення та модифікація продукту новим набором споживчих характеристик;

– диверсифікація, політика, що передбачає вихід на нові ринки не пов'язані з попередньою діяльністю.

Поряд з усвідомленими цільовими змінами у здійсненні господарських операцій, не менш важливим є й незалежні від підприємства області діяльності. Об'єктивно, вказані незалежні від підприємства ринкові резерви формуються в силу динаміки ринку, росту ринкових цін, інфляції, зміни валютного курсу тощо. А їх цінність у відсутності нагальної потреби здійснювати реорганізаційні заходи для політики підприємства на цільових ринках, які заміняються менш фінансово-витратними заходами адаптації до ринкової кон'юнктури. І хоча адаптаційні заходи стосуються усіх без винятку ринків присутності –збуту, ресурсів, фінансів та інвестицій, найбільш показовими вони є для ринку збуту.

Реалізацію господарської політики підприємств у цьому напряму слід орієнтувати на адаптацію до цільових ринків, що передбачає комплекс заходів наближення управління та політики до використання ринкових резервів. В першу чергу мову слід вести про оцінку ринкових резервів, що в контексті маркетингу, розглядається, як визначення маркетингових можливостей. Ключовою метою останнього слід вважати встановлення найбільш відповідної для підприємства можливості, що в свою чергу розглядається як перевага господарської діяльності. Тому, заходи адаптації слід розглядати, як комплекс управлінських дій, спрямованих на формування інструментів та ресурсів, необхідних для використання ринкових резервів росту. З останнього слід чітко усвідомлювати, що ключовим орієнтиром у визначенні приналежності/неприналежності до резервів є здатність підприємства до їх використання в межах наявних та потенційно мобілізованих ресурсів.

Іншою стороною проблеми слід вважати аналіз ринків, в умовах їх постійних змін, кон'юнктурних тенденцій, що не мали аналогів до цього, не мають логічного і методологічного обґрунтування для визначення обсягів та характеру ринку. Наявні методологічні підходи, наприклад, в маркетингу вимагають проведення аналізу в кілька етапів, серед яких [3, с. 84–85]: оцінка і прогнозування попиту; вибір цільових сегментів ринку; позиціювання на ринку;вироблення комплексу маркетингу, фінансово-інвестиційних стратегій.

Стратегії, методика, взаємодія з чинниками ринкової кон'юнктури визначають основні особливості реалізації політики на ринках присутності підприємства. Серед них [5, с. 72, 76, 79; 4, с. 203-205]:

– динамічність ринків, часто непередбачувані зміни господарського середовища вимагають активної адаптаційної політики, оперативності аналізу ринку, планування та організації виробництва;

– розробка альтернативних сценаріїв розвитку ринкової кон'юнктури, і відповідні їм стратегії господарської діяльності;

– вихід з кризи, що спостерігається на більшості вітчизняних підприємств, можливий завдяки розширенню номенклатури нових продуктів;

– пошук споживачів і розробка для них продуктів з виділенням ніш ринку, як відносно вузьких областей господарювання, з відсутністю конкурентів, а також задоволенням специфічних запитів, з можливістю реалізації порівняльних переваг в повному обсязі та нівелюванні відносних недоліків;

– в силу низької конкурентоспроможності, вітчизняним промисловим підприємствам рекомендується уникати конкуренції шляхом переорієнтації на інші ринкові ніші;

– переорієнтація напрямів господарської діяльності можлива в межах структурної трансформації економіки і наявних ринкових можливостей, де останні утворюють кон'юнктурні резерви росту;

– реалізація альтернативних інноваційних сценаріїв розвитку підприємств вимагає обов'язкового врахування їх інноваційного, виробничого та фінансового потенціалів, а також їх сировинної та енергетичної бази, в межах яких вибір слід зупинити на місцевих ресурсно-енергетичних джерелах;

– потреба у великому обсязі дослідно-аналітичних робіт, що є невід'ємною частиною функціонування підсистеми адаптації господарського механізму підприємства до тенденцій ринкової кон'юнктури, вимагає застосування формалізованих процедур їх проведення та нарощення продуктивності такого роду робіт за рахунок використання комп'ютерних інформаційних систем і технологій обробки даних;

намагання виробити альтернативні підходи до цільових ринків, а також реалізувати мультиваріантні сценарії розвитку, збільшує перелік чинників необхідних для врахування, систему їх критеріального визначення та обґрунтування в умовах не повної інформації і невизначеності.

Як показує практика, ігнорування перерахованих особливостей, виступає причинами зниження ефективності управління процесом адаптації до ринкової кон'юнктури, що призводить до:

– виробництва та випуску на ринок продуктів, що не відповідають критеріям застосовуваним до них споживачами, що проявляється у таких формах: з початком продаж не відповідає вимогам споживачів, хоча на момент прийняття рішення стосовно розробки та виробництва відповідав їм; продається в окремих вузьких сегментах, і при спробі розширити продажі в інших сегментах не знайшов очікуваної реакції споживачів;

– перевиробництво, в результаті некоректної оцінки обсягу ринку, його сегментів та окремих ніш;

– зняття з виробництва продуктів, попит на які залишається сталим.

Тобто, мову слід вести про нерозуміння ринкової кон'юнктури, в результаті якого заходи адаптації набули неадекватно хибної реалізації. Поряд з формуванням раціональної системи адаптації до ринкової кон'юнктури слід виділити управлінські структури взаємодії з цільовими ринками, що в частині управління маркетингом, як приклад розглядається в організаційних структурах маркетингових служб. Сучасна практика орієнтує на кілька з них [1, с. 134]:

– за цільовими ринками або споживчою ознакою, є найбільш вживаною і доцільною для запровадження за умов: адресності господарських зав'язків, високої сегментації ринку, індивідуальних споживчих очікувань і характеру поведінки, реалізації стратегій пошуку і утворення технологічних ніш;

– за функціонально-товарною ознакою, доцільна для використання великими підприємствами, і реалізується за умов коли: товари або послуги не мають аналогів, товари реалізуються масовому споживачу, в специфічно неоднорідних групах на великій території;

– матричні, змішані організаційні структури: на основі орієнтації функція-товар, функція-територія, функція-ринок; з високою управлінською гнучкістю відносно ринкової кон'юнктури;

– інтегровані: горизонтально-інтегровані – об'єднання маркетингових зусиль декількох підприємств задля освоєння нових ринків, за недостатності фінансових, трудових, технічних і технологічних ресурсів у кожного окремого з них; багатоканальні – використовуються у випадку просування одного й того ж товару за декількома маркетинговими каналами, з можливістю вибору споживачем привабливого для нього каналу; вертикальні – адаптаційні, орієнтовані для конкурентної боротьби та вирішення проблеми контролю за системою руху товару.

Об'єктивно, кожна з управлінських систем маркетингу має як свої переваги, так і слабкі місця. Як результат її впровадження додає ефекту господарським операціям за умов застосування відповідним умовам ринкової кон'юнктури, що необхідно враховувати при здійсненні адаптаційних заходів (див. табл. 1).

В умовах динамічного розвитку ринків зростають вимоги до політики підприємств спрямованої на їх адаптацію до такого роду змін. Необхідність у адаптації до ринкової кон'юнктури обумовлена цілим комплексом причин, серед яких [6, с. 201–207]:

– зростання невизначеності ринків, макроекономічної волатильності, ризиків у сфері інформації, фінансів та інвестицій, кадрів, матеріального забезпечення, товарної номенклатури тощо;

– завищення вимог та споживчих очікувань клієнтів;

– загострення форм нецінової конкуренції, що виступає ключовим чинником зміни концептуальної бази корпоративної політики підприємств;

– інноваційна основа розвитку та вдосконалення традиційних технологій виробництва, управління, маркетингу, планування, результатом яких є вдосконалення організації, контролю, розподілу праці, координації, комунікацій тощо;

– плаваюча структура операційних витрат;

– потреба у диверсифікації господарських операцій і диференціація моделей ринкової поведінки;

– актуальним стає нарощення управлінської гнучкості, включно з гнучкістю виробництва і просування товару, скороченням життєвого циклу продуктів підприємств.

З точки зору можливості адаптації до ринкової кон'юнктури, промислові підприємства мають в розпорядженні достатньо широкий перелік інструментів управління. Не вдаючись до їх деталізації, на завершення проведеного аналізу зупинимось на рекомендаціях стосовно основних напрямів адаптації до ринкової кон'юнктури:

Таблиця 1

Переваги та недоліки у застосуванні організаційних структур управління маркетингом в комплексі завдань адаптації до ринкової кон'юнктури (систематизовано на основі [5, 121; 4, с. 296; 1, с. 76])

Управлінська структура за адаптаційною ознакою	Критерій застосування	Переваги	Недоліки
1. За цільовими ринками або споживчою ознакою	Адресність господарських зав'язків, висока сегментація ринку, індивідуальні споживчі очікування і характер поведінки, реалізація стратегій пошуку і утворення технологічних ніш	Формується і розвивається спеціалізована система постачань, полегшується вирішення найважливішого завдання маркетингу – утримання споживачів	Надзвичайне дроблення маркетингу
2. За функціонально-товарною ознакою	Для використання підприємствами, і реалізується, коли: товари або послуги не мають аналогів, товари реалізуються масовому споживачу, в специфічно неоднорідних групах на великій території	Охоплення масового споживача	Зниження уваги споживацьким ознакам
3. Матричні	Орієнтація на функцію-товар, функцію-територію, функцію-ринок; з високою управлінською гнучкістю відносно ринкової кон'юнктури	Може відносно легко мімікрувати залежно від зміни цільових установок і завдань маркетингу	Складність в управлінні, втрата єдиного начала, як функції управління
4. Інтегровані	Об'єднання маркетингових зусиль декількох підприємств задля освоєння нових ринків, за недостатності фінансових, трудових, технічних і технологічних ресурсів у кожного окремого з них.	Зниження витрат на маркетинг	Узгодження та консенсус у маркетингових дослідженнях та політиці
Горизонтально-інтегровані	Використовуються у випадку просування одного й того ж товару за декількома маркетинговими каналами, з можливістю вибору споживачем привабливого для нього каналу.	Адаптація до потреб споживача	Дублювання каналів збуту
Багатоканальні	Адаптаційні, орієнтовані для конкурентної боротьби та вирішення проблеми контролю за системою руху товару	Вища конкурентоспроможність, зростання контролю за каналами розподілу	Високі конкурентні витрати

1. Організаційна структура підрозділів орієнтованих на взаємодію з ринками має бути простою та зрозумілою в управлінні. Нарощення організаційної складності, як правило, виступає причиною зниження гнучкості управління, зниження оперативності менеджменту та реакції на ринкову кон'юнктуру.

2. Функції підрозділів, що приймають участь у системі адаптаційних заходів, мають бути чітко розмежовані та скоординовані.

3. Доцільно застосовувати модульний підхід при формуванні окремих служб взаємодії з ринковими інститутами, що передбачає створення груп спеціалістів, без чітко окресленого вузько-функціонального і довготривалого закріплення повноважень в середині них.

4. З точки зору раціональності, організаційна структура повинна мати мінімальну кількість рівнів управління, а на горизонтальних рівнях контролювати процес реалізації покладених функцій у всіх підрозділах.

5. Необхідною є тісна співпраця з усіма підрозділами управління.

Висновки. Адаптація промислових підприємств в контексті сучасних тенденцій розвитку економіки України набуває актуального значення в частині необхідності пошуку відповідних управлінських рішень. Взаємодія з ринковим середовищем в першу чергу відбувається на рівні маркетингових систем, де зміни ринкових тенденцій проявляються у відношенні споживачів до товарів підприємства та використовуваних маркетингових інструментів. Особливе місце у системі здійснюваних на підприємствах змін займає проблема дослідження і розуміння кон'юнктурних тенденцій, методів та способів реакції на них, реорганізації господарського механізму та організаційних структур управління маркетингом.

Перспективи подальших досліджень слід намітити у руслі проведення аналізу ринкової кон'юнктури промислових підприємств, а також вироблення рекомендацій стосовно реакції на її зміни.

Література

1. Гнатушенко В. В. Конкурентный маркетинг на предприятии / В. В. Гнатушенко ; Донецький национальный ун-т. – Донецк : Юго-Восток, 2006. – 266 с.

2. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент / Ф. Котлер ; пер. с англ. – СПб. : Питер. 2003. – 800 с.

3. Полторак В. А. Маркетингові дослідження: методи та технології / В. А. Полторак. – Д. : Арт-Прес, 1998. – 136 с.

4. Приймак Т. О. Маркетингові комунікації в системі управління підприємством / Т. О. Приймак. – К. : Експерт, 2001. – 384 с.

5. Салига С. Я. Формування стратегічного маркетингу на промислових підприємствах / С. Я. Салига, І. А. Каланджи // Гуманітарний ун-т "Запорізький ін-т держ. та муніціпального управління". – Запоріжжя : ГУ "ЗІДМУ", 2007. – 148 с.

6. Старостіна А. О. Маркетингові дослідження. Практичний аспект / А. О. Старостіна. – К. ; М. ; СПб. : Вільямс, 1998. – 262 с.

References

1. Hnatushenko V. V. Konkurentnыi marketynh na predpryiatyy / V. V. Hnatushenko // Donetskyi natsyonalnыi un-t. – Donetsk : Yuho-Vostok, 2006. – 266 s.

2. Kotler F. Marketynh. Menedzhment / F. Kotler ; per. s anhlyiskoho. – SPb. : Pyter. 2003. – 800 s.

3. Poltorak V. A. Marketynhovi doslidzhennia: metody ta tekhnolohii / V. A. Poltorak. – D. : Art-Pres, 1998. – 136 s.

4. Pryimak T. O. Marketynhovi komunikatsii v systemi upravlinnia pidpryiemstvom / T. O. Pryimak. – K. : Ekspert, 2001. – 384 s.

5. Salyha S. Ya. Formuvannia stratehichnoho marketynhu na promyslovykh pidpryiemstvakh / S. Ya. Salyha, I. A. Kalandzhy // Humanitarnyi un-t "Zaporizkyi in-t derzh. ta munitsipalnoho upravlinnia". – Zaporizhzhia : HU "ZIDMU", 2007. – 148 s.

6. Starostina A. O. Marketynhovi doslidzhennia. Praktychnyi aspect / A. O. Starostina. – K. ; M. ; SPb. : Viliams, 1998. – 262 s.

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 338.264

А. Б. АЛЁХИН
Одесский национальный политехнический университет
М. А. КОЗЫРЬ-ЧЕПУРНАЯ
ООО "Научно-инженерный центр УК "РэйлТрансХолдинг", г. Мариуполь

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПА ПРЕЕМСТВЕННОСТИ ПЛАНОВ В МОДЕЛИ АДАПТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Осуществлена вербальная и математическая постановка задачи оптимального планирования реструктуризации промышленного предприятия для произвольного промежуточного уровня системы многоуровневого иерархического непрерывного планирования. В рамках и в соответствии с требованиями концепции многоуровневого иерархического планирования реструктуризации предприятий разработана математическая модель оптимального плана, позволяющая осуществлять декомпозицию плана вышестоящего уровня, адаптацию текущего плана с учетом хода его выполнения и изменения параметров внешней и внутренней среды объекта управления, сохраняя преемственность планов смежных временных периодов. Математическая постановка задачи оптимального планирования реструктуризации промышленного предприятия для второго и последующих иерархических уровней, обеспечивающая разработку плана с учетом принципов скользящего и адаптивного планирования, а также принципа преемственности планов смежных временных периодов в системе иерархического планирования.

Ключевые слова: *промышленное предприятие, реструктуризация, оптимальное адаптивное планирование.*

О. Б. АЛЬОХІН
Одеський національний політехнічний університет
М. А. КОЗИР-ЧЕПУРНА
ТОВ "Науково-інженерний центр КК "РейлТрансХолдінг", м. Маріуполь

РЕАЛІЗАЦІЯ ПРИНЦИПУ НАСТУПНОСТІ ПЛАНІВ В МОДЕЛІ АДАПТИВНОГО ПЛАНУВАННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Здійснено вербальна та математична постановки задачі оптимального планування проміжного ієрархічного рівня в системі багаторівневого безперервного стратегічного планування реструктуризації промислових підприємств, що забезпечує реалізацію принципів наступності планів і адаптивного планування та взаємоузгодженість планів суміжних ієрархічних рівнів.

Ключові слова: *промислове підприємство, реструктуризація, оптимальне адаптивне планування.*

A. B. ALYOKHIN
Odessa National Polytechnic University
M. A. KOZYR-CHEPURNA
LLC "Science and engineering center of the Managing Company "ReylTtransKholding", Mariupol

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПА ПРЕЕМСТВЕННОСТИ ПЛАНОВ В МОДЕЛИ АДАПТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Abstract – Verbal and mathematical task setting for optimal planning of restructuring of the industrial enterprise for any intermediate level of the system of multi-level hierarchical continued planning is done. As part of the concept of multi-level hierarchical planning of enterprise restructuring and in accordance with its requirements the mathematical model for the optimal plan is developed; it enables decomposition of the plan of the higher level, adaptation of the current plan in compliance with its progress and changes in the internal and external environmental parameters of the object of management with maintenance of plan succession of the adjacent time periods. Mathematical task setting for optimal planning of restructuring of the industrial enterprise for the second and subsequent hierarchical levels, which provides plan development in compliance with the principles of rolling and adaptive planning and the principle of plan succession of the adjacent time periods in the system of hierarchical planning, is done.

Key words: *industrial enterprise, restructuring, optimal adaptive planning.*

Постановка проблемы. В рамках концепции многоуровневого непрерывного скользящего планирования реструктуризации промышленных предприятий каждый план должен быть тесно увязан с планами смежных иерархических уровней и временных периодов, образуя единую иерархически упорядоченную, внутренне непротиворечивую систему планов, охватывающую в общем случае стратегический, тактический и оперативный уровни планирования. Разработка концепции многоуровневого иерархического планирования предполагает определение совокупности принципов такого планирования, разработку методологии, а также методов формирования и согласования планов в системе, включая методы оптимального планирования.

Одной из важных подпроблем данной проблемы является проблема обеспечения преемственности планов двух смежных плановых периодов, возникающая на всех уровня иерархии планов вследствие реализации в системе принципа скользящего планирования, согласно которому каждый план системы должен быть пересчитан ко времени истечения первого подпериода планового периода со смещением всего планового периода по временной оси на один подпериод (Δt) вперед. Как следствие, в новом плане необходим

пересчет плановых заданий для всех подпериодов за исключением последнего, и лишь для последнего подпериода плановые показатели рассчитываются впервые. Поскольку за время Δt могут произойти изменения в показателях планов верхних иерархических уровней, прогнозных значений параметров объекта планирования и параметров внешней среды, а значения фактических показателей реализации плана первого подпериода могут отклониться от плановых, то новый план может существенно отличаться от предыдущего.

Чрезмерная изменчивость планов и плановых показателей в условиях нестабильной внешней среды может негативно сказаться на выполнении самих планов и эффективности управления процессом реструктуризации предприятий в целом, что обусловливает актуальность исследования и учета данного вопроса при разработке математических моделей оптимального планирования.

Анализ последних исследований и публикаций. Рассмотрение современной мировой экономической наукой реструктуризации предприятий как непрерывно осуществляемый процесс в условиях перманентно и динамично изменяющейся внешней экономической среды диктует необходимость качественно новых методологических подходов к планированию этого процесса на уровне предприятия. Одним из возможных направлений решения данной проблемы является выдвинутая Шпаком С.А. концепция многоуровневого иерархического планирования реструктуризации промышленных предприятий, предусматривающая построение иерархически упорядоченной системы планов, охватывающих все уровни планирования от стратегического до оперативного и обеспечивающих разработку и декомпозицию стратегии реструктуризации в пространстве мероприятий, исполнителей, используемых ресурсов, а также во времени, корректировку системы планов “снизу–вверх” и “сверху–вниз” с учетом фактического хода выполнения планов и изменения внутренней и внешней среды предприятия [1].

Теоретико-методологическое и методическое обеспечение построения и функционирования систем иерархического планирования с учетом специфики реструктуризации промышленных предприятий предполагает решение ряда научных задач, среди которых первостепенное значение имеют задачи обеспечения конструкционной совместимости всех планов системы и их согласованности по времени и всем составляющим плана. Авторами данного исследования ранее рассмотрены методологические вопросы и разработаны методологические положения по обеспечению структурной совместимости планов в системах иерархического непрерывного планирования [2–6], выдвинута идея и даны конкретные предложения по стандартизации описания таких систем в духе стандартов IDEF0 и IDEF2 и в рамках методологии ERP [7].

Следующим шагом в решении общей проблемы является формализация процессов разработки планов, обеспечивающих построение системы планов на принципах иерархического, непрерывного, скользящего, адаптивного планирования и преемственности планов, которые образуют методологическую основу развиваемой коллективом авторов концепции планирования реструктуризации предприятий. Математические аспекты формирования и функционирования систем иерархического планирования разрабатываются исследователями преимущественно на примере задач оперативно-календарного планирования производства и относительно простых математических моделей, учитывающих отдельные аспекты без комплексного их рассмотрения и учета [8, 9, 11–14]. Это делает возможным использование отдельных идей и элементов решений, содержащихся в работах такого типа, но не предлагаемых их авторами решений в целом.

Формулирование целей статьи. Целью статьи является математическая постановка задачи оптимального планирования реструктуризации промышленного предприятия, обеспечивающая преемственность планов смежных временных периодов с учетом показателей плана вышестоящего иерархического уровня, фактического хода выполнения плана и изменений прогнозного состояния объекта планирования и параметров внешней среды его функционирования.

Изложение основного материала исследований. Рассмотрим задачу разработки оптимального плана промежуточного уровня k иерархии планов на момент времени $t = 1$ (см. рис. 1).

В соответствии с концепцией иерархического непрерывного планирования, предложенной и развиваемой, в том числе авторами настоящего исследования, в [1–6], такой план должен представлять собой детализацию плана вышестоящего уровня иерархии, основанной на классификаторах (иерархиях) плановых периодов, работ, исполнителей (предприятие и его структурные подразделения), ресурсов (материально-технических, трудовых, финансовых и др.). Этот план также должен учитывать ход фактического выполнения плана предыдущего временного периода, изменения (известные на момент разработки очередного плана) показателей плана вышестоящего уровня, показателей, характеризующих прогнозное состояние объекта планирования и внешней среды его функционирования, а также обеспечивать преемственность с планом предыдущего временного периода.

Для выполнения этих требований при разработки плана текущего (k-го) иерархического уровня на некоторый момент времени (например, $t = 1$ на рис. 1) в общем случае необходимо знать:

– план предыдущего временного периода (план, рассчитанный к моменту времени t=0, рис. 1);

– фактическое выполнение предыдущего плана на промежутке времени $[0, \Delta t]$ (значения соответствующих величин);

– уточненные на момент времени $t = 1$ показатели плана вышестоящего иерархического уровня;

– уточненные на этот же момент времени прогнозные значения величин, учитываемых при составлении плана и характеризующих прогнозное (на весь плановый период) состояние объекта планирования и внешней среды его функционирования.

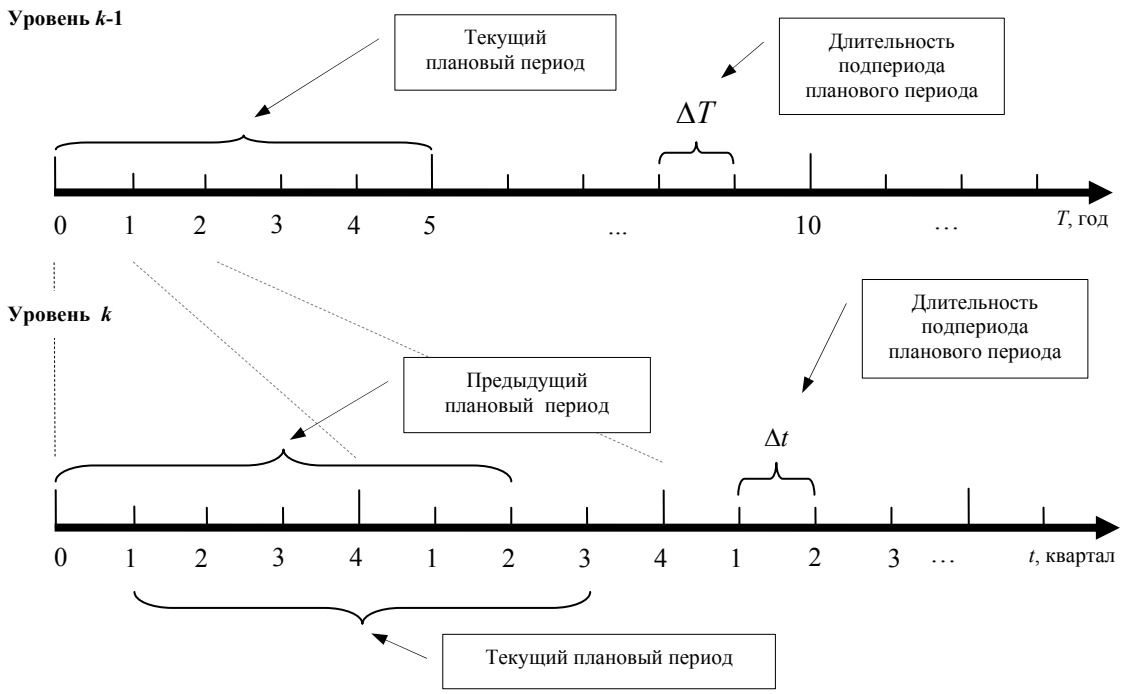


Рис. 1. Пример временных соотношений планов смежных иерархических уровней и плановых периодов

Из приведенного перечня сведений, необходимых для составления текущего плана, следует, что его разработка должна опираться на информацию, соответствующую двум смежным иерархическим уровням системы планов – текущему и вышестоящему.

Для описания вербальной и математической постановок такой задачи воспользуемся следующими понятиями и терминами. План – это план произвольного промежуточного иерархического уровня многоуровневой системы планов, подлежащий разработке (текущий план, объект разработки); метаплан – план, непосредственно стоящий выше текущего плана в иерархии планов.

Период – временной период текущего плана (плановый период); метапериод – период метаплана.

Подпериод – часть планового периода (метапериода).

Длительность периода (метапериода, подпериода).

Работа – совокупность мероприятий текущего плана, рассматриваемая как единое целое; метаработа – работа вышестоящего уровня, структурным элементом которой является данная работа.

Переходящая работа (метаработа) – работа, фактически начатая в период, предшествующий плановому периоду, и незавершенная к началу планового периода.

Длительность (трудоемкость) работы (метаработы).

Порядок выполнения работ (метаработ) – сетевой граф работ (метаработ).

Сроки начала и окончания работы (метаработы).

Ресурс – ресурс определенного вида; метаресурс – обобщенный ресурс, включающий в себя ресурс как подвид.

Общие ресурсы (метаресурсы) – ресурсы (метаресурсы), которые могут быть использованы любым исполнителем (сырье и материалы, финансовые ресурсы и т.п.).

Локальные ресурсы (метаресурсы) – ресурсы (метаресурсы), неразрывно связанные с конкретным исполнителем (производственные мощности, технологическое оборудование, персонал определенных категорий (трудовые ресурсы) и т.п.).

Нормы расхода ресурса (метаресурса) определенного вида на выполнение конкретной работы (метаработы) определенным исполнителем (метаисполнителем).

Исполнитель; метаисполнитель – подразделение предприятия (или само предприятие), в состав которого исполнитель входит как структурный компонент (структурное подразделение).

Вербальная постановка задачи. В введенных выше понятиях и терминах экономическое содержание рассматриваемой задачи оптимального планирования можно описать следующим образом. Необходимо определить оптимальные (в смысле некоторого критерия оптимальности) порядок выполнения работ (сроки их начала и окончания) и их распределение между исполнителями.

Предполагается, что каждая работа выполняется непрерывно. Выполнение работы сопряжено со строго определенными затратами ресурсов всех видов, определяемыми соответствующим “нормами”, включая затраты времени (длительность работы). Каждая работа может быть выполнена различными исполни-

телями (возможность альтернативных исполнителей работы определяется исходными условиями задачи). При этом нормы расхода ресурсов на выполнение одной и той же работы разными исполнителями различны. Каждая работа может быть назначена только одному исполнителю, который ее выполняет в полном объеме.

Допустимый план должен удовлетворять следующим ограничениям. Это ограничения на порядок выполнения работ; ограничения по срокам выполнения работ, диктуемым метапланом; ограничения по общим и локальным ресурсам, обусловленные имеющимися запасами и/или рамками (лимитами), определяемыми метапланом.

С учетом принципа преемственности планов системы иерархического непрерывного планирования оптимальным необходимо считать текущий план, обладающий:

– минимальными отклонениями от предыдущего плана (для общего подпериода плановых периодов обоих планов);

– лучшими с точки зрения некоторой совокупности целевых экономических показателей характеристиками.

В рассматриваемой постановке учитываются отклонения плана (невязки) таких типов:

– по составу выполняемых в каждый подпериод планового периода работ;

– по распределению работ между исполнителями;

– по срокам выполнения работ;

– по затратам ресурсов;

– по значениям синтетических производственно-экономических показателей из заданной совокупности.

При этом механизм отражения невязок в критерии оптимальности должен учитывать значимость невязок, обусловленную экономической природой невязок, причинами их возникновения, уровнем влияния невязок на выполнение плана. Так, например, досрочное выполнение работы менее критично, чем более поздний срок ее окончания. Выполнение работы в определенный период в соответствии с текущим планом, когда предшествующим планом выполнение этой работы в данное время не было предусмотрено, обычно более критично, чем изменение сроков начала или окончания этой работы. Любые негативные изменения в текущем плане на ближайшую перспективу более критичны, чем аналогичные изменения в отдаленной перспективе (по аналогии с явлением разной значимости стоимости разновременных денежных потоков, учитываемым путем их дисконтирования).

Математическая постановка задачи оптимального планирования. Для математической постановки задачи введем следующие обозначения.

P – множество индексов метаработ, выполнение которых предусмотрено метапланом в плановый период текущего плана.

I_p – множество индексов работ метаработы p, $p \in P$.

Q – множество индексов метаисполнителей.

J_q – множество индексов исполнителей q-го метаисполнителя, $q \in Q$.

Δt – длительность подпериода t планового периода текущего плана, $t \in \{1, \ldots, t^*\}$, t^* – индекс последнего подпериода планового периода.

ΔT – длительность подпериода T планового периода метаплана – метапериода.

Здесь и далее для упрощения модели предполагается, что длительность всех подпериодов планового периода текущего плана одинакова, а длительность планового периода метаплана кратна Δt.

$x^b_{i_p j_q t}$ – булева переменная (индикатор начала работы), принимающая значение 1, если в момент времени (подпериод планового периода) t запланировано начало выполнения работы i_p, $i_p \in I_p$, исполнителем j_q, $i_q \in I_q$,, и 0 в противном случае.

Легко видеть, с учетом сделанных выше предположений и введенных обозначений, что для каждой работы i_p справедливо условие:

$$\sum_{j_q} \sum_{\tau=1}^{t^*} x^b_{i_p j_q \tau} \le 1. \tag{1}$$

При этом для каждой работы из множества переходящих работ (множество $\vec{I}$) должно выполняться равенство

$$x^b_{i_p j_q 1} = 1 \quad \forall i_p \in \vec{I}. \tag{2}$$

Условие (1) означает, что в течение всего планового периода данная работа может быть назначена (включена в план) только один раз и только одному из исполнителей либо не назначена ни одному из исполнителей, т.е. не включена в план данного периода. Условие (2) означает, что переходящая работа должна быть назначена одному из исполнителей в первый подпериод планового периода в обязательном порядке.

Множество $\left\{x^b_{i_p j_q t}\right\}_{i_p, j_q, p, q, t}$ образует множество переменных задачи оптимального планирования.

Пусть $y^b_{i_p j_q}$, $y^e_{i_p j_q}$, $\tau_{i_p j_q}$ – время начала, окончания и длительность (для переходящих работ – остаточная длительность) соответствующих работы и исполнителя. Тогда:

$$y^b_{i_p j_q} = \sum_{\tau=1}^{t^*} \left(\Delta\tau \cdot (\tau - 1)\right) \cdot x^b_{i_p j_q \tau}, \tag{3}$$

$$y^e_{i_p j_q} = y^b_{i_p j_q \tau} + \tau_{i_p j_q}. \tag{4}$$

Пусть также $y^{b\min}_{pq}$, $y^{b\max}_{pq}$, y^e_{pq} – минимальный и максимальный сроки начала работ, входящих в состав метаработы p, выполняемой метаисполнителем q, а также максимальный срок окончания этих работ соответственно. Значения указанных величин можно рассчитать по формулам:

$$y^{b\min}_{pq} = \Delta T \cdot \left(d^b_{pq} - 1\right) + 1, \tag{5}$$

$$y^{b\max}_{pq} = \Delta T \cdot d^b_{pq}, \tag{6}$$

$$y^e_{pq} = \Delta T \cdot d^e_{pq}. \tag{7}$$

Здесь d^b_{pq}, d^e_{pq} – плановые (по метаплану) значения сроков начала и окончания метаработы p, выполняемой метаисполнителем q.

Тогда сроки начала и окончания каждой работы должны удовлетворять следующим ограничениям:

$$y^b_{i_p j_q} \ge y^{b\min}_{pq} \quad \forall i_p, j_q, p, q, \tag{8}$$

$$y^e_{i_p j_q} \le y^e_{pq} \quad \forall i_p, j_q, p, q, \tag{9}$$

$$y^b_{i_p j_q} \ge \left(y^b_{i_{\overline{p}} j_q} + \tau_{i_{\overline{p}} j_q}\right) \cdot e_{i_{\overline{p}} i_p} \quad \forall i_p, i_{\overline{p}}, j_q, p, \overline{p}, q. \tag{10}$$

Здесь через $e_{i_{\overline{p}} i_p}$ обозначен элемент матрицы смежности E сетевого графа работ, который равен 1, если работа i_p может быть выполнена только после завершения работы $i_{\overline{p}}$, и 0 в противном случае.

Ограничения (8) и (9) требуют, чтобы начало и окончание каждой работы не выходили за временные рамки выполнения включающей эту работу метаработы, которые определены метапланом.

Ограничения (10) задают ограничения на порядок выполнения работ, определенный соответствующим сетевым графом (матрицей смежности E) выполнения работ.

Следующее условие предполагает, что в период, обусловленный плановым сроком d^b_{pq} начала выполнения метаработы p (период [$y^{b\min}_{pq}$, $y^{b\max}_{pq}$]), должна быть запланирована по крайней мере одна работа, входящая в состав данной метаработы.

$$\sum_{\tau=t'}^{t''} \sum_{i_p} \sum_{j_q} x^b_{i_p j_q \tau} \ge 1, \tag{11}$$

где

$$t' = \Delta T \cdot \left(d^b_{pq} - 1\right) + 1, \quad t'' = \Delta T \cdot d^b_{pq}. \tag{12}$$

Для формирования ресурсных ограничений введем понятие (и соответствующие ему величины) индикатора выполнения работы в подпериод t планового периода $w_{i_p j_q t}$:

$$w_{i_p j_q t} = \begin{cases} 1, & \varphi\left(y^b_{i_p j_q}\right) \le t \le \varphi\left(y^e_{i_p j_q}\right), \\ & 0, \end{cases} \tag{13}$$

где $\varphi(\tau)$ – функция преобразования времени начала (окончания) работы i_p исполнителем j_q в номер соответствующего подпериода планового периода.

Тогда ограничения на использование общих и локальных ресурсов для каждого момента времени t и для каждого исполнителя j_q (локальных ресурсов исполнителя j_q) можно записать следующим образом:

$$\sum_{i_p, j_q, p} r_{k i_p j_q} \cdot w_{i_p j_q t} \le R_{k j_q t} \quad \forall t, k, j_q, q, \tag{14}$$

$$\sum_{i_p, j_q, p, q} r_{l i_p j_q} \cdot w_{i_p j_q t} \le R_{lt} \quad \forall t, l. \tag{15}$$

Здесь $R_{k j_q t}$ – запас (лимит метаплана на использование) локального ресурса вида k у исполнителя j_q в подпериод t; R_{lt} – запас (лимит метаплана на использование) общего ресурса вида l в подпериод t; $r_{k i_p j_q}$, $r_{l i_p j_q}$ – удельные (в пересчете на один подпериод планового периода) нормы расхода соответствующих ресурсов при выполнении работы i_p исполнителем j_q.

Для формирования критерия оптимальности рассмотрим основные виды невязок планов текущего и предшествующего плановых периодов.

I. Невязки по срокам начала и окончания выполнения работы i_p исполнителем j_q образует разности:

$$\overline{y}^b_{i_p j_q} - y^b_{i_p j_q}, \tag{16}$$

$$\overline{y}^e_{i_p j_q} - y^e_{i_p j_q}, \tag{17}$$

где $\overline{y}^b_{i_p j_q}$, $\overline{y}^e_{i_p j_q}$ – плановые сроки начала и окончания данной работы по плану предшествующего планового периода.

Необходимость раздельного рассмотрения невязок по срокам начала и окончания работ обусловлена различной на содержательном уровне значимостью указанных разновидностей невязок.

II. Невязки по факту включения каждой работы i_p в план имеют такой вид:

$$\sum_{j_q}\sum_{\tau=1}^{t^*-1}\overline{x}^b_{i_p j_q \tau} - \sum_{j_q}\sum_{\tau=1}^{t^*-1} x^b_{i_p j_q \tau}, \tag{20}$$

где $\overline{x}^b_{i_p j_q \tau}$ – значение соответствующего индикатора (см. выше) по плану предшествующего планового периода.

III. Невязки по назначению работы i_p конкретному исполнителю j_q имеют вид:

$$\sum_{\tau=1}^{t^*-1}\overline{x}^b_{i_p j_q \tau} - \sum_{\tau=1}^{t^*-1} x^b_{i_p j_q \tau}. \tag{21}$$

IV. Невязки по объемам затрат общих и локальных ресурсов по видам ресурсов и исполнителям в подпериод планового периода t определяются по следующим формулам:

$$\sum_{i_p, j_q, p} r_{ki_p j_q} \cdot \overline{w}_{i_p j_q t} - \sum_{i_p, j_q, p} r_{ki_p j_q} \cdot w_{i_p j_q t} \quad \forall t \in \{1,...,t^*-1\}, k, j_q, q, \tag{22}$$

$$\sum_{i_p, j_q, p, q} r_{li_p j_q} \cdot \overline{w}_{i_p j_q t} - \sum_{i_p, j_q, p, q} r_{li_p j_q} \cdot w_{i_p j_q t} \quad \forall t \in \{1,...,t^*-1\}, l. \tag{23}$$

где $\overline{w}_{i_p j_q t}$ – значение индикатора выполнения работы i_p исполнителем j_q в подпериод t в плане предыдущего планового периода.

Предположим, что Δ_{st} – суммарные невязки вида s в подпериод t, где $s \in \{$I, II. III. IV$\}$. Тогда в качестве критерия оптимальности текущего плана можно принять критерий минимума суммарных невязок с дополнительным членом Ψ, отражающим экономические требования к плану:

$$\max_x \left[\sum_{t=1}^{t^*-1} \left(\sum_s \alpha_s \cdot \Delta_{st}(x) \right) \cdot (1+\rho)^{-t} \right] + \Psi(x), \tag{24}$$

где α_s – коэффициент значимости невязок вида s; ρ – “ставка дисконтирования”; Ψ – некоторый синтетический экономический показатель качества плана.

Как легко видеть, в критерии (24) реализована идея метода штрафных функций, предусматривающего наложение штрафов (параметры $\{\alpha_s\}$) на невязки, т.е. на отклонение плановых значений показателей текущего плана от плановых значений, предусмотренных предыдущим планом, на общем для обоих планов временном отрезке.

Применение метода штрафных функций для решения задачи (1)–(23) целесообразно еще и по следующей причине. Поскольку решение данной задачи предопределяется, в том числе, ограничениями, налагаемыми метапланом, которые могут не учитывать изменения в системе, произошедшие за время $[-\Delta t, 0]$, указанная задача при таких ограничениях может оказаться неразрешимой. Как один из возможных вариантов преодоления этой трудности можно рассматривать постановку задачу (1)–(23) в таком виде, при котором жесткие ограничения со стороны метаплана заменяются соответствующими невязками (невязками дополнительного, вида V) с включением их в критерий оптимальности (24) так же, как и невязки других видов.

Выводы. Формирование многоуровневой системы непрерывного планирования реструктуризации промышленных предприятий, включающей уровень стратегического планирования, сопряжено с необходимостью соблюдения строго определенных, специфичных для таких систем требований к планам и к процессу разработки планов с целью обеспечения их взаимной согласованности и внутренней непротиворечивости как системы.

К числу важных и недостаточно изученных теоретико-методических вопросов данной проблемы относятся вопросы обеспечения в математических постановках задач оптимального планирования преемственности планов смежных плановых периодов в рамках концепции скользящего планирования; реализации

принципа адаптивности планирования, предполагающего адаптацию каждого последующего плана к изменениям текущего и прогнозного состояния объекта планирования, внешней среды его функционирования, фактического хода выполнения плана и изменениям плановых заданий планов вышестоящих иерархических уровней; обеспечения корректной декомпозиции в каждом плане текущего иерархического уровня заданий плана вышестоящего уровня.

Предложенная авторами настоящего исследования математическая постановка задачи оптимального планирования совместно с необходимым понятийно-терминологическим аппаратом представляет собой один из возможных вариантов решения поставленной в исследовании научной задачи, сводя задачу разработки оптимального скользящего адаптивного плана к известным в математическом программировании задачам оптимизации, для решения которых существуют эффективные алгоритмы.

В системе иерархического непрерывного планирования указанная модель должна использоваться совместно с моделью согласования планов смежных иерархических уровней в случае неразрешимости задачи оптимального планирования нижестоящего уровня, которая является обязательной составляющей механизма корректировки планов как “сверху–вниз”, так и “снизу–вверх”, и вместе с таким механизмом в целом представляет предмет дальнейших исследований.

Литература

1. Шпак С. А. Концепция непрерывного скользящего иерархического планирования реструктуризации предприятия / С. А. Шпак // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 3. – Т. 2. – С. 177–182.

2. Козырь-Чепурная М. А. Временной аспект согласования стратегических планов реструктуризации предприятий в системах иерархического планирования / М. А. Козырь-Чепурная // Научная индустрия европейского континента – 2013 : IX междунар. науч.-практ. конф., 27 ноября – 15 декабря 2013 г. – Прага, 2014. – С. 102–108.

3. Козырь-Чепурная М. А. Иерархическое планирование реструктуризации предприятий: основные понятия, компоненты и задачи / М. А. Козырь-Чепурная // Наука в інформаційному просторі : X міжнар. наук.-прак. конф., 21–22 листопада 2014 р. – Д., 2014. – Т. 3. – С. 18–24.

4. Козырь-Чепурная М. А. О структурных взаимосвязях стратегических планов в системе многоуровневого иерархического планирования реструктуризации предприятий / М. А. Козырь-Чепурная // Бизнес Информ. – 2015. – № 2. – С. 241–248.

5. Козырь-Чепурная М. А. Проблема согласования планов в системе иерархического планирования реструктуризации промышленных предприятий [Электронный ресурс] / Э. А. Рачковский, М. А. Козырь-Чепурная // Ефективна економіка. – 2013. – № 11. – Режим доступа: http://www.economy.nayka.com.ua/?op =1&z=2532.

6. Козырь-Чепурная М. А. Согласование планов в системе скользящего планирования реструктуризации предприятий: временной аспект / М. А. Козырь-Чепурная // Наука и образование без границ – 2013 : IX междунар. науч.-практ. конф., 7–15 декабря 2013 г. – Przemyshl, 2013. – V. 9. – S. 79–83.

7. Козырь-Чепурная М. А. К вопросу о стандартизации описания иерархических систем стратегического планирования реструктуризации предприятий / М. А. Козырь-Чепурная // Уральский научный вестник. – 2015. – № 6 (137). – С. 52–68.

8. Павлов А. А. Общая модель и методы иерархического планирования функционирования сложных организационно-производственных систем с ограниченными ресурсами / А. А. Павлов, Е. Б. Мисюра, О. В. Мельников, С. А. Рухани // Системні дослідження та інформаційні технології. – 2005. – № 4. – С. 7–23.

9. Трояновский В. М. Скользящее планирование развития макроэкономической системы / В. М. Трояновский // Автоматика и телемеханика. – 2002. – № 10. – С. 87–103.

10. Feldmann Clarence G. The Practical Guide to Business Process Reengineering Using IDEF0 / Feldmann Clarence G. – Dorset House Publishing Company, Incorporated, 1998. – 240 p.

11. Kaganovich M. Efficiency of Sliding Plans in a Linear Model with Time-Dependent Technology / M. Kaganovich // Review of Economic Studies, 1985, vol. 52, issue 4, p. 691–702.

12. Marca D. A. IDEF0 and SADT: A Modeler's Guide / D. A. Marca, C.L. – McGowan, OpenProcess, Inc., 2005б 392 p.

13. Marca D. A. SADT Structured Analysis and Design Technique / D. A. Marca, C. L. McGowan. – McGraw-Hill Book Company, 1988, 392 p.

14. White L. R. A hierarchical production planning system simulator / L. R. White // International Journal of Simulation Modelling, 2012, vol. 11. No 1, p. 40–57.

References

1. Shpak S. A. Kontseptsiya nepreryivnogo skolzyaschego ierarhicheskogo planirovaniya restrukturizatsii predpriyatiya / S. A. Shpak // VIsnik Hmelnitskogo natsIonalnogo unIversitetu. EkonomIchnI nauki. – 2013. – # 3. – T. 2. – S. 177–182.

2. Kozyir-Chepurnaya M. A. Vremennoy aspekt soglasovaniya strategicheskih planov restrukturizatsii predpriyatiy v sistemah ierarhicheskogo planirovaniya / M. A. Kozyir-Chepurnaya // Nauchnaya industriya evropeyskogo kontinenta – 2013 : IX mezhdunar. nauch.-prakt. konf., 27 noyabrya – 15 dekabrya 2013 g. – Praga, 2014. – S. 102–108.

3. Kozyir-Chepurnaya M. A. Ierarhicheskoe planirovanie restrukturizatsii predpriyatiy: osnovnyie ponyatiya, komponentyi i zadachi / M. A. Kozyir-Chepurnaya // Nauka v InformatsIynomu prostorI : H mIzhnar. nauk.-prak. konf., 21–22 listopada 2014 r. – DnIpropetrovsk, 2014. – T. 3. – S. 18–24.

4. Kozyir-Chepurnaya M. A. O strukturnyih vzaimosvyazyah strategicheskih planov v sisteme mnogourovnevogo ierarhicheskogo planirovaniya restrukturizatsii predpriyatiy / M. A. Kozyir-Chepurnaya // Biznes Inform. – 2015. – # 2. – S. 241–248.

5. Kozyir-Chepurnaya M. A. Problema soglasovaniya planov v sisteme ierarhicheskogo planirovaniya restrukturizatsii promyishlennyih predpriyatiy / E. A. Rachkovskiy, M. A. Kozyir-Chepurnaya // Efektivna ekonomIka. – 2013. – # 11. – Rezhim dostupa: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2532.

6. Kozyir-Chepurnaya M. A. Soglasovanie planov v sisteme skolzyaschego planirovaniya restrukturizatsii predpriyatiy: vremennoy aspekt / M. A. Kozyir-Chepurnaya // Nauka i obrazovanie bez granits – 2013 : IX mezhdunar. nauch.-prakt. konf., 7–15 dekabrya 2013 goda. – Przemyshl, 2013. – V. 9. – S. 79–83.

7. Kozyir-Chepurnaya M. A. K voprosu o standartizatsii opisaniya ierarhicheskih sistem strategicheskogo planirovaniya restrukturizatsii predpriyatiy / M. A. Kozyir-Chepurnaya // Uralskiy nauchnyiy vestnik. – 2015. – # 6 (137). – S. 52–68.

8. Pavlov A. A. Obschaya model i metodyi ierarhicheskogo planirovaniya funktsionirovaniya slozhnyih organizatsionno-proizvodstvennyih sistem s ogranichennyimi resursami / A. A. Pavlov, E. B. Misyura, O. V. Melnikov, S. A. Ruhani // SistemnI doslIdzhennya ta InformatsIynI tehnologIYi. – 2005. – # 4. – S. 7–23.

9. Troyanovskiy V. M. Skolzyaschee planirovanie razvitiya makroekonomicheskoy sistemyi / V.M. Troyanovskiy // Avtomatika i telemehanika. – 2002. – # 10. – S. 87–103.

10. Feldmann Clarence G. The Practical Guide to Business Process Reengineering Using IDEF0 / Feldmann Clarence G. – Dorset House Publishing Company, Incorporated, 1998. – 240 p.

11. Kaganovich M. Efficiency of Sliding Plans in a Linear Model with Time-Dependent Technology / M. Kaganovich // Review of Economic Studies, 1985, vol. 52, issue 4, p. 691–702.

12. Marca D. A. IDEF0 and SADT: A Modeler's Guide / D. A. Marca, C. L. – McGowan, OpenProcess, Inc., 2005b 392 p.

13. Marca D. A. SADT Structured Analysis and Design Technique / D. A. Marca, C. L. McGowan. – McGraw-Hill Book Company, 1988, 392 p.

14. White L. R. A hierarchical production planning system simulator / L. R. White // International Journal of Simulation Modelling, 2012, vol. 11. No 1, p. 40–57.

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 338.2

IRENEUSZ KRAŚ
Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach, Poland

WILL THE SECURITY OF POLAND BE INCREASED UPON JOINING THE EUROZONE?

Abstract – The article covers the issue of the security of Poland in the context of its joining the eurozone. It aims at analysing the cost-benefit balance of Polish accession to the euro area. It shows how important it is for the Poland's security to make this step in the right way and time. The development addresses the issues which emerged recently and may affect the above-mentioned balance. There were presented the main benefits of joining the euro area by Poland before the crisis and it was analysed what impact it had on the balance. The author also presented the conditions which should be fulfilled in order to increase the security of Poland after adopting the euro. This is an important part of the development. If Poland remains outside the eurozone, this will contribute to strengthening the security of the State in the short time. Joining the euro area may be an easy step to take. It is much more difficult, however, to ensure that the Polish economy will safely operate there.

Key words: *eurozone, crisis, economic policy.*

ІРЕНЕУШ КРАШЬ
Університет Яна Кохановського в Кєльцах, Польща

ЧИ МОЖЕ ВСТУП ПОЛЬЩІ ДО ЄВРОСОЮЗУ ГАРАНТУВАТИ ІЙ БЕЗПЕКУ?

Стаття стосується безпеки Польщі в плані її вступу до Євросоюзу. Ціллю статті є аналіз рівня вигідності й коштів пов'язаних із вступом Польщі до зони Євро. В статті розкрито, яке велике значення для безпеки Польщі має його відповідне виконання. Також порушено питання пов'язані з новими обставинами, які можуть вплинути на цей баланс. Автор також представив умови, які належно було б виконати з ціллю зміцнення безпеки Польщі після вступу до Євросоюзу. Ця частина є вагомим елементом статті. Якщо Польща залишиться поза зоною Євросоюзу, то найближчим часом це може посприяти зміцненню безпеки країни. Але вступ до Євросоюзу може сприяти кращим умовам. Складнішим завданням є гарантувати безпечне функціонування в ньому польської економіки.

Ключові слова: *Євросоюз, криза, економічна політика.*

ИРЭНЕУШ КРАШ
Университет Яна Кохановского в Кєльцах, Польша

МОЖЕТ ЛИ ВСТУП ПОЛЬШИ В ЕВРОСОЮЗ ГАРАНТИРОВАТЬ ЕЙ БЕЗОПАСНОСТЬ?

Статья касается безопасности Польши в аспекте ее вступления в Евросоюз. Цель статьи – анализ уровня выгоды и средств, связанных с вступлением Польши в зону Евро. В статье раскрыто насколько большое значение для безопасности Польши имеет соответственное ее исполнение. Также затронуты вопросы, связанные с новыми обстоятельствами, которые могут повлиять на этот уровень. Еще автор представил условия, которые должно было бы выполнить с целью усиления безопасности Польши после вступа в Евросоюз. Эта часть является весомым элементом статьи. Если Польша останеться вне зоны Евросоюза, то в близжайшее время это может посодействовать укреплению безопасности страны. Но вступ а Евросоюз может значительно улучшить условия. Более сложным заданием есть гарантирование безопасности функционирования в нем польской экономики.

Ключевые слова: Евросоюз, кризис, экономическая политика.

Introduction. There is an ongoing discussion in Poland on whether the country should or should not join the Economic and Monetary Union (EMU). As a Member State with a derogation we have the opportunity to decide about the entrance date of our eurozone membership. While outside the euro area we are not integrated under the single monetary policy and do not participate in the decisions related to its functioning. The date of joining the EMU structures will affect the security of Poland. The state security is defined as an actual condition of internal stability and independence of the state, which reflects the absence or presence of threats meaning that the basic existential and behavioural needs of the society are fulfilled and tells whether the state is treated as a sovereign entity in international relations [27, s. 19]. Referring to this definition, the security of the Poland should be considered in terms of internal and external stability. The subject of this research study is the issue of Poland joining the eurozone, analysed in the context of the state security.

The article aims at examining the cost-benefit balance consequent on adopting the euro by Poland. This balance should be decisive when determining the date when Poland should join the euro area, which will in turn affect the security of the state. The analysis will attempt to show how important for the security of Poland is to make the right assessment of costs and benefits of joining the eurozone. This balance will be crucial as to the term of adopting the euro. For the article analysis to be valid, it was based on the simulation and system methods. With to the system method, the analysis covered the entity which is the Polish state in terms of costs and benefits related to joining the euro zone. This analysis also included, although to a lesser extent, the eurozone itself. It also helped determine what conditions need to be met by Poland to join the euro area. The simulation method allowed for the new circumstances to to be reflected in the cost-benefit balance.

The basic research question to verify the hypothesis has already been put in the title of the article: "Will the security of Poland be increased upon joining the eurozone?". The answer to this question is both complex and complicated. The other research questions are: "What are the new circumstances affecting the cost-benefit balance

of adopting the euro?", "Has there been a change in the balance due to the eurozone crisis?". "What conditions must be met in order to increase the security of Poland after it joins the eurozone?".

The research hypothesis is as follows: Increasing the security of the state by joining the eurozone requires concrete measures to be taken in the pre-accession period and this will extend the term of adopting the euro since: there are new circumstances affecting the balance of the euro adoption; the balance has changed after the crisis; there is a need to fulfil certain conditions in order to increase Polish security after it joins the eurozone.

What does it mean for Poland to join the eurozone? Joining the eurozone means both benefits and costs to be incurred by our country and its citizens. Therefore, it is necessary to study them beforehand. In the initial phase of our participation we will have to face a temporary asymmetry of membership. This involves that the costs will emerge as first, with benefits only thereafter. However, they will be conditional, not absolute. This situation will have an instantaneous effect on the state security soon after joining the euro area. The immediacy of accompanying high costs will reduce the security of the state i.e. the actual condition of internal stability and independence of the state.

The benefits of Polish accession to the eurozone include: a decrease in transaction costs, elimination of risks associated with exchange rate, easier access to capital, other political advantages. The most significant costs are the loss of autonomy regarding the conduct of monetary and exchange rate policies, loss of flexibility to respond to asymmetric economic shocks, possible credit boom and overheating of the economy or the risk of price increase [25, s. 13–29]. The rise in prices may be painful not only for consumers but also for producers.

New circumstances affecting the balance of Poland joining the euro area. As new circumstances arose, the balance of costs and benefits of Poland's joining the EMU may be looked at in a different way. The discussion related to this issue covers both arguments for rapid accession, as well as those which will argue for joining the eurozone at a later date. The arguments in favour of joining the eurozone include such issues as: the Ukrainian crisis, challenging the assumptions of full freedom of conducting monetary policy, the idea of creating a separate budget for the euro area and the costs of having our own currency.

An important argument for joining the eurozone is the Ukrainian crisis [29, s. B12; 30, s. B5]. It shows how important is the political security and adds a new dimension to the discussions related to the sovereignty of the Polish economy. While participating in the euro area, we will support pro-Western aspirations of Ukraine more effectively, which is in our interest. Membership in the eurozone increases political and economic solidarity in relation to each other. That is also the direction followed by Lithuania, Latvia and Estonia. In their case it was the political argument that prevailed. Joining the eurozone they are moving away from Russia. The developments in Ukraine have undermined the position of those who argued against the adoption of euro in Poland on the grounds of national sovereignty. Paradoxically, Poland's joining the eurozone in view of the Ukrainian conflict can strengthen our sovereignty. The argument of sovereignty is often abused in the discussion on Polish accession to the euro area. It is therefore important to clarify what is the current meaning of sovereignty and national security [28, s. B11]. This approach requires unceasing endeavours by taking appropriate decisions. The future Europe will constitute a eurozone with its own budget or parliament.

Another argument in favour of accelerating the adoption of euro is the fact that the very assumptions of the full freedom of conducting monetary policy in Poland can be questioned. Full freedom of conducting monetary policy means that the central bank is able to implement it regardless of any possible interference from the part of other operators. The loss of this policy is considered to be the highest expense which the economy is to bear in the aftermath of the euro adoption. To maintain the independence in the conduct of monetary policy is particularly important when a given economy is poorly integrated with the zone in which there is a common currency. The research shows, however, that the actual freedom of conducting monetary policy by a small open economy is significantly reduced even in the case of floating exchange rate system. Therefore, the eurozone membership will not result in a significant restriction of the freedom of conducting monetary policy in Poland as, due to the increasing integration with the euro area, Polish monetary policy is already strongly correlated with that of the ECB. Empirical studies of actual freedom of Polish monetary policy provide serious grounds for challenging the assumptions of its full freedom in Poland [14, s. 278; 25, s. 21–22]. Losing the entire conduct of monetary policy is regarded in Poland as a significant loss of sovereignty, which is of fundamental importance for the state security.

The idea of creating a separate budget for the euro area and establishing a separate parliamentary body is another reason to accelerate the euro adoption. Implementation of the above concept will isolate the "hard members" of the EU, namely the eurozone Member States. The remainder of the EU, including Poland, will constitute a "second class membership". There follows that we may face the process of deepening integration and coordination within the eurozone, rather than enlargement of the euro area. Poland may end up as the last country to be integrated within the zone.

Having our own currency is a cost of 20–25 billion PLN for the Polish economy, i.e. about 1.5 % of GDP [26, s. A5]. The report which was prepared in 2009 by the NBP shows that with the euro we can have a higher economic growth of around 0.2–0.7 % [8, s. 145]. It should be noted, however, that the prepared study did not take into account the crisis.

One argument for delaying Poland's eurozone membership is provided by the studies relating to adjustments cycles. In the light of current research, there is an average synchronisation between business cycles in Poland and those in the euro area. Previous studies showed a higher correlation between them. It has been indicated that out of nine selected Central and Eastern Europe countries that were tested, such as Bulgaria, the Czech Republic, Estonia,

Lithuania, Latvia, Poland, the Slovak Republic, Slovenia and Hungary, the best match with the euro area represent now the Czech Republic, Slovakia and Hungary [23, s. 133–162]. These are the countries which joined the EU after 2004 and some of them are already in the euro zone. Poland is not in this group. This means that it will bear higher costs associated with the loss of an opportunity to conduct its monetary policy and due to joining the eurozone. The member states representing the best synchronisation will incur the lowest costs.

The attitude of contractors towards Poland joining the eurozone is not as clear as before the crisis. Polish participation in the eurozone can be advantageous for Germany due to the price rise. Settlements in the euro are profitable for German companies because of eliminated exchange rate risk. The increase in prices can make the partners and suppliers from Poland less attractive to Germans. This would entail that the end result of the activities of Polish companies would rise in price, which would create in turn the opportunity for some German companies to return to play after they were forced to reduce operations due to competition from the Polish companies. It is worth noting that currently the Polish exports to Germany is 26 %. This is the promotion of extensive economic growth. German interest in Polish membership in the eurozone may stem from the fact that any possible costs will be incurred only by Poland, which would foster the objectives Germany has in European politics [15, s. 122–123].

Comparison of the monetary policy of ECB and that of the National Bank of Poland provides another good arguments against hastening the eurozone membership. This comparison shows that the ECB's monetary policy conducted after the outbreak of the crisis can raise some concerns as to the capabilities of this bank to uphold the economic stability better than the NBP does [4, s. 35–41]. In the eurozone there can be seen an inadequacy of way the ECB conducts the monetary policy. The ECB's monetary policy towards Germany probably will not be beneficial to Poland. Joining the euro area means that Polish economy will have to adopt interest rates set by the ECB. Whereas the differences between the level of interest rates in Poland and in the eurozone are significant. This means that the level of interest rate in the euro area is not right for Poland. As the Polish households' propensity to save is low, negative real interest rates, and such would occur after joining the eurozone, would further aggravate the problem of low household savings, stimulating borrowing and indebtedness [17, s. B9].

The main benefits of joining the euro area before the crisis. Before the crisis, economists were unanimous that Poland would benefit from a prompt joining the eurozone if considering the increased state security. At present, the benefits from before the crisis seem a little less attractive. An easy access to the capital makes it possible to finance economic development. The poorer EU member states have been granted access to a cheap credit. It was assumed that it would contribute to boosting profitable investment and increasing the GDP dynamics. This was not the case, however. In Spain, huge loans on housing construction were taken. Consumers in Portugal and Greece, benefiting from the access to the cheap capital, used the money they had borrowed to buy apartments or new cars. Thus, it turned out that the objectives of injecting cheap capital were missed. It has been used to finance increased consumption or inefficient investments. This use of capital did not have a positive impact on the long-term GDP growth [21, s. B12]. These actions resulted in an excessive debt called a credit bubble, which is some time thereafter ruptured and followed by an outflow of capital and problems with the repayment of the loans taken. In the absence of adequate protective provisions Poland may experience a similar situation. The main argument for Poland joining the eurozone is then weakened.

Another argument in favour of joining the eurozone before the crisis is the exchange rate stability. In case of companies engaged in foreign trade a floating exchange rate, and this occurs in economies that have not joined the euro area, is a little problematic as it is difficult for them to calculate their projects. It turned out, however, that a floating exchange rate was beneficial for Poland in times of crisis and served as an economic shock absorber. Flexible currency proved to be of value at the time of the panic on the interbank market. Banks ceased to lend loans to each other, following the emerging uncertainty as to their repayment. The loans that were the main source of financing of foreign trade were limited. Their drop was dramatical. At the same time, thanks to the floating exchange rate, the zloty weakened by about 30–40 %, which meant that exporters, though selling far fewer goods, could have a similar profit in PLN anyway [10, s. 12–13]. As a result, the existing jobs were saved. The crisis has shown that having its own currency was beneficial for Poland. In summary, if the trade balance worsens, having a floating exchange rate of currency, it is possible to recover competitiveness by the currency depreciation. This gives more room for maneuver in the conduct of national economic policy. However, there is a risk of inflation. The possibility of depreciation of the domestic currency reduces the operations aimed at increasing competitiveness through innovation. This is disadvantageous in the long-term economic perspective.

A floating exchange rate has some imperfections which enforce introducing a fixed exchange rate system. It is characterized by a short-term volatility and a long-term maladjustment. It can become an instrument of competition in the economic community. It allows for the authorities to avoid decision related to the modernization of the economy. Given globalization of economies, a floating exchange rate becomes unpredictable [18, s. B8].

The cost-benefit balance of joining the eurozone after the crisis. As a result of the crisis the cost-benefit balance that Poland would deal with after joining the eurozone has changed. It seems that this new balance will move in time Polish participation in the EMU. Actions taken by the eurozone member states lead to new contributions that each new member state has to pay upon entering the union. Joining the euro area with new institutions means that a every new state becomes another payer. In this way the distribution of costs related to the contributions to the new member states can be handled. Participation in the European Stability Mechanism requires

contributions. It gives support to those countries of the zone that are at risk of "serious financial problems" [20, s. 49]. Joining the banking union makes us shareholders in the bank restructuring and liquidation fund. In the case of the third pillar of the Banking Union we will create the European deposit guarantee scheme. Whereas Poland has real means to guarantee deposits, such measures in other euro area countries are missing. This constitutes another risk to which Poland may be exposed when joining the EU Banking.

A further new element of the eurozone architecture is the fiscal pact following which a proposal was put forward to communitise the debts of the single currency members. This would be done by creating a debt reduction fund. Each new State joining the eurozone would have to pay a contribution to this fund. This would reduce the contributions of existing member states. The assisted countries would be those whose debt exceeded 60 % of GDP ceiling. At this point it is worth stressing that Poland has constitutionally protected itself against exceeding this value [1, art. 216, ust. 5]. Thus, for Poland, to participate in this fund would be detrimental. Our country would act in in the fund as a payer and not a beneficiary. Euro area Member States would be required to repay the debt over 20–25 years, and the collateral would be gold reserves [9].

Another issue is that as a result of Poland joining the eurozone, there will be different voting rules in the Governing Council. Before Lithuania joined the eurozone all members of the Governing Council participated in the voting. A new system of rotational voting involving creating two groups of countries, depending on the size of their economies, is introduced when the number of governors in the Governing Council of the ECB has exceeded 18 [2, art. 1]. It is in effect since Lithuania entered the zone, which took place on 01 January 2015 [6, s. 11]. The governors has been divided into two groups. The first group is composed of 5 governors representing Germany, France, Italy, Spain and the Netherlands [31]. They carry 4 votes. The other group includes 14 governors who carry 11 votes. The governors enjoy the right to vote alternately, each time for a month. If the number of governors were to reach 22, they would be divided into three groups. The first group would be composed of five governors with four votes, the second one of half of the total number of governors with eight votes. The last third group would be composed of the remaining governors with three votes. Within the new system, the governors in these groups take turns to vote at different times [3, art. 10, ust. 2].

Accepting a new member into the euro area serves an additional purpose of propaganda [13, s. 116–117]. This will be advantageous in terms of validation purpose, especially in the case of Poland, the biggest country of the Central and Eastern Europe. It should be also emphasized that during the crisis Poland was placed among the Northern states in the context of budgetary and economic policies, which further adds to its value.

What conditions must be met in order to increase the security of the state after joining the euro area? Economic security of the state associated with Poland's adoption of the eurozone will require specific measures to be taken. It will largely depend on the economy's ability to adapt to changing conditions in its environment. It is mainly a matter of adaptation related to competitiveness. This is why the first and very important element of security measures is to strengthen the competitiveness of the Polish economy. Strengthening competitiveness through floating exchange rate can not be used in the long term as this could lead to competition based on low wages and extensive manufacturing technologies [11, s. A9–A10]. A non-eurozone member state is not usually a leader in production. It is, in contract, a subcontractor. In the case of Poland, it has consolidated its role of a low-cost contractor, called "the China of Europe", reducing its competitive strength to offering low labour costs [19, s. B8], rather than innovations. The existing law of one price will level labour costs. This will significantly reduce the competitiveness of the Polish economy. After calculations, Poland's competitiveness shows weakening. Only recently, a kilogram of Polish export was 60 cents and now reaches 1.6 euros, while German exports is about 3.2 euros [10, s. 13]. Simple methods of economic growth such as cheap labour or increasing efficiency through imports of innovation run down. Poland should strive to transform from an importer to an exporter of innovations. A chance for Poland to go in this direction has been created through the means it was allocated from the EU budget for innovation in the amount of 45 billion PLN [24, s. B9]. The technological gap between Poland and the EU keeps widening. Therefore Poland should put a special emphasis on the development of basic research, so that innovations can develop. In the area of innovation Poland is clearly below the EU average. After two years of being grouped among the average innovators, it fell to a group of the so-called poor innovators which are characterized by the level of the Summary Innovation Index (SII) lower than average for all EU countries. In 2013 we were able to stay ahead of only Bulgaria, Romania and Latvia [7, s. 242]. The economic innovations are crucial because they determine the absorption of capital. Polish innovation indicators are not optimistic [5, s. 127]. It is therefore imperative to strive to strengthen it with a view to the future of the Polish economy. We should reform the Polish economy to increase competitiveness, not just in order to join the monetary union but for ourselves.

The countries whose only way to regain competitiveness is to manipulate the floating exchange rate develop slower in the long run. Being in the euro currency zone naturally forces the restructuring of the economy. One such example is Germany who, having the euro, became competitive both in the euro area and globally. They were also the most complaining country about an inappropriate and too high exchange rate of their national currency into the euro [22, s. B11]. Given the current state of competitiveness of the Polish economy, which is very low, endeavours to increase it seem to take years to have effect. All the more so as every action aimed at boosting the competitiveness is meant to be a long-term project. The plan, however, is worth pursuing since the southern European countries with a common currency have similar problems, which only confirms that it is risky to stay in

the area of economies with low innovativeness, and such is Poland now. Thus, in view of these necessary measures, the date when Poland can join the eurozone will extend considerably.

Stable public finances is another very important condition which should be met before joining the eurozone. Joining the monetary union, as a state we lose the ability to conduct an autonomous monetary policy through which we could support the economy. It involved the implementation of expansive or restrictive monetary policy, when appropriate. Public finances should be so prepared that, upon entering the zone, they will become an efficient instrument stabilizing the financial situation in the economy. The adoption of the euro means that thanks to stable public finances, we can take advantage of the automatic economic stabilizers which include expenses and taxes. When downturn comes, they become the shock absorber that protects against crisis. At that time the growth of the state budget deficit usually occurs. Having a good fiscal policy while inside the eurozone requires a very small budget deficit, i.e. a large airbag [10, s. 14]. The former Minister of Finance Jacek Rostowski suggested that when joining the euro area Polish debt-to-GDP ratio should be at 40 % or showing signs to be descending to that level [12, B11]. Looking at our budget structure, it will be very difficult to achieve, given that as much as 2/3 of government spending is the so-called rigid expenditure, which is legally determined. This means that the financial resources for these expenditures are statutorily guaranteed. It would be required to change the legislation, which seems very difficult from a political point of view. The rigid expenditure guarantees the flow of funds to the voters of individual political parties. Hungarian Prime Minister Viktor Orban suggested Hungary should join the eurozone when the per capita GDP constitutes 90 % of the eurozone average at the current 65 % [16].

Prior to joining the eurozone we should also try to make our labour market more flexible and the companies more capable of adapting quickly to the market needs. This means that during the recession the market response is not high unemployment but a structural change of employment, for instance, or lowering wages. Polish companies are able to respond quickly to problems with changing competitiveness. However, this involves restrictive restructuring programs which increase unemployment. The labour market quickly adapts to crises, but at high social cost [21, s. B12]. The flexibility of the Polish labour market is based on the so called junk contracts. The result is that members of Polish households do not invest in themselves, do not buy houses or apartments. In short, we are dealing with unsophisticated flexibility. The model labour market can be seen in the Nordic countries, where it is easy to dismiss an employee, but he or she gets high benefits and training proposals instead [10, s. 14]. So far Poland can not afford such solutions on the labour market.

Conclusion. The hypothesis presented in the introduction to this development that increasing the security of the Polish state by joining the eurozone requires concrete measures to be taken in the pre-accession period and that this will extend the term of adopting the euro has been altogether positively verified. However, as new circumstances arose affecting the cost-benefit balance of Poland joining the euro area, the discussion covered both the arguments favouring an accelerated euro adoption and those that support delayed joining the eurozone, also in view of the security of the State. The main arguments that speak in favour of rapid accession to the eurozone are the Ukrainian crisis, challenging the assumptions of full freedom of conducting monetary policy, the idea of creating a separate budget for the euro area and the cost of having our own currency. They undermine to some extent the presented hypothesis. Their importance taken into account, the efforts to join the monetary union should be intensified. Whereas the hypothesis assumes that the measures to be taken will result in extending the pre-accession period. The arguments for the thesis underline the need to extend the period preparing Poland to join the eurozone. These include studies on synchronisation of Polish business cycles with the cycles in the eurozone and the attitude of contractors. Particularly noteworthy here is the argument concerning conducting monetary and exchange-rate policies.

The crisis affected the cost-benefit balance of Polish accession to the EMU. If Poland joins the euro area with new institutions, it will become another payer. In this way the expenses associated with contributions to the new Member States will be spread on all the eurozone members. Contributions to the Community are required due to participation in the European Stability Mechanism and Banking Union Following the participation in the fiscal pact the eurozone countries debts may be communitised. This involves further contributions. Since 1997 Poland has been constitutionally protected against exceeding the ceiling of 60 % of GDP, in contrast to the countries exceeding this value, which would be covered by communitisation.

Upon joining the euro area, the President of the NBP will fall under the rotational system of voting in the Governing Council. This will entail that he will be periodically excluded from the group of governors entitled to vote. As a result he will not have influence on the decisions that will be taken at this time. In a sense, this weakens the position of a state which has joined the EMU. The rotational voting was introduced in 2015 following the euro adoption by the18th country, i.e. Lithuania. Earlier all the Presidents of the central banks of the euro area were eligible to vote in the ballot of the Governing Council.

The hypothesis is positively verified by the argument that the benefits of joining the eurozone that were considered the most important before the crisis are no longer so obvious. This includes an easy access to cheap capital, which created opportunities to finance economic development and to have a fixed exchange rate. Firstly, it should be ensured that adequate rules in the banking sector in relation to the availability of mortgage and consumer loans are introduced so as to avoid the trouble that occurred in Spain, Portugal or Ireland. Having a floating exchange rate gives more room to maneuver in the conduct of national economic policy. With a floating exchange rate, however, it is necessary to consistently take efforts to increase competitiveness through innovation. There is a threat that the authorities will avoid decisions to modernize the economy.

In order to increase the security of the state after joining the euro area more efforts should be made to increase the competitiveness of the Polish economy through innovativeness. Competitive strength of the Polish economy is low. Cheap labour force is our main asset in this respect. In the absence of competitiveness based on innovation Poland may face troubles that have occurred in the southern euro area Member States. This only confirms that there is a huge risk for Poland to stay in the eurozone as a poorly innovative economy.

Stable public finances is another important condition contributing to the security of the state after joining the eurozone. Transferring the powers to conduct monetary policy on the ECB, we lose an essential instrument of conducting economic policy. Therefore, public finances should become an efficient instrument for stabilizing the financial situation in the Polish economy. This will be achieved by automatic economic stabilizers, that is expenditure and taxes. They will operate properly with a low budget deficit and protect against crisis. In Poland, reducing the deficit may be difficult due to a significant ratio of legally determined expenditure. A considerable improvement in the flexibility of the Polish labour market is an important element in strengthening national security. Polish labour market flexibility generates high social costs. In other words, we are dealing with a low-quality flexibility of the labour market, mostly based on junk contracts. If Poland remains outside the eurozone, it will contribute to strengthening the security of the State in the short time. Poland should clearly declare its willingness to join the single currency with the date of joining the area determined as a function of improvement in competitiveness, labour market flexibility and strengthened public finances.

Taking a decision on joining the eurozone too early may be paid with limited security. Two issues are of importance here: Polish economy should be reformed and the recovery mechanisms introduced in the euro area should function in accordance with the expectations presented to them. All this takes time. It is safe to join a reformed eurozone in which a prepared Polish economy will be able to thrive. It must be remembered that the very joining the euro area may be easy, but it is much more difficult to ensure that the Polish economy will safely operate there. Therefore it seems important for Poland to take all the necessary actions pointed out in the study in order to strengthen the security of the state.

References

Legal Acts

1. Konstytucja RP z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz. U., nr 78, poz. 483 ze zm.)
2. Decyzja Europejskiego Banku Centralnego z dnia 18 grudnia 2008 r. dotycząca opóźnienia stosowania systemu rotacyjnego w Radzie Prezesów Europejskiego Banku Centralnego (EBC/2008/29), Dz. Urz. UE 2009 L ¾)
3. Protokół (nr 4) w sprawie Statutu Europejskiego Systemu Banków Centralnych i Europejskiego Banku Centralnego, Dz. Urz. UE 2012/C 362/01).

Reports

4. Czy Polska powinna przystąpić do strefy euro. Raport Instytutu Misesa, Instytut Misesa, Warszawa 2013.
5. Ekonomiczne wyzwania integracji Polski ze strefą euro, NBP, Warszawa 2014.
6. Komunikat Prasowy 3324 posiedzenia Rady UE. Sprawy gospodarcze i finansowe, Luksemburg, 20 czer-wca 2014 r., www.consilium.europa.eu/uedocs/NewsWord/PL/ecofin/143645.doc, [data dostępu: 10.01.2015]
7. Polska 2013. Raport o stanie gospodarki, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2013.
8. Raport na temat pełnego uczestnictwa Rzeczpospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej, NBP, Warszawa 2009.
9. Raport Rompuya o wzmacnianiu eurolandu : możliwa zmiana traktatu, www.obserwatorfinansowy.pl [data dostępu 28.12.2014].

Articles

10. Belka M. Strefa euro – szansa czy zagrożenie, “Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego” 2014, nr 3(66).
11. Belka M., Wyczynowy kapitalizm do poprawki, “Dziennik Gazeta Prawna”, 14 luty 2014.
12. Droga do euro wiedzie przez mniejszy dług, “Rzeczpospolita”, 19 kwietnia 2013 r.
13. Formuszewicz R., Zainteresowanie RFN polskim członkostwem w strefie euro. Perspektywa Polityczna, “Sprawy Międzynarodowe” 2014, nr 2.
14. Goczek Ł, Mycielska D., Gotowi na euro? Badanie empiryczne faktycznej swobody polskiej polityki pieniężnej, “Bank i Kredyt” 2013, nr 45(3).
15. Gotz M. Zainteresowanie RFN polskim członkostwem w strefie euro. Perspektywa ekonomiczna, “Sprawy Międzynarodowe” 2014, nr 2.
16. Gulyas V. Hungary Needs Much Higher GDP to Join Euro, PM Says, “Wall Street Journal”, 16 lipiec 2013.
17. Halesiak A. Euro a łapanie pcheł, “Rzeczpospolita”, 9 stycznia 2014.
18. Nowak A.Z., Ryć K., Czy strefa euro może być dla Polski arkadią?, “Rzeczpospolita”, 27 stycznia 2015.
19. Nowak A.Z., Ryć K., Złoty czy euro, “Rzeczpospolita”, 26 marca 2014.
20. Nowak-Far A. Funkcjonowanie unii gospodarczej i walutowej, “Sprawy Międzynarodowe” 2012, nr 1.
21. Orłowski W.M. Poważniej o euro, “Rzeczpospolita” 7 stycznia 2015.

22. Petru R. Euro wymusi konkurencyjność, “Rzeczpospolita”, 24 stycznia 2013.
23. Pietrzak M. Opis cykli koniunkturalnych w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej oraz ich synchronizacja ze strefą euro, “Bank i Kredyt” 2014, nr 45(2).
24. Radwan I. Jak nie wpaść w pułapkę, “Rzeczpospolita”, 12 sierpnia 2014.
25. Rosati D.K. Czy Polska powinna przystąpić do strefy euro?, “Gospodarka Narodowa” 2013, nr 10.
26. Rosati D.K. Rząd dla wyposzczonych kryzysem, “Rzeczpospolita” 9 październik 2014.
27. Słownik terminów z zakresu bezpieczeństwa narodowego, AON, Warszawa 2008.
28. Wojtyna A. Jak dyskutować o euro?, “Rzeczpospolita”, 4 stycznia 2013.
29. Wojtyna A. Po expose: bez przełomu w sprawie euro, “Rzeczpospolita”, 2 październik 2014.
30. Wojtyna A. Ukraina a euro w Polsce, “Rzeczpospolita”, 5 marca 2014.

Websites

www.ecb.europa.eu/ecb/orga/decisions/govc/html/faqvotingrights.pl.html [data dostępu: 10.01.2015]

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 338.42

С. В. КОВАЛЬЧУК
Хмельницький національний університет
Л. П. ЛУЦКОВА
Хмельницький економічний університет

ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті обґрунтовано теоретико-методичні основи до трактування сутності інформаційної логістичної системи торговельних підприємств, її складових: інформації та інформаційних потоків. Розроблено практичні рекомендації щодо формування інформаційної логістичної системи на торговельних підприємствах. Визначено, що торговельні підприємства у своїй діяльності можуть і мають використовувати логістичні інформаційні системи, що значно посилить їх внутрішній і ринковий потенціали, а отже зміцнить їх конкурентні позиції.

Ключові слова: *торговельні підприємства; інформаційні потоки; логістика; логістична система; інформаційна логістична система.*

S. V. KOVALCHUK
Khmelnytsky National University
L. P. LUTSKOVA
Khmelnitsky University of Economics

FORMATION OF INFORMATION LOGISTIC SYSTEM OF TRADE ENTERPRISES

Abstract – In the article the theoretical and methodological foundations to the interpretation of the essence of information logistics system trading enterprise, its components, and information flows. Practical recommendations for the formation of information logistics system for commercial enterprises. Determined that commercial enterprises in their activities can and should use the logistics information systems that significantly enhance their internal and market potential, and hence strengthen their competitive position.

Key words: *commercial enterprises; information flows; logistics; logistics system; logistics information system.*

С. В. КОВАЛЬЧУК
Хмельницкий национальный университет
Л. П. ЛУЦКОВ
Хмельницкий экономический университет

ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ТОРГОВЫХ КОМПАНИЙ

В статье обоснованы теоретико-методические основы к трактовке сущности информационной логистической системы торговых предприятий, ее составляющих: информации и информационных потоков. Разработаны практические рекомендации по формированию информационной логистической системы на торговых предприятиях. Определено, что торговые предприятия в своей деятельности могут и должны использовать логистические информационные системы, значительно усилит их внутренний и рыночный потенциалы, а следовательно укрепит их конкурентные позиции.

Ключевые слова: *торговые предприятия; информационные потоки; логистика; логистическая система; информационная логистическая система.*

Постановка проблеми. В основі процесу управління торговельними підприємствами лежить обробка інформації, яка циркулює в логістичних системах. Взагалі торговельні підприємства для здійснення комерційної діяльності мають формувати та обробляти різноманітні інформаційні потоки, оцінюючи різні види інформації. Необхідною умовою узгодженої роботи всіх ланок логістичної системи є наявність інформаційних систем, які подібно центральній нервовій системі здатні швидко та економічно підвести потрібний сигнал до потрібного пункту в потрібний момент. Одним з найважливіших умов успішного функціонування торговельної справи в цілому є наявність такої системи інформації, яка дозволила б зв'язати воєдино всю діяльність (формування замовлень від кінцевих споживачів, виробництво, постачання, транспорт, складування, розподіл тощо.) і керувати нею виходячи з принципів єдиного цілого. Торгівля зазвичай віддзеркалювала стан суспільного виробництва, а на сучасному етапі його розвитку стало очевидним, що інформація – це самостійний виробничо-комерційний фактор, потенційні можливості якого відкривають широкі перспективи для зміцнення конкурентоспроможності торговельних підприємств. А інформаційні потоки є тими ланцюжками, які поєднують всі елементи логістичної системи.

За таких умов перед кожним торговельним підприємством постають завдання щодо використання нових підходів в організації інформаційних логістичних систем з урахуванням сучасних концепцій управління і їх застосування в операційному і стратегічному управлінні [3, с. 266].

Аналіз публікацій з проблеми дослідження. Теоретичним аспектам розвитку торговельних підприємств присвячені праці таких економістів, як: В. Апопія, Н. Голошубової, Л. Дідківської, А. Мазаракі, Т. Футало, І. Школи та ін. Разом з тим, проблеми логістичного забезпечення краще розглядалися з погляду застосування інформаційної логістики виробничими підприємствами. Висвітленню цих аспектів, присвя-

чено праці як зарубіжних (Р. Барчік, Т. Малкус, А.К. Саміі, Ч. Сковронек, Т. Алесинская), так і українських науковців, серед яких можна окремо виділити роботи Є. Крикавського, Є. Маєвського, Н. Чорнописької, М. Талана. Відтак, незважаючи на значні напрацювання вчених-економістів стосовно дослідження теоретичних та практичних аспектів діяльності торговельних підприємств, на наш погляд, недостатньо висвітленими і опрацьованими залишаються питання, пов'язані з формуванням та реалізацією на підприємствах торгівлі інформаційних логістичних систем, зокрема визначення її місця у логістичній діяльності торговельного підприємства та ролі в умовах євроінтеграційних і глобалізаційних процесів. Власне необхідність удосконалення теоретико-методичних основ і розробки практичних підходів до визначення завдань, що постають перед інформаційними логістичними системами, їх формування і запровадження торговельними підприємствами обумовила необхідність написання цієї статті.

Метою статті було визначити проблеми, що виникають перед торговельними підприємствами в контексті отримання і опрацювання інформації, і розробити рекомендації щодо їх подолання за умови формування та запровадження на цих підприємствах інформаційної логістичної системи.

Виклад основного матеріалу. Інформаційні ресурси становлять одну з найважливіших підсистем ресурсного потенціалу торговельного підприємства, а інформація є ключовим елементом його логістичних операцій. Логістична інформація – це цілеспрямовано зібрана сукупність фактів, явищ, подій, що становлять інтерес і підлягають реєстрації та обробці для забезпечення процесу управління логістичною системою підприємства.

За сучасних умов саме інформація стає ключовим чинником успіху комерційної діяльності підприємства. Завдяки її ефективної обробці можна отримати дані про реальні та потенційні потреби споживачів (клієнтів торговельного підприємства), істотно скоротити витрати на складування, досягти кращого управління запасами, узгодженості дій постачальників і споживачів, прискорити транспортування за рахунок узгодженості всіх ланок транспортного ланцюжка. Відсутність своєчасної інформації викликає затоварювання або брак товарів на полицях магазинів, причому перша тенденція призводить до необхідності залучення додаткових коштів для забезпечення ефективної роботи торговельного підприємства, а друга – до втрати клієнтури, що за умов значної конкуренції може призвести до банкрутства підприємства.

Значна увага при формуванні інформаційної логістичної системи торговельного підприємства має приділятися аналізу чинників формування специфіки зовнішнього середовища: параметрів демографічного розвитку населення, галузевої структури зайнятості економічно активного населення території, спеціалізації господарства, розвитку транспортної та складської інфраструктури тощо. На рис. 1 подано спрощену схему інформаційних логістичних потоків, у якій відображено проходження основних інформаційних потоків, необхідних для забезпечення логістики торговельного підприємства.

Рис. 1. Схема інформаційних потоків у логістиці торговельного підприємства

Отже, об'єктом управління в інформаційній логістичній системі виступають інформаційні потоки. Під інформаційним потоком розуміємо систематизовану сукупність повідомлень, що циркулюють у логістичній системі, між логістичною системою підприємства торгівлі і його зовнішнім середовищем, необхідна

для здійснення управління і контроля за логістичними операціями. Інформаційний потік може існувати у вигляді паперових і електронних документів. З наведеного слідує, що комунікації є найважливішою складовою системи управління будь-якої організації. З їх допомогою надається інформація для прийняття управлінських рішень при виконанні ієрархічної функцій управління, для координації та інтеграції діяльності різних підрозділів підприємства, а також партнерів у ланцюзі поставок.

Слід зазначити, що у недалекому минулому, а на деяких підприємствах і до цього часу, інформаційні витрати розглядали як "центр витрат". Сьогодні ситуація докорінно змінилася, більшість топ-менеджерів та менеджерів середнього рівня вважають, що ефективне прийняття рішень у кожній з підсистем сучасного торговельного підприємства є можливим лише за умови врахування альтернатив (економічних, юридичних, маркетингових, логістичних тощо), котрі виникають із загального масиву корпоративної інформації.

Отже, для забезпечення ефективної роботи торговельного підприємства стала необхідною обробка значної кількості різноманітної інформації, обумовлена швидким зростанням як внутрішньофірмових, так і зовнішніх інформаційних потоків. Принципову схему вертикальних інформаційних потоків у логістичних системах торговельних підприємств подано на рис. 2.

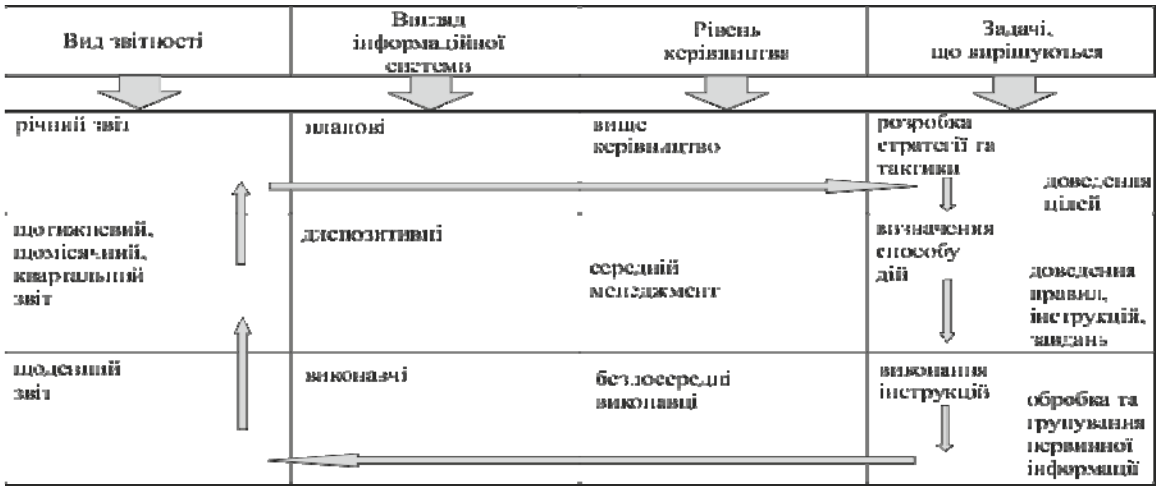


Рис. 2. Принципова схема вертикальних інформаційних потоків у логістичних системах торговельних підприємств

Разом із тим, інформаційна логістика на торговельному підприємстві стане ефективною ефективною лише в тому випадку, якщо в структурі фірми їй буде надано високий статус в особі головного функціонального менеджера-директора з логістики (на правах заступника директора торговельного підприємства). Лише в цьому випадку такі завдання логістики, як: раціоналізація матеріальних потоків підприємства, економія фінансових витрат впродовж усього логістичного ланцюга тощо будуть безперечно виконуватися.

З певними припущеннями, пов'язаними зі специфікою діяльності торговельних підприємств, можна стверджувати, що інформаційна логістика є частиною логістичної системи організації, що вивчає і вирішує проблеми організації та інтеграції інформаційних потоків для прийняття управлінських рішень в її логістиці. Інформаційна логістика організовує потік даних, який супроводжує матеріальні та фінансові потоки, займається створенням і управлінням інформаційними системами, впровадженням інформаційних технологій, які технічно і програмно забезпечують передачу та обробку логістичної інформації. За допомогою інформаційної логістики і вдосконалення на її базі методів планування і управління на торговельних підприємствах провідних промислових країн відбувається в даний час процес, суттю якого є заміна фізичних запасів товарів надійною інформацією.

Предметом вивчення інформаційної логістики є особливості побудови і функціонування інформаційних систем, що забезпечують функціонування логістики торговельного підприємства.

Метою інформаційної логістики торговельного підприємства є побудова та експлуатація інформаційних систем, що забезпечують наявність:

1) потрібної інформації (для управління матеріальними та фінансовими потоками, що виникають на торговельних підприємствах);

2) в потрібному місці (в інформаційній системі підприємства);

3) в потрібний час (достатній для прийняття управлінського рішення);

4) необхідного змісту (для особи приймаючої рішення);

5) з мінімальними витратами (що забезпечується переведенням паперових носіїв інформації в електронні).

Засоби інформаційної логістики на торговельному підприємстві мають дозволяти планувати матеріальні та фінансові потоки, управляти ними і контролювати їх. Тому основними завданнями інформаційної логістичної системи є:

1. Планування логістичних потреб торговельного підприємства щодо передачі та обробки інформації.

2. Аналіз рішень, пов'язаних з просуванням матеріальних, фінансових, і відповідних інформаційних потоків, а отже і вимог до їх параметрів. Слід зазначити, що на торговельних підприємствах фінансові потоки можуть бути випереджаючими і такими, слідують за матеріальними, проте і в тому і в іншому випадках вони супроводжуються відповідними потоками інформації.

3. Здійснення управлінського контролю логістичних процесів.

4. Максимальна інтеграція учасників логістичної системи [1].

Висновки. Формування інформаційних логістичних систем торговельними підприємствами є інструментом логістичного управління на тактичному та стратегічному рівнях. Власне інформаційна логістична система, яку формує під свої логістичні потреби торговельне підприємство за своєю сутністю має стати системою ефективного управління інформаційними потоками, котрі здійснюють як пряме, так і зворотне обслуговування матеріальних та фінансових потоків, а отже сприяють підвищенню конкурентних позицій фірми на ринку. Зазначені напрями розвитку інформаційних логістичних систем та їх практичне застосування підприємствами торгівлі створюють нову якість управління логістичними процесами. Вони дозволяють приймати рішення в реальному масштабі часу, істотно підвищити прозорість процесів фізичного просування і зменшити логістичні витрати. Також застосування інформаційних логістичних систем на торговельних підприємствах значною мірою підвищують ефективність роботи торговельного персоналу; знижують ризики виникнення помилок; надають можливість звести до мінімуму паперовий документообіг, а отже і дублювання інформаційних потоків, а саме.

1. Скорочується час логістичного процесу. Завдяки використанню випереджаючого інформаційного потоку про рух матеріального і фінансового потоків, можна заздалегідь оптимізувати майбутні транспортні, складські, вантажно-розвантажувальні процеси і скоротити час здійснення торговельної операції.

2. Знижуються товарні запаси в результаті зниження ризиків. Матеріальні запаси можна частково замінювати точною та своєчасною інформацією про їх наявність на складі або на шляху до нього.

3. Раціоналізується використання ресурсів. Своєчасна інформація про здійснення логістичних процесів і про стан логістичної інфраструктури дозволяє більш раціонально використовувати транспортні засоби, вантажно-розвантажувальне устаткування, торговельний та підсобний персонал тощо.

4. Підвищується якість логістичного процесу. Інформаційна прозорість логістичного процесу дозволяє в режимі реального часу ухвалювати рішення, краще реагувати на перешкоди, неефективно організовані ділянки роботи, зайві витрати ресурсів тощо.

5. Скорочуються помилки при оформленні документів і в процесі їх обігу.

6. Скорочуються обсяги паперової документації, що пришвидшує рух інформаційних потоків.

7. Скорочуються витрати на оформлення документів.

Слід зазначити, що створення таких багатофункціональних інформаційних логістичних систем є складним і довготривалим процесом, котрий вимагає значних фінансових, трудових і матеріальних інвестицій. Більшість малих і середніх підприємств виявляють організаційну неготовність до запровадження інформаційних логістичних систем [3, с. 272]. Крім того, навіть на потужних торговельних підприємствах запровадження зазначених систем зустрічає значний супротив з боку торговельного персоналу, який звик працювати з паперовими носіями. Іншим аргументом проти запровадження інформаційної системи є те, що до початку функціонування доволі складно оцінити її результативність. Погіршити ефективність роботи інформаційної системи значною мірою може застаріла логістична інфраструктура (оснащення складів, транспортні засоби). Ще одним фактором, чому інформаційні логістичні системи на вітчизняних торговельних підприємствах не знайшли повномасштабного застосування, є те, що на вітчизняному ринку інформаційних систем має місце недостатня їх пропозиція, недостатня кваліфікація фірм, котрі пропонують послуги програмування таких систем, а також неготовність контрагентів до інтегрування в інформаційну систему торговельного підприємства.

Сьогодні повноцінні інформаційні логістичні системи з повномасштабним розподілом функціональних обов'язків між різними рівнями менеджменту формуються лише на великих торговельних підприємствах тільки великі фірми, що володіють серйозним технічним і фінансовим потенціалом мають можливість впроваджувати багатофункціональні інформаційні логістичні системи.

Разом з тим, активний розвиток Інтернет-торгівлі, мережеве просування товару до споживача, застосування торговельними підприємствами клієнтоорієнтованого підходу свідчать про те, 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 [2, с. 188]. Торговельні підприємства мають вибудувати нову маркетингову стратегію розвитку, яка буде базуватися на ефективному інформаційному логістичному забезпеченні. Отже, розвиток торговельних підприємств значною мірою визначається запровадженням на них багатофункціональних інформаційних логістичних систем.

Література

1. Алесинская Т. В. Основы логистики. Функциональные области логистического управления [Електронний ресурс] / Т. В. Алесинская. – Режим доступу: http://www.aup.ru/books/m193/5_3.htm

2. Ковальчук С. В. Маркетингові стратегії розвитку торговельних підприємств / С. В. Ковальчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 1. – С. 183–188.

3. Талан М. В. Логістична інформаційна система на торговельному підприємстві / М. В. Талан // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10. – С. 266–272

4. Чорнописька Н. В. Логістичні інформаційні системи в стратегічному розвитку організацій / Н. В. Чорнописька // Вісник НУ "Львівська політехніка". Секція: Логістика. – 2001. – № 416. – С. 361–370.

References

1. Alesy`nskaya T. V. Osnovы logy`sty`ky`. Funkcy`onal`nыe oblasty` logy`sty`cheskogo upravleny`ya [Elektronny`j resurs] / T. V. Alesy`nskaya. – Rezhy`m dostupu: http://www.aup.ru/books/m193/5_3.htm

2. Koval`chuk S. V. Markety`ngovi strategiyi rozvy`tku torgovel`ny`x pidpry`yemstv / S. V. Koval`chuk // Visny`k Xmel`ny`cz`kogo nacional`nogo universy`tetu. Ekonomichni nauky`. – 2015. – # 1. –S. 183–188.

3. Talan M. V. Logisty`chna informacijna sy`stema na torgovel`nomu pidpry`yemstvi / M. V. Talan // Aktual`ni problemy` ekonomiky`. – 2009. – # 10. – S. 266–272.

4. Chornopy`s`ka N. V. Logisty`chni informacijni sy`stemy` v strategichnomu rozvy`tku organizacij / N. V. Chornopy`s`ka // Visny`k NU "L`vivs`ka politexnika". Sekciya: Logisty`ka. – 2001. – # 416. – S. 361–370.

Надіслана/Written: 31.08.2015 р.
Надійшла/Received: 1.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 658:005.922.1:33

О. В. КОВАЛЕНКО, Ю. О. БАЛЮРА
Запорізька державна інженерна академія

ОБГРУНТУВАННЯ ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проводиться теоретичне дослідження і розробка практичних рекомендацій щодо шляхів підвищення рівня економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: економічна безпека, дестабілізуючі фактори, підприємницький ризик, недобросовісна конкуренція, інвестиції.

O. V. KOVALENKO, Y. O. BALYURA
Zaporizhia State Engineering Academy

JUSTIFICATION OF ACTIONS FOR INCREASE OF LEVEL OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

Abstract – The purpose of article is a theoretical justification and development of practical recommendations concerning actions for increase of level of economic security of the enterprise. The main goal of economic security of the enterprise consists in a guarantee of its stable and the most effective functioning now and of the high potential of development in the future. However, there is a number of the destabilizing factors that negatively influence on providing of economic security. Especially sharply the problem is shown in the situations connected with entrepreneurial risks, unfair competition and also with defects or lack of legislative base of activity of business entities. For increasing the level of economic security of the enterprises and the state in general, it is necessary to consider the international experience in this area.

Key words: economic security, destabilizing factors, entrepreneurial risk, unfair competition, investment.

Е. В. КОВАЛЕНКО, Ю. О. БАЛЮРА
Запорожская государственная инженерная академия

ОБОСНОВАНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Целью статьи является теоретическое обоснование и разработка практических рекомендаций относительно путей повышения уровня экономической безопасности предприятия. Главная цель экономической безопасности предприятия заключается в гарантии его стабильного и максимально эффективного функционирования сейчас и высокого потенциала развития в будущем. Но существует ряд дестабилизирующих факторов, негативно влияющих на обеспечение экономической безопасности. Особенно остро проблема проявляется в ситуациях, связанных с предпринимательскими рисками, недобросовестной конкуренцией, а также с недоработками или отсутствием законодательной базы деятельности субъектов хозяйствования. Для того, чтобы повысить уровень экономической безопасности предприятий и государства в целом, необходимо учитывать международный опыт в этой области.

Ключевые слова: экономическая безопасность, дестабилизирующие факторы, предпринимательский риск, недобросовестная конкуренция, инвестиции.

Постановка проблеми. Сьогодні, коли ситуація в країні характеризується значною політичною та економічною нестабільністю, підприємства дедалі частіше зіштовхуються з проблемою забезпечення економічної безпеки. Ця нестабільність вимагає від господарюючих суб'єктів постійної адаптації, зокрема пошуку нових і вдосконалення вже відомих засобів забезпечення системи економічної безпеки задля досягнення економічних і соціальних цілей діяльності підприємства. Шляхи підвищення рівня захищеності підприємства від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх чинників є важливим та складним завданням, оскільки від його виконання залежить своєчасність розроблення конкретних заходів усунення загроз.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні основи заходів щодо підвищення рівня економічної безпеки підприємства знайшли своє відображення в наукових працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як: В. Ортинський, Л. Донець, В. Геєць, Н. Ващенко, Й. Петрович, М. Кизим, А. Кіт, О. Семенів, І. Нагорна, С. Ілляшенко, Т. Кузенко, В. Ярочкін, О Камишнікова, С. Довбня, Н. Гічова, І. Плєтникова, Г. Козаченко, Т. Васильців, В. Пономарьов, О. Ляшенко, Т. Авамілева та ін.

Формулювання цілі статті. Метою статті є теоретичне обґрунтування і розробка практичних рекомендацій щодо шляхів підвищення рівня економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як стверджує С.Н. Ілляшенко, економічна безпека підприємства – це стан ефективного використання його ресурсів і існуючих ринкових можливостей, що дозволяє запобігати внутрішнім і зовнішнім загрозам і забезпечувати його тривале виживання і стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії [1]. Зміст економічної безпеки підприємств розкривається через забезпечення реалізації стратегічних інтересів підприємства на основі використання можливостей зовнішнього середовища із застосуванням продуктивної взаємодії із суб’єктами зовнішнього середовища [2]. Необхідність постійного дотримання економічної безпеки зумовлюється об'єктивною потребою кожного суб'єкта господарювання у забезпеченні стабільного функціонування і досягнення цілей його діяльності [3, с. 401].

Головна мета економічної безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування тепер і високий потенціал розвитку в майбутньому. До основних функціональних цілей економічної безпеки належать:

– забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства;

– забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу суб'єкта господарювання;

– досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством;

– досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу;

– мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;

– якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;

– забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства;

– ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів [4].

Але, на жаль, існує ряд зовнішніх та внутрішніх факторів, які дестабілізують і негативно впливають на економічну безпеку підприємства. До зовнішніх можна віднести законодавчу нестабільність, необґрунтовані зміни у системі державного регулювання підприємницької та господарської діяльності, протизаконну діяльність конкурентів, безвідповідальність ділових партнерів, свідомі чи несвідомі дії окремих посадових осіб, корупцію, воєнні дії, негативні макроекономічні тенденції (інфляція, підвищення відсоткових ставок, зниження рівня ділової активності та купівельної спроможності населення, несприятлива кон'юнктура ринку) тощо. До внутрішніх негативних факторів відносять дії чи бездіяльність працівників, які суперечать інтересам комерційної діяльності підприємства, наслідком чого може бути втрата інформаційних ресурсів (розголошення комерційної таємниці чи конфіденційної інформації), звільнення провідних висококваліфікованих працівників, що призводить до послаблення інтелектуального потенціалу, втрата економічних зв’язків з партнерами, постачальниками, підрив ділового іміджу підприємства на ринку.

Проблема забезпечення економічної безпеки особливо гостро виникає в ситуації, що пов’язана з підприємницьким ризиком, недобросовісною конкуренцією, а також слабкістю або відсутністю необхідної законодавчої бази діяльності суб’єктів господарювання. Разом з тим поява поняття “економічна безпека” – це свого роду реакція на загрози підприємництва в ринковій економіці [5].

Комплексна дія на потенційні і реальні загрози вимагає реалізації наступних завдань:

– виявлення загроз для стабільності і розвитку підприємства і виробітку заходів щодо їх протидії;

– забезпечення захисту технологічних процесів;

– своєчасне інформування керівництва підприємства про факти порушення законодавства;

– всебічне вивчення ділових партнерів;

– реалізація заходів по захисту комерційної і іншої інформації;

– забезпечення захисту всіх видів ресурсів підприємства.

Для того, щоб підвищити рівень економічної безпеки підприємств та держави в цілому, необхідно враховувати міжнародний досвід у цій сфері. В економічно розвинених державах світу увага більше приділяється питанням розробки теоретико-прикладних засад розвитку підприємництва, формуванню сприятливого економіко-правового середовища для ведення підприємницької діяльності. Такі фактори вважаються ключовими при забезпеченні економічної безпеки підприємства як головні чинники її підвищення. Натомість, питання, що стосуються забезпечення безпосередньо економічної безпеки підприємства, актуальні в країнах, які докорінно змінюють систему державного устрою (зокрема, перебувають на стадії ринкової трансформації економіки) та/чи перебувають у кризовому стані (наприклад, у післявоєнний період, період гострих соціальних конфліктів чи економічних криз).

У розвинених країнах розробляються цільові стратегічні планові документи щодо зміцнення економічної безпеки підприємств, регіонів, галузей. У таких умовах суб’єкти підприємницької діяльності, виконуючи свою вагому соціальну та економічну місії у суспільстві, опиняються у ситуації належного рівня захищеності свого майна та інтересів від впливу чинників зовнішнього середовища. Тому цей досвід становить значний інтерес як для розвитку системи безпеки вітчизняних суб’єктів господарської діяльності, так і для безпеки національної економіки.

Можливими шляхами покращення економічної безпеки підприємств можна зазначити такі:

– використання методів діагностування економічної безпеки, таких як індикаторний, ресурсно-функціональний та метод, заснований на порівнянні величини інвестицій у підприємство;

– підприємства малого та середнього бізнесу досить часто зустрічаються з проблемою незаконних дій з боку великих підприємств та підприємств-монополістів, тому державі потрібно законодавчо закріплювати механізми реалізації прав підприємств у разі дискримінаційних дій щодо них;

– також для зниження рівня монополізму, посилення рівня контролю та “прозорості” у регуляторній сфері у більшості розвинених країн забезпечено участь громадських та асоціативних підприємницьких організацій у прийнятті рішень адміністративних органів влади, визнанням на регіональному рівні принципів реалізації викладених функцій, зрівняння прав та відповідальності представників бізнес-асоціацій, які входять у такі дорадчі органи, до рівня держслужбовців тощо [6, с. 63];

– розвиток страхової сфери може також бути дієвим механізмом зниження ризиків, пов'язаних із підприємницькою діяльністю;

– вдосконалення законодавства про інтелектуальну власність, авторські права.

Основні завдання, які вирішуються в контексті забезпечення економічної безпеки підприємства, систему заходів щодо забезпечення економічної безпеки підприємства необхідно погоджувати з цілями діяльності підприємства і ресурсами, які є на конкретному підприємстві. Основні цілі і комплекс заходів із забезпечення рівня його економічної безпеки повинні мати вектори однакової направленості: сприяти стійкому розвитку суб'єкта господарювання.

Тільки на основі виявлення інтересів підприємства й їх гармонізації з суб'єктами зовнішнього середовища, що взаємодіють із останнім, можливе забезпечення економічної безпеки. Така гармонізація розглядається як форма активного захисту інтересів підприємства [7, с. 105].

Висновки. Отже, враховуючи вищезазначене, можна констатувати, що економічна безпека є досить важливою проблемою, дослідження якої дозволить зробити значний крок щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства та держави в цілому. Потрібно враховувати міжнародний досвід у питаннях економічної безпеки, що дозволить значно вдосконалити традиційні механізми державного сприяння розвитку підприємництва і сприяти зміцненню економічної безпеки суб'єктів підприємництва, їх можливостей щодо доступу до зовнішніх ринків.

Література

1. Ильяшенко С. И. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С. И. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3 (21). – С. 12–19.

2. Бандурка О. М. Основи економічної безпеки / О. М. Бандурка, В. Є. Духов, К. Я. Петрова, І. М. Червяков. – Х. : Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 236 с.

3. Економіка підприємства (структурно-логічний посібник) / [За ред. С. Ф. Покропивного]. – К. : КНЕУ, 2001. – 457 с.

4. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк та ін. ; за ред. В. М. Гейця. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2006. – 240 с.

5. Ярочкін В. І. Основи безпеки бізнесу та підприємництва / В. І. Ярочкін, Я. В. Бузанов. – К. : Фонд "Світ", 2005. – 208 с.

6. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва в Україні: стратегія та механізми зміцнення : монографія / Т. Г. Васильців ; Нац. ін-т стратег. досліджень. – Л., 2008. – 385 с.

7. Кириченко А. А. Методологічні основи економічної безпеки суб'єктів господарювання в трансформаційній економіці / А. А. Кириченко, Ю. Г. Кім // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 12 (90). – С. 53–65.

References

1. Ilyashenko S. I. Sostavlyayuschie ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya i podhody' k ih otsenke, S. I. Ilyashenko / Aktualni problemy ekonomiki. – 2003. – # 3 (21). – 12–19 p.

2. Bandurka O. M. Osnovy` ekonomichnoyi bezpeky` / O. M. Bandurka, V. E. Duhov, K. Ya. Petrova, I. M. Chervyakov, Harkiv, Vid-vo Nats. un-tu vnutr. sprav. – 2003. – 236 p.

3. Ekonomika pidpriyemstva (strukturno-logichniy posibnik) / [Za red. S. F. Pokropivnogo]. – K. : KNEU, 2001. – 457 p.

4. Modelyuvannya ekonomichnoyi bezpeky`: derzhava, region, pidpryemstvo : monografiya / V. M. Geyets`, M. O. Kizim, T. S. Klebanova, O. I. Chernyak ; Ed. by V. M. Geyets`. – Charkiv : INZhEK, 2006. – 240 p.

5. Yarochkin V. I. Osnovy` bezpeky` biznesu ta pidpryemny`tstva / V. I. Yarochkin, Ya. V. Buzanov. – K. : Fond "Svit", 2005. – 208 p.

6. Vasiltsiv T. G. Ekonomichna bezpeka pidpryemnytstva v Ukrayini: strategiya ta mehanizmy zmisnennya : monografiya, T. G. Vasiltsiv, Natsionalniy Institut strategichnih doslidzhen`, L. – 2008. – 385 p.

7. Kirichenko A. A. Metodologichni osnovy` ekonomIchnoyi bezpeky` subyektiv gospodaryuvannya v transformatsiyniy ekonomitsi / A. A. Kirichenko, Yu. G. KIm // Aktualni problemy` ekonomiky`. – 2008. – # 12 (90). – 53–65 p.

Надіслана/Written: 1.09.2015 р.
Надійшла/Received: 2.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 338(477)

М. В. ДИХА
Хмельницький національний університет

ПРОГНОЗУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

У статті висвітлено сучасні реалії, які визначають макроекономічний стан в Україні та вносять суттєві корективи в розвиток. Розглянуто найближчі перспективи соціально-економічного розвитку України.

Ключові слова: *прогнозування, сценарії, соціально-економічний розвиток.*

M. V. DYKHA
Khmelnytskyi National University

PREDICTION OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

Abstract – In the article the modern realities that define the macroeconomic situation in Ukraine and to make significant adjustments in development. Considered the immediate prospects of socio-economic development of Ukraine. At the state level necessary to more effectively implement the declared reforms. Their implementation should give positive results. The most important prerequisites for the development of Ukraine – is in Donbass end the war, the rebuilding of the region, as well as fight against corruption and embezzlement.

Key words: *forecasting, scenarios, socio-economic development.*

М. В. ДЫХА
Хмельницкий национальный университет

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

В статье освещены современные реалии, которые определяют макроэкономическое состояние в Украине и вносят существенные коррективы в развитие. Рассмотрены ближайшие перспективы социально-экономического развития Украины. Сделан вывод о том, что наиболее важными условиями развития Украины является окончание военных действий на Донбассе, восстановление в регионе, а также борьба с коррупцией и хищением. Обеспечение экономического роста должно основываться на широкомасштабной модернизации экономики и реформировании системы удовлетворения социальных нужд.

Ключевые слова: *прогнозирование, сценарии, социально-экономическое развитие.*

Постановка проблеми. У національній економіці, як і в будь-якій динамічній системі, подія або дія спричинює позитивні або негативні наслідки. Однак можливо й необхідно нейтралізувати або звести негативний вплив до мінімуму, якщо вчасно внести відповідні корективи в управлінсько-господарські рішення щодо змісту й характеру соціальної, демографічної, економічної, структурної, техніко-технологічної, інвестиційно-інноваційної, грошово-кредитної, валютної, митної та іншої політики держави з метою стабілізації, активізації соціально-економічного розвитку країни. Тому особливо важливими стають прогнози як засіб наукового передбачення, варіантного аналізу, отримання додаткової інформації при виробленні рішень, особливо на попередніх стадіях розробки планів, стратегій розвитку.

Прогнозування розвитку соціально-економічних процесів обумовлюється необхідністю науково-практичного обґрунтування стратегії соціально-економічного розвитку держави, визначення потреби в різних видах ресурсів для досягнення цілей соціально-економічного розвитку, для виявлення найбільш імовірних й ефективних (оптимальних) варіантів поточних, середньострокових і довгострокових планів, обґрунтування основних напрямів соціально-економічної, техніко-технологічної, інформаційної, демографічної тощо політики, передбачення наслідків рішень і заходів, оцінювання наслідків реформ і реалізації певних стратегічних ініціатив.

Аналіз досліджень і публікацій. Перші роботи із сценарного підходу з'явилися на початку 1960-х рр. для прогнозування розвитку подій на міжнародній політичній арені[1]. У наступні роки сценарії стали широко використовуватися для довгострокового економічного прогнозування глобальних об'єктів (світова динаміка, народонаселення країн і континентів). Пізніше об'єктами сценарних досліджень стають перспективи внутрішньофірмового розвитку, кон'юнктури ринків конкретних товарів, шляхи вирішення соціальних проблем.

Питанням прогнозування соціально-економічного розвитку України присвячені колективні дослідження фахівців Інституту стратегічних досліджень, Інституту економіки та прогнозування НАН України, праці В. Геєця [10], В. Беседіна [7], І. Крючкової [2], О. Пенькової [5], Л. Сергеєвої [9] та ін.

Розробляючи ймовірні прогнозні сценарії соціально-економічного розвитку України потрібно враховувати, що їх реалізація по різному визначає/спрямовує економічну та соціальну ситуацію в країні. Тому доцільно розглянути питання, які стосуються найближчих перспектив соціально-економічного розвитку України, дослідити можливі сценарії розвитку України з урахуванням впливу сучасних реалій, що і є **метою статті**.

[1]Вперше термін "сценарій" як характеристика методу прогнозування був ужитий на початку 1960-х рр. у дослідженнях Гудзонівського інституту "Про альтернативні будні світу: проблеми та теми".

Виклад основного матеріалу. Успішність прогнозування у значній мірі залежить від стабільності загальної економічної ситуації. Для прогнозів, розроблених у кризовий період, у періоди трансформаційних перетворень у країні, характерні значні похибки. Середня точність прогнозів убуває зі збільшенням горизонту прогнозування. Так, ВВП прогнозується на один квартал вперед краще, ніж на два квартали, краще на два квартали вперед, ніж на три квартали і т. д. Але ця різниця поступово згладжується з віддаленням у майбутнє. У певному сенсі можна говорити про правило – "довші прогнози – більше похибок". Кожна з потенційних складових прогнозу – екстраполяція часових рядів і зв'язків між ними, зовнішня інформація, а також думки експертів – схильна до погіршення при подовженні горизонту прогнозування.

Порівняння багатоперіодних прогнозів з точки зору статистичних висновків ускладнюється корелюванням таких прогнозів, а значить і їх помилок принаймні у двох аспектах: всередині кожної послідовності прогнозів із заданим базовим періодом, між наступними одна за одною послідовностями багатоперіодних прогнозів, які частково належать до одного й того ж періоду прогнозування. Кожен багатоперіодний прогноз залежить від попередніх прогнозів, будучи їх ревізією. У результаті, складна кореляційна структура, що виходить, перешкоджає порівняльному оцінюванню якості (точності) прогнозів.

Слід зазначити, що у 80 % випадків прогнозне значення можна обчислити, ґрунтуючись на принципі інерційності, і лише у 20 % випадків (і менше) будуть суттєві зміни тренда [7].

Точність прогнозів залежить як від об'єктивних умов, таких як природа прогнозованої змінної і довжина горизонту прогнозування, так і від атрибутів самого прогнозиста, таких як теорія (ідеологія), якій він слідує (кейнсіанський або монетаристський підхід тощо), і методика, за допомогою якої ця теорія використовується для побудови кількісного прогнозу.

Результативність прогнозів (їх об'єктивність) значною мірою зумовлюється правильним вибором методу прогнозування (під методами економічного прогнозування розуміють сукупність заходів та способів мислення, що дозволяють на основі аналізу ретроспективних даних, екзогенних та ендогенних зв'язків об'єкта прогнозування, а також їх вимірювань у рамках явища або процесу, що розглядається, з певною імовірністю зробити висновок стосовно майбутнього розвитку об'єкта [4, с. 4]). Передусім це стосується статистично-математичних методів, які мають свою специфіку в прогнозуванні економічних явищ, які знаходять прояв у їх можливостях і обмеженнях. При застосуванні статистичних методів прогнозування часовий ряд аналізують як реалізацію дискретного випадкового процесу. На противагу цьому, за методами нелінійної динаміки часовий ряд є ітераційною послідовністю, що породжується детермінованим нелінійним дискретним відображенням [9].

Дуже великі помилки прогнозів характерні для поворотних точок економічних циклів. Зрозуміло, що було б бажаним якимось чином передбачати поворотні точки, щоб зменшити помилки прогнозів. Якщо структурні зрушення, різкі зміни в параметрах економічного процесу відбуваються протягом досліджуваного періоду, то ці зміни можна помітити й врахувати в процесі прогнозування. Якщо ж несподівана зміна відбудеться після проведення дослідження, то зроблені прогнози виявляться недостовірними. Передбачити майбутні різкі зміни, які на даний момент ще статистично не відрізняються від випадкових коливань, можна лише використовуючи різні непрямі індикатори (наприклад: поведінка економічної системи під впливом розподілу бюджетних коштів).

Вирішення проблем сьогодення України є визначальними для її подальшого соціально-економічного розвитку. Теперішньому стану речей передували події та тенденції, які обумовили нинішню ситуацію. Політичні протистояння, соціально-економічні проблеми були індикаторами загроз, які, на жаль, не вирішувались. Населення країни, окремі представники громадськості, громадські активісти апелювали до влади в різні часи незалежної України щодо необхідності вирішення питань економічного, соціального, політико-правового характеру, проте не були почутими. Тому, на нашу думку, сьогодні ми отримали "критичну масу невдоволень" різними аспектами життєдіяльності в Україні, що вилилось у різні форми прояву таких невдоволень.

Вторинні ефекти внутрішніх політичних та економічних потрясінь, анексії Криму та військових дій на Донбасі поширилися на більшість секторів вітчизняної економіки. Внаслідок цього поглиблюються існуючі диспропорції, падає ВВП, відбувається скорочення обсягів промислового виробництва, виконаних будівельних робіт, зовнішньої торгівлі, знижуються обсяги освоєння капітальних інвестицій тощо.

Скорочення промислового виробництва, розпочате наприкінці 2012 р., поглиблюється з огляду на зупинку промислових потужностей Луганської та Донецької областей та через труднощі на російському ринку збуту. У зв'язку з подіями в країні спад ВВП у 2014 р. був цілком природним.

Через девальвацію національної валюти на фоні відчуженості (непідконтрольності) значної частки підприємств Донбасу та низької ймовірності залучення загалом вітчизняними підприємствами додаткових кредитних та інвестиційних ресурсів в період військових дій, експортної діяльності сировинного спрямування та світової переорієнтації на експортні поставки більш дешевої чорної металургії з Китаю та Індії не слід очікувати навіть в умовах певного покращення цінової конкурентоспроможності швидкого відновлення промислового виробництва в короткостроковій перспективі.

За умови реалізації оптимістичного сценарію розвитку після закінчення військових дій на сході України, реалізації задекларованих структурних реформ та відновлення припливу інвестиційних ресурсів

можна очікувати на відбудову зруйнованих заводів із застосуванням новітніх технологій, а отже, й збільшення випуску конкурентоспроможної високотехнологічної продукції.

Додатковим фактором гальмування економічного розвитку України є скорочення кредитування. Стандарти останнього формуються під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів, які для України вкрай негативні. Масовий відплив депозитів у 2014 р., обумовлений реакцією вкладників на погіршення ситуації у країні, панічними настроями населення, а також значні внутрішні дисбаланси банківських установ та ускладнений доступ до світових фінансових ринків не дозволяють прогнозувати зниження ставок по кредитах і їх доступності для малого та середнього бізнесу.

У міжнародній торгівлі певні короткострокові позитивні ефекти, досягнуті в результаті девальвації національної валюти, нівелюються падінням експорту продукції підприємствами України через вимушену економічну ізольованість Донбасу (підприємства Донбасу забезпечували чверть усього експорту країни), а також через заборону експорту низки вітчизняних товарів на російський ринок, на який надходила п'ята частина всього експорту України. Тому національним товаровиробникам необхідно переорієнтуватись на інші ринки збуту.

Разом з тим, зупинка низки заводів машинобудівної та металургійної галузей, невизначеність з періодом відновлення їх діяльності та інертність багатьох товаровиробників в пошуку додаткових ринків збуту не дозволяють очікувати в короткостроковій перспективі швидкої заміни російського ринку збуту на ринок країн ЄС через низьку конкурентоспроможність зазначених вітчизняних товарів на європейському ринку та відновлення експортних позицій хоча б на рівні 2013 р. Проблемою також є високий рівень енергомісткості в Україні. Зокрема, для хімічної промисловості споживання газу та високі ціни на нього, а також падіння світових цін на аміак та азотні добрива є передумовами згортання виробництва або переведення підприємств на менш інтенсивне використання потужностей. Це позначиться не лише на зменшенні бюджетних та валютних надходжень, а й на підвищенні рівня безробіття, що негативно вплине на рівень економічного зростання у короткостроковій перспективі. Крім того, на міжбанківський ринок з метою купівлі валюти виходить і НАК "Нафтогаз" для оплати поставок газу (особливо в період опалювального сезону). Тому сезонний фактор здійснює додатковий дестабілізуючий вплив на валютний ринок.

Фактором для зміцнення позицій національної валюти та зменшення амплітуди її коливань є очікувані чергові транші від МВФ та традиційні експортні поставки зернових на світові ринки, зокрема до країн ЄС з огляду на надання ними торговельних преференцій.

За нинішніх геополітичних та економічних умов економічне зростання національної економіки може забезпечувати аграрний сектор з огляду на перспективи розширення експортної географії збуту продукції АПК. Завдяки відкриттю європейського ринку для українських товарів та скасуванню ввізних мит можна очікувати зростання обсягів експорту сільськогосподарської продукції до ЄС. Не менше третини сільськогосподарських товаровиробників виробляють продукцію, сертифіковану в Європі, загалом це стосується м'яса птиці. Сертифіковані згідно європейських стандартів товари конкурентоспроможні і в інших регіонах світу. Крім того, навіть при зниженні світових цін на зернові безмитна торгівля останніми до країн ЄС в межах квот додаватиме експортерам додаткових стимулів та дозволить виробникам наростити експорт та збільшити приплив валютної виручки.

Негативним фактором, як і у випадку з промисловим виробництвом, є сировинна спрямованість експорту, проте за умови реалізації оптимістичного сценарію розвитку у середньостроковій перспективі структура експорту змінюватиметься.

Тому в цілому відкриття ринку країн ЄС надає Україні базу для розширення експортної діяльності та допоможе товаровиробникам компенсувати збитки від втрати російського ринку лише в середньостроковій перспективі після сертифікації українських товарів згідно європейських стандартів. Крім того, внаслідок погіршення споживчих настроїв населення та падіння доходів домогосподарств через уповільнення зростання заробітних плат та девальвацію національної валюти не варто очікувати на зростання темпів внутрішнього споживання. Тому суттєва переорієнтація експортерів на внутрішній ринок у короткостроковій перспективі є малоймовірною.

Високий рівень інфляції хоча й значно впливає на рівень реальних доходів та витрат населення може розглядатися як додатковий стимул для розвитку національного товаровиробництва. Імпортозаміщення може бути чинником подолання економічної кризи в середньостроковій перспективі.

Складна ситуація з бюджетними надходженнями на тлі падіння економічного розвитку посилюється політичними ризиками та значними видатками на проведення АТО. При затягуванні АТО є ймовірність збільшення видатків та недоотримання доходів бюджету в 2015 р. через зменшення податкових надходжень та, відповідно, збільшення дефіциту бюджету. Вирішення соціально-економічних проблем (фінансування видатків) через емісію грошей, а також зменшення бюджетного відшкодування ПДВ породжуватиме наступний виток проблем. Тому без стабілізації ситуації на сході України, покращення результатів діяльності підприємств та поліпшення споживчих настроїв населення забезпечити позитивну тенденцію із наповненням бюджету буде вкрай складно.

Крім того, через девальвацію відбулося значне зростання як державного боргу, так і витрат на його обслуговування. З огляду на підвищені геополітичні ризики навколо України для інвесторів не варто прогнозувати зниження відсоткових ставок по обслуговуванню боргу, що є додатковим тиском на дер-

жавний бюджет. Вкрай важливо здійснювати постійний контроль та своєчасне втручання в податково-бюджетне регулювання з метою уникнення нарощення високих рівнів зовнішнього та внутрішнього державного боргу, особливо за низького рівня доходів державного бюджету. До того ж, відповідно до зобов'язань України перед Росією, остання може негайно вимагати повернення грошей (по викуплених Росією євробондів на суму 3 млрд дол США), що в свою чергу може визвати широкий дефолт по всіх міжнародних боргах країни. Також через значне скорочення економіки й девальвацію національної валюти є ризик, що співвідношення зовнішнього боргу до ВВП може перевищити граничну встановлену межу 60 %.

У той же час, при прогнозуванні на середньострокову перспективу основних макроекономічних показників у експертів, які висловлюють свої прогнози в засобах масової інформації, не прослідковується єдиного бачення розвитку країни. Розбіжності спостерігаються як за загальними показниками, так і за їх компонентами. Зазначимо, що діючий Кабінет Міністрів України затвердив прогнозні показники економічного та соціального розвитку України на 2015–2017 рр. [8].

Таблиця 1

Основні прогнозні макропоказники економічного й соціального розвитку України на 2015–2017 рр.

Показник	2015 (прогноз)			2016 (прогноз)			2017 (прогноз)		
	сценарій 1	сценарій 2	сценарій 3	сценарій 1	сценарій 2	сценарій 3	сценарій 1	сценарій 2	сценарій 3
1. ВВП номінальний, млрд грн	1850,2	1831	1793,3	2106,1	2080,4	1972	2365,1	2359,7	2169,2
% попереднього року	94,5	91,4	88,1	102	97,5	93	103,5	101	97
2. Індекс споживчих цін, у середньому до попереднього року, %	133,5	137,4	140,1	111,3	121,7	124,8	107,8	111,3	112
грудень до грудня попереднього року, %	126,7	138,1	142,8	109	114,4	116,4	107,7	108,9	109,7
3. Індекс цін виробників промислової продукції (грудень до грудня попереднього року), %	126,5	131,9	133,5	112	117	118,1	109,4	110,5	111
4. Прибуток прибуткових підприємств, млрд грн	307,9	305,2	303,3	367,4	357,1	335,2	430,8	410,6	373,4
5. Загальна сума витрат на оплату праці та інших виплат, пов'язаних з відносинами трудового найму, млрд грн	505,9	496,4	483,4	566,3	543,7	515,7	627,7	606,1	553,6
у т.ч. фонд оплати праці найманих працівників і грошового забезпечення військовослужбовців, млрд грн	478,6	469,6	457,3	535,1	513,8	487,3	592,5	572,1	522,6
6. Середньомісячна заробітна плата працівників, номінальна, грн	3990	3947	3831	4482	4420	4208	4981	4946	4567
номінальна, скоригована на індекс споживчих цін, % до попереднього року	86	82,6	78,7	100,9	92	88	103,1	100,6	96,9
7. Кількість зайнятих економічною діяльністю у віці 15–70 років, млн осіб	17,93	17,81	17,67	17,97	17,89	17,74	18,02	17,97	17,82
8. Рівень безробіття населення у віці 15–70 років за методологією МОП, % до економічно активного населення відповідного віку	10,2	10,8	11,5	9,9	10,3	11	9,5	9,7	10,5
9. Продуктивність праці, % до попереднього року	95,4	92,9	90,2	101,8	97,1	92,6	103,2	100,6	96,6
10. Сальдо торговельного балансу, визначене за методологією платіжного балансу, млн дол США	–2190	–1704	–564	–2683	–1904	–398	–3065	–2242	–216
11. Експорт товарів і послуг, млн дол США	60816	57656	54534	63201	59163	52038	66462	61791	50 486
% до попереднього року	93	88,1	83,4	103,9	102,6	95,4	105,2	104,4	97
12. Імпорт товарів і послуг: млн дол США	63006	59360	55098	65884	61067	52436	69527	64033	50702
% до попереднього року	89,3	84,2	78,1	104,6	102,9	95,2	105,5	104,9	96,7

Джерело: складено за даними [8].

Документом передбачається, що Україна буде розвиватися за одним з трьох сценаріїв. Дані таблиці 1 свідчать про те, що прогнозні сценарії розвитку є достатньо обережними. Макроекономічний розвиток України у

2015 р. згідно з жодним із трьох сценаріїв, розроблених урядом, не є оптимістичним. Передбачається суттєве зростання споживчих цін (в діапазоні 33,5–40,1 %), середньомісячна заробітна плата складе 78,7–86 % від її рівня 2014 р. Прогнозується зростання рівня безробіття до 10,2–11,5 %, спад ВВП. На 2016–2017 рр. передбачено сценарії розвитку, які також важко назвати оптимістичними. Лише за умов відносно найоптимістичнішого першого сценарію передбачено несуттєве (на 0,9 %) зростання середньомісячної заробітної плати у 2016 р. відносно, що важливо, низького рівня порівняльної бази попереднього 2015 р. У 2017 р. передбачуване зростання середньомісячної заробітної плати на 3,1 % і на 0,6 % згідно з першим і другим сценарієм розвитку аж ніяк не вирішує проблем відтворення трудоресурсного потенціалу та забезпечення потреб розвитку людини. Прогнозування росту ВВП у 2016–2017 рр. (згідно першого сценарію у 2016 р., а в 2017 р. – першого та другого сценаріїв) в діапазоні 1–3,5 % можна назвати провалом.

На нашу думку, на державному рівні необхідно дієвіше впроваджувати декларовані реформи, їх втілення має давати позитивні результати. Найважливішими умовами розвитку України є припинення війни на Донбасі, відбудова краю, а також рішуча боротьба з корупцією і розкраданням.

Проанонсовані реформи поки що носять декларативний характер. Думка про те, що по всіх напрямках реформування національної економіки й соціальної сфери потрібні значні фінансові ресурси є, на нашу думку, міфом. За умов політичної волі, ефективних державних рішень, реалізації стратегічних напрямів соціально-економічного розвитку [1], на думку автора, можна досягти позитивних результатів макроекономічного розвитку.

Насамперед, необхідно змінити наведені нижче реалії, які обумовлюють сучасні інерційні негативні тенденції соціально-економічного розвитку України:

– більшість чиновників на всіх рівнях продовжують працювати неефективно (продовжують брати участь у “відкатах” тощо або не діють тоді, коли повинні), у межах своїх повноважень не створюють умови розвитку, а, навпаки, гальмують його;

– очікувальну позицію та прагнення більшості змінити інших/усіх, не змінюючись самому, тобто згідно принципу: “нехай живуть по новому, чесно – всі, а я – пізніше, можливо, приєднаюсь”;

– зловживання монопольним становищем та нав’язування корисливих, корпоративних позицій державі, лобіювання власних інтересів на державному рівні (через прийняття потрібних законів у ВРУ, прийняті Постанови КМУ, через призначення “потрібних людей” керівниками (менеджерами) підприємств державного сектора тощо).

Для покращення макроекономічної ситуації в Україні необхідно здійснити системні реформи в усіх секторах національної економіки, активізувати соціально-економічний розвиток України, а також необхідно подолати існуючу системну диспропорцію розподілу державних видатків між сегментами соціально-економічної системи.

Пріоритетом для держави повинна стати прагматична соціально-економічна політика, спрямована на стимулювання економічного зростання за рахунок, насамперед, внутрішніх факторів. Тим шляхом, який може надати соціально-економічній системі імпульс для зростання, є суттєве збільшення державних інвестицій в економіку в сукупності з непопулярними кроками в соціальній сфері.

Процеси стимулювання економічного зростання відбуваються виключно через інвестування. Чим інтенсивніше воно здійснюється, тим швидше проходить відтворювальний процес, тим активніше відбуваються ефективні ринкові перетворення. І навпаки, менші обсяги та гірша інвестиційна структура – знижується результативність усіх господарюючих суб’єктів і економіки загалом.

Зростання інвестицій в економіку буде мати накопичувальний позитивний ефект через віддачу від модернізації і в кожний наступний рік ВВП буде зростати більшими темпами, що буде основою для підвищення видатків на соціально-економічні потреби країни. Головне на даному етапі розвитку економіки України – надати системі імпульс для зростання, який має базуватися на конкретних кроках і рішеннях.

З історії минулого XX сторіччя відомі досить успішні приклади, коли держава виступала активним учасником структурної модернізації національних економік. Це, насамперед, досвід післявоєнної Японії, Південної Кореї, Тайваню, Малайзії та ряду інших країн Азії, в яких динамічна економічна модернізація стала в остаточному підсумку основою культурно-цивілізаційної трансформації в напрямку формування демократичного суспільства західного типу. За активної участі уряду США протікала структурна й технологічна модернізація американської промисловості в роки Другої світової війни та в наступні десятиріччя «холодної війни» і дані приклади можна продовжувати.

У моделях економічного зростання завжди в центрі уваги була економічна сфера, соціальні видатки розглядалися як необхідна складова соціально-економічного розвитку, обсяги яких залежали від стану економіки, темпів економічного зростання.

Отже, держава має створити належні умови ведення бізнесу, що стане основою створення робочих місць, розвитку економіки, впровадження нових технологій, забезпечення конкурентоспроможності; прибрати корупційні схеми та ефективно управляти коштами державного бюджету.

Висновки. Розробляючи ймовірні прогнозні сценарії соціально-економічного розвитку України потрібно враховувати сучасні реалії: погіршення соціально-економічного становища в країні, а найгірше – людські жертви, які вносять суттєві корективи в подальший розвиток країни. Тому, Україні як ніколи не-

обхідно приймати та втілювати ефективні державні рішення, забезпечити безпеку громадян, реалізовувати системні заходи щодо стабілізації та забезпечення сталого соціально-економічного розвитку.

Найбільш важливими передумовами розвитку України є закінчення військових дій на Донбасі, відновлення в регіоні, а також боротьба з корупцією і розкраданням.

Забезпечення економічного зростання має ґрунтуватися на широкомасштабній модернізації економіки та реформуванні системи задоволення соціальних потреб.

Література

1. Диха М. В. Соціально-економічний розвиток України: стан, проблеми, перспективи : монографія / М. В. Диха. – К. : ЦУЛ, 2013. – 384 с.

2. Крючкова І. В. Макроекономічне моделювання та короткострокове прогнозування : монографія / І. В. Крючкова. – К. : Ін-т екон. та прогнозування НАН України, 2000. – 336 с.

3. Модели оценки, анализа и прогнозирования социально-экономических систем : монографія / Т. С. Клебанова, Н. А. Кизим, И. С. Благун и др. ; Х. : ИНЖЭК, 2010. – 277 с.

4. Основы социального управления : учеб. пособие / А. Г. Гладышев, В. Н. Иванов, В. И. Патрушев и др. ; под ред. В. Н. Иванова. – М. : Высш. шк., 2001. – 271 с.

5. Пенькова О. Г. Методологія прогнозування основних макроекономічних показників на довгостроковий період / О. Г. Пенькова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 2 (117). – С. 57–57.

6. Проблемы прогнозирования некоторых макроэкономических показателей / Р. М. Энтов, В. П. Носко, А. Д. Юдин и др. – М. : Ин-т экономики переход. периода, 2002. – 325 с.

7. Прогнозування і розробка програм : метод. рек. / В. Ф. Беседін та ін. ; за ред. В. Ф. Беседіна. – К. : Наук. світ, 2000. – 468 с.

8. Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2015 рік та основних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2016 і 2017 роки та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс] : постанова КМУ : від 27.08. 2014 р. № 404. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/404-2014-п.

9. Сергеева Л. Н. Моделювання поведінки соціально-економічних систем методами нелінійної динаміки: (теорії хаосу) : монографія / Л. Н. Сергеева. – Запоріжжя : ЗГУ, 2002. – 227 с.

10. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / За заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.

References

1. Dykha M. V. Sotsialno-ekonomichnyi rozvytok Ukrainy: stan, problemy, perspektyvy : monohrafiia / M. V. Dykha. – K. : Tsentr uchbovoi literatury, 2013. – 384 s.

2. Kriuchkova I. V. Makroekonomichne modeliuvannia ta korotkostrokove prohnozuvanniz : monohrafiia / I. V. Kriuchkova. – K. : In-t ekon. ta prohnozuvannia NAN Ukrainu, 2000. – 336 s.

3. Modeli otsenki, analiza i prohnozirovaniia sotsialno-ekonomicheskikh system : monohrafiia / [T. S. Klebanova, N. A. Kizim, I. S. Blahun i dr. ; Kharkov : INZhEK, 2010. – 277 s.

4. Osnovy sotsialnoho upravleniia : ucheb. posobie / A. G. Gladyshev, B. N. Ivanov, V. I. Patrushev i dr. ; pod red. V. N. Ivanova. – M. : Vyssh. shk., 2001. – 271 s.

5. Penkova O. Г. Metodolohiia prohnozuvannia osnovnykh makroekonomichnykh pokaznykiv na dovhostrokovyi period / O. Г. Penkova // Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. – 2011. – № 2 (117). – S. 57–57.

6. Problemy prohnozirovaniia nekotorykh makrotkonomicheskikh pokazatelei / R. M. Entov, V. P. Nosko, A. D. Iudin i dr. – M. : In-t ekonomiki perekhod. perioda, 2002. – 325 s.

7. Prohnozuvannia i rozrobka prohram : metod. rek. / V. F. Besedin ta in. ; za red. V. F. Besedina. – K. : Nauk. svit, 2000. – 468 s.

8. Pro skhvalennia Prohnozu ekonomichnoho i sotsialnoho rozvytku Ukrainy na 2015 rik ta osnovnykh makropokaznykiv ekonomichnoho I sotsialnoho rozvytku Ukrainy na 2016 i 2017 roky ta vyznannia takymy, shcho vtratyly chynnist, deiakykh postanov Kabinetu Ministriv Ukrainy [Elektronnyi resurs] : postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy : vid 27.08. 2014 r. № 404. – Rezhym dostupu: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/404-2014-п.

9. Sergeeva L. N. Modeliuvannia povedinky sotsialno-ekonomichnykh system medodamy neliniinoi dynamiky : (teoriia khaosu) : monohrafiia / L. N. Sergeeva. – Zaporizhzhia : ZHU, 2002. – 227 s.

10. Sotsialno-ekonomichnyi stan Ukrainy: naslidky dlia narodu ta derzhavy: natsionalna dopovid / Za zah. red. V. M. Heitsia [ta in.]. – Kyiv : NVTS NBUB, 2009. – 687 s.

Надіслана/Written: 1.09.2015 р.
Надійшла/Received: 2.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 330.322+330.341.1

О. В. КОВАЛЕНКО, Я. В. КУЧЕРУК
Запорізька державна інженерна академія

ОБГРУНТУВАННЯ ПЕРСПЕКТИВНИХ НАПРЯМІВ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті проведено обґрунтування перспективних напрямків інноваційно-інвестиційної діяльності. Виділені основні критерії забезпечення інноваційно-інвестиційної активності господарюючих суб'єктів. Розглянуто стан розвитку інноваційно-інвестиційних процесів у країні та запропоновано напрямки, спрямовані на активізацію та більш ефективне управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємств. Виявлено необхідність визначення спроможності підприємства до інноваційного розвитку, а також особливості його сприйнятливості до реалізації інновацій.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційна діяльність, інноваційний розвиток, стратегічний напрям, інвестиційні ресурси, активізація процесу.

O. V. KOVALENKO, Y. V. KUCHERUK
Zaporizhia State Engineering Academy

SUBSTANTIATION OF PERSPECTIVE DIRECTIONS OF INNOVATION – INVESTMENT ACTIVITY

Abstract – The abstract – purpose of article is the revealing and substantiation of perspective directions of innovation-investment activity. Innovative the development requires necessary investment, while the stimulation of investment activity should be considered in a context general innovation of a vector of strategic development. The innovation-investment activity of the enterprise is necessary for considering as difficult dynamic stochastic system consisting from various on the nature of processes. Innovative the activity of the enterprises is the progressive form of their development, allows reach long-term competitive advantages, increase a scientific and technical level of production and efficiency of use of resources of the enterprise. The development and substantiation of directions directed on activation and more effective management by innovation-investment activity of the enterprises is a prime task on ways of development of the enterprise.

Key words: innovation-investment to activity, innovation development, strategic direction, investment resources, activation of process.

Е. В. КОВАЛЕНКО, Я. В. КУЧЕРУК
Запорожская государственная инженерная академия

ОБОСНОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Целью статьи является выявление и обоснование перспективных направлений инновационно-инвестиционной деятельности. Инновационное развитие требует необходимого инвестирования, в то время как стимулирование инвестиционной деятельности должно рассматриваться в контексте общего инновационного вектора стратегического развития. Инновационно-инвестиционную деятельность предприятия необходимо рассматривать как сложную динамическую стохастическую систему, состоящую из различных по своей природе процессов. Инновационная деятельность предприятий является прогрессивной формой их развития, позволяет достичь долгосрочных конкурентных преимуществ, повысить научно-технический уровень производства и эффективность использования ресурсов предприятия. Разработка и обоснование направлений, направленных на активизацию и более эффективное управление инновационно-инвестиционной деятельностью предприятий является первоочередной задачей на пути развития предприятия.

Ключевые слова: *инновационно-инвистиционная деятельность, инновационное развитие, стратегическое направление, инвестиционные ресурсы, активизация процесса*.

Постановка проблеми. Основною умовою досягнення довготривалих, позитивних темпів економічного зростання, як реального сектора економіки, так і окремих підприємств, є активна інноваційна-інвестиційна діяльність. На більшості підприємств структури управління не адаптовані до вирішення складних завдань інноваційно-інвестиційної діяльності. Управління здійснюється без урахування факторів ризику і невизначеності зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. Як правило, це управління зводиться до так званого ретроспективного управління на основі порівняння фактично досягнутих і запланованих показників. Усе це призводить до того, що ряд нововведень закінчуються комерційними невдачами. Численні дослідження вказують на важливість ефективного управління інноваційним проектом на всіх його стадіях, застосування унікальних організаційних форм інноваційного менеджменту, що найбільш відповідають умовам і характеру інноваційно-інвестиційної діяльності. Усе зазначене підтверджує особливу увагу до проблеми управління інноваційно-інвестиційною діяльністю на підприємствах України та її надзвичайну актуальність

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематиці інноваційно-інвестиційної діяльності приділяють велику увагу і зарубіжними, і вітчизняними вченими. На сьогодні існує значна кількість робіт, присвячених різним аспектам інноваційно-інвестиційної діяльності. У їхньому числі роботи таких вчених і фахівців, як О. Амоша, І. Ансофф, С. Аптекар, Ю. Бажал, І. Бланк, С. Брудник, А. Гальчинський, А. Голубенко, В. Жуков, В. Ковальов, Б. Койлі, Л. Кузьмінок, Д. Норкотт, Т. Овчаренко, А. Пригожин, Т. Райс, П. Рогожин, З. Румянцева, О. Савчук, Б. Санто, Н. Соломатін, А. Сухоруков, П. Харів, В. Хобта, Й. Шумпетерта інших, у яких досліджуються види інвестицій і інновацій, фінансові інструменти, фінансові ринки, методика оцінювання інвестиційних проектів тощо.

Формулювання цілі статті. Метою статті є обґрунтування перспективних напрямків інноваційно-інвестиційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційний розвиток вимагає необхідного інвестування, в той час як стимулювання інвестиційної діяльності має розглядатися в контексті загального інноваційного вектора стратегічного розвитку держави. Активізація інвестиційно-інноваційних процесів на макроекономічному рівні повинна супроводжуватися створенням сприятливого інвестиційного клімату та прозорості відносин в інвестиційно-інноваційній сфері, створенням умов для нарощування внутрішніх інвестиційних ресурсів, стимулюванням припливу іноземних інвестицій, стимулюванням розвитку науки і освіти [5, с. 51]. Виконання цих завдань створить умови для вирішення і перспективних заходів:

– створення нових робочих місць та підвищення технологічного рівня існуючих;
– удосконалення галузевої структури господарства в напрямку розвитку інноваційних виробництв;
– зміна структури зайнятості населення;
– забезпечення стійких темпів економічного зростання;
– перехід до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку.

Аналіз розвитку інноваційно-інвестиційних процесів в Україні дозволив встановити наступне. Упродовж останніх років лише незначна частина підприємств України здійснювала інновації. Основним напрямом інноваційної діяльності залишається придбання нових засобів виробництва. Пріоритетним джерелом інвестування інновацій залишаються власні кошти підприємств та отримані кредити. Діюча система оподаткування не стимулює довгострокові накопичення підприємств, що дозволило б останнім реалізувати інноваційні проекти. Українська інноваційна сфера ще не стала привабливою також для іноземних інвесторів.

Однак незважаючи на незначні масштаби інноваційної діяльності, її позитивний вплив на економічні показники роботи підприємств є очевидними та безперечними. Більшість підприємств, які впроваджували інновації, одержали приріст продукції, підвищили її конкурентноздатність, розширили ринки збуту, оновили асортимент виробів, знизили матеріало- і енергоємність виробництва.

Інноваційно-інвестиційну діяльність підприємства необхідно розглядати як складну динамічну стохастичну систему, що складається з різних за природою процесів та у загальному випадку включає [8, с. 81]:

– інноваційний процес (НДДКР або пошук відповідних нововведень; кількісні, якісні та структурні перетворення);
– процеси організаційно-економічного, інвестиційного та соціокультурного забезпечення нововведень.

Незважаючи на зростання інвестицій, організаційні структури управління підприємствами зазвичай не пристосовані до вирішення завдань інноваційно-інвестиційної діяльності. У більшості випадків – це застарілі лінійно-функціональні структури, що не відповідають складним сучасним умовам господарювання. Підсумком цього стає зниження ефективності управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства.

Оскільки інноваційна діяльність підприємств є прогресивною формою їх розвитку, яка дозволяє досягти довгострокових конкурентних переваг, підвищити науково-технічний рівень виробництва та ефективність використання ресурсів підприємства, необхідно запропонувати напрями, спрямовані на активізацію та більш ефективне управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємств:

1. Основним із ключових напрямків можна вважати пошук та оцінку можливостей інвестиційної підтримки інновацій. Наявність власних коштів підприємства, доступ до джерел інвестиційних ресурсів для фінансування інновацій, наявність і зацікавленість інвесторів у реалізації інновацій є найважливішими факторами успіху в інноваційному розвитку підприємства.

Інвестиційна підтримка інноваційної діяльності підприємств залежить від специфіки об’єкта інвестування – інновації.

За оцінками фахівців норма прибутку для підприємств, що виконують дослідження і наукові розробки, складає в середньому 20–30 %. Норма прибутку від інвестицій в інновації для всього суспільства в цілому значно вище завдяки зовнішнім ефектам і складає в середньому від 30 % до 80 %, а може досягти і 400 % для окремих інвестицій, що характеризує інвестиції в інновації як високоприбуткові [2, с. 34].

Незважаючи на значний потенційний прибуток від реалізації інновацій інвестування інноваційної діяльності підприємств є досить проблематичним. У першу чергу це пов’язано із самою специфікою інноваційної діяльності. Сутність і специфіка інноваційної діяльності визначають особливості інвестицій, вкладених в інноваційний розвиток підприємств. Для таких інвестицій характерний більш тривалий період окупності, високий ризик, пов’язаний з невизначеністю кінцевого результату реалізації інновацій. Окрім того, інвестиції в інноваційну діяльність підприємств не забезпечують стабільності надходження доходів від їхнього здійснення, а також потребують великих одноразових капітальних вкладень.

Однак можливість одержання значно вищої норми прибутку порівняно з інвестуванням інших видів та сфер діяльності може компенсувати високий ризик інвестицій в інновації.

2. Не менш важливим напрямком на шляху досягнення високого рівня управління інноваційно-інвестиційними процесами на макро- та мікрорівні є державна підтримка інноваційно-інвестиційного напрямку діяльності підприємств. Аналіз чинного законодавства щодо регулювання і інноваційної, і інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств підтверджує, що в Україні концептуально не визначено результати інвестування як об’єкт регулювання і не забезпечено на достатньому рівні методичної основи для конструктивного регулювання результатів інвестування.

Фактично загальне та спеціальне інвестиційне законодавство регламентує умови і порядок [9, с. 21]:
– вкладення і залучення інвестиційних ресурсів;
– оподаткування суб'єктів інвестування і отримання ними податкових пільг;
– припинення інвестиційної діяльності.

Відтак, існують значні прогалини в законодавстві, де прийняття менш важливих актів випереджує вихід більш важливих. Отже, управління інноваційно-інвестиційною діяльністю на макрорівні відбувається безсистемно і за відсутністю комплексної оцінки результатів впливу прийнятих актів на інвестиційні процеси і розвиток економіки.

3. Можливості підприємств у здійсненні інноваційної діяльності істотно розрізняються, оскільки вони залежать від кількісних та якісних характеристик інноваційного потенціалу підприємства, його відповідності, обраному стратегічному напряму інноваційного розвитку, перспектив реалізації інновацій в конкретних економічних умовах. Тому, одним із пріоритетних заходів, спрямованих на активізацію інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств, є оцінка реальної спроможності, можливості та готовності підприємства до інвестування процесу реалізації інновацій. Спроможність підприємства до інноваційного розвитку обумовлюється інноваційним потенціалом підприємства, тобто його здатністю реалізовувати інновації у межах обраного стратегічного напряму розвитку. Можливість здійснювати інноваційну діяльність визначається потенційною спроможністю підприємства до інноваційного розвитку та сукупністю умов, що сприяють чи, навпаки, перешкоджають реалізації інновацій. Готовність підприємства до здійснення інноваційної діяльності визначається спроможністю до інноваційного розвитку і можливістю його реалізації, а також наявністю спонукального мотиву до реалізації інновацій, який може бути охарактеризований як сприйнятливість підприємства до інновацій. Аналіз спроможності, можливості й готовності підприємства до Інноваційного розвитку повинен здійснюватися з урахуванням стратегічного напрямку діяльності підприємства, який визначається конкретними економічними обставинами, інвестиційними можливостями та цілями підприємства щодо окремих продуктів, ринків, конкурентів і т.ін. [5, с. 57].

Після того, як визначено бажаний напрямок інноваційного розвитку підприємства, необхідно проаналізувати, наскільки можливості інноваційного потенціалу підприємства відповідають обраному стратегічному напрямку. Це дозволить оцінити спроможність підприємства до інноваційного розвитку, а також особливості його сприйнятливості до реалізації інновацій. Урахування ряду умов, що сприяють чи перешкоджають впровадженню інновацій (економічних, ресурсних, факторів державного регулювання, соціальних, ринкових, міжнародних тощо), та аналіз цих факторів дозволяє оцінити наявність умов, що визначають можливості підприємства в здійсненні інноваційної діяльності.

Готовність підприємства до інноваційного розвитку може бути охарактеризована як сприйнятливість підприємства до інновацій, яка визначається різними факторами, основними з яких є характеристики організаційної структури, особистісно-психологічні характеристики членів колективу, характеристики зовнішнього оточення та внутрішньоорганізаційних зв'язків підприємства.

З огляду на надзвичайну важливість інвестиційної складової інноваційного процесу на підприємствах доцільним виявляється формування інноваційно-інвестиційної стратегії, під якою доцільно розуміти формування на довгостроковій основі принципових напрямків інноваційної діяльності підприємства із урахуванням найбільш ефективних варіантів їхньої інвестиційної підтримки. Реалізація інноваційно-інвестиційної стратегії повинна передбачати оцінку результативності інвестування в інновації, яка б базувалася на аналізі показників ефективності інвестицій [8, с. 83].

Висновки. Таким чином, ефективне управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємств є одним з найбільш перспективних напрямків розвитку підприємств в сучасних умовах господарювання.

Лише активізація процесу інвестування в інноваційний розвиток може викликати якісні зрушення в техніці і технології виробничої бази промислових підприємств та покращити кінцеві економічні результати їх діяльності на основі підвищення якості управління збігом інвестиційного попиту і інвестиційної пропозиції на ринку інвестиційних товарів. На державному рівні повинні максимально повно використовуватися всі важелі та стимули активізації інноваційно-інвестиційного процесу, створюватися сприятливі умови для сталого розвитку національних підприємств та збільшення частки їх власних накопичень, провадитися заходи з підвищення зацікавленості підприємств та організацій в активізації інноваційно-інвестиційних процесів та створюватися можливості їх фінансового забезпечення.

Література

1.Алексєєва К. І. Державні механізми стимулювання інноваційного розвитку / К. І. Алексєєва // Економіка та держава. – 2009. – № 3. – С. 74–76.

2. Бутенко П. Чому гальмуються інноваційні процеси в Україні / П. Бутенко, В. Гусєв // Економіка України. – 2010. – № 6. – С. 30–38.

3. Бондар М. І. Інвестиційна діяльність: методика та організація обліку і контролю : монографія / М. І. Бондар. – К. : КНЕУ, 2008. – 256 с.

4. Гречан А.П. Основи визначення інноваційного розвитку економіки / А. П. Гречан, Т. С. Воронкова // Економіка та держава. – 2009. – № 8. – С. 12–14.

5. Захарін С. Фінансові інструменти активізації інвестиційної та інноваційної діяльності / С. Захарін // Економіка України. – 2010. – № 12. – С. 48–58.

6. Державне агентство України з інвестицій та інновацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.in.gov.ua

7. Масло І. О. Оцінка ефективності інвестиційних проектів в умовах кризової ситуації / І. О. Масло // Управління розвитком. – 2009. – № 17. – С. 65–66.

8. Никифоров А. Є. Податкове стимулювання інноваційної діяльності / А. Є. Никифоров, В. М. Диба, В. О. Парнюк // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 78–86.

9. Поліщук Н. Теоретичні підходи до визначення сутності інновацій / Н. Поліщук // Галиц. екон. вісник. – 2009. – № 1. – С. 20–23.

10. Юркевич О. М. Інноваційне спрямування інвестиційного потенціалу фінансових інститутів / О. М. Юркевич // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 81–86.

References

1. Aleksyeyeva K. I. Derzhavni mexanizmy` sty`mulyuvannya innovacijnogo rozvy`tku / K. I. Aleksyeyeva // Ekonomika ta derzhava. – 2009. – № 3. – S. 74–76.

2. Butenko P. Chomu gal`muyut`sya innovacijni procesy` v Ukrayini / P. Butenko, V. Gusyev // Ekonomika Ukrayiny`. – 2010. – № 6. – S. 30–38.

3. Bondar M. I. Investy`cijna diyal`nist`: metody`ka ta organizaciya obliku i kontrolyu : monografiya / M. I. Bondar. – K. : KNEU, 2008. – 256 s.

4. Grechan A. P. Osnovy` vy`znachennya innovacijnogo rozvy`tku ekonomiky` / A. P. Grechan, T. S. Voronkova // Ekonomika ta derzhava. – 2009. – № 8. – S. 12–14.

5. Zaxarin S. Finansovi instrumenty` akty`vizaciyi investy`cijnoyi ta innovacijnoyi diyal`nosti / S. Zaxarin // Ekonomika Ukrayiny`. – 2010. – № 12. – S. 48–58.

6. Derzhavne agentstvo Ukrayiny` z investy`cij ta innovacij [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: http://www.in.gov.ua

7. Maslo I. O. Ocinka efekty`vnosti investy`cijny`x proektiv v umovax kry`zovoyi sy`tuaciyi / I. O. Maslo // Upravlinnya rozvy`tkom. – 2009. – № 17. – S. 65–66.

8. Ny`ky`forov A. Ye. Podatkove sty`mulyuvannya innovacijnoyi diyal`nosti / A. Ye. Ny`ky`forov, V. M. Dy`ba, V. O. Parnyuk // Finansy` Ukrayiny`. – 2009. – № 5. – S. 78–86.

9. Polishhuk N. Teorety`chni pidxody` do vy`znachennya sutnosti innovacij / N. Polishhuk // Galy`cz`ky`j ekonomichny`j visny`k. – 2009. – № 1. – S. 20–23

10. Yurkevy`ch O. M. Innovacijne spryamuvannya investy`cijnogo potencialu finansovy`x insty`tutiv / O. M. Yurkevy`ch // Finansy` Ukrayiny`. – 2010. – № 10. – S. 81–86.

Надіслана/Written: 1.09.2015 р.
Надійшла/Received: 2.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 658.586

В. Й. БАКАЙ
Хмельницький національний університет

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена дослідженню формування уявлень о системі економічної безпеки підприємства. У статті з позиції диференційованого підходу запропоновано алгоритм вибору інструментарію забезпечення економічної безпеки підприємства на основі послідовного аналізу детермінант мікрорівня господарювання на предмет відповідності їх величини необхідному об'єму і визначення достатності ресурсів підприємства для нівелювання загроз економічної безпеки мезо- і макрорівнів.

Ключові слова: *економічна безпека, підприємство, інструментарій, економічні загрози, ресурси, економіка, функціональні складові економічної безпеки.*

V. Y. BAKAY
Khmelnytsky National University

ASSESSMENT TOOL AND ECONOMIC SUPPORT SECURITY ENTERPRISE

Abstract – The article investigates the formation of ideas about the system of economic security. This article from the perspective of a differentiated approach, algorithm selection tools provide economic security based on sequential analysis of the determinants of micro entities for compliance with the required volume of their size and determining the adequacy of resources of the enterprise for leveling threats to economic security meso and macro levels.

Key words: *economic security, enterprise tools, economic threats, resources, economy, economic security functional components.*

В. И. БАКАЙ
Хмельницкий национальный университет

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена исследованию формирования представлений о системе экономической безопасности предприятия. В статье с позиции дифференцированного подхода предложен алгоритм выбора инструментария обеспечения экономической безопасности предприятия на основе последовательного анализа детерминант микроуровня ведения хозяйства на предмет соответствия их величины необходимому объему и определение достаточности ресурсов предприятия для нивелировки угроз экономической безопасности мезо- и макро- уровней.

Ключевые слова: *экономическая безопасность, предприятие, инструментарий, экономические угрозы, ресурсы, экономика, функциональные составляющие экономической безопасности.*

Актуальність теми дослідження. Проведення економічних досліджень в сучасних умовах господарювання показує, що найбільшу увагу приділяють розгляду питань щодо забезпечення економічної безпеки національної економіки. Але питання щодо стабільного безпечного розвитку підприємств хвилюють не лише підприємців, а і органів влади, оскільки від рівня їх економічної безпеки залежить і економічна безпека територій, і стабільність розвитку усього національного господарства країни.

Розвиток підприємства в сучасних умовах господарювання неможливо без обліку та нівелювання впливу внутрішніх та зовнішніх загроз його економічної безпеки. Це пов'язано з тим, що його функціонування знаходиться під впливом багатьох чинників, які необхідно систематизувати та враховувати при проведенні комплексної оцінки рівня економічної безпеки. У цьому зв'язку актуальним завданням стає дослідження системи економічної безпеки підприємства.

При оцінці рівня економічної безпеки більшість економістів звертають увагу тільки на мікрорівень господарювання. Детермінанти макро- і мезорівнів господарювання не піддаються кількісній оцінці, а на мікрорівні найбільшу увагу приділяється фінансовій складовій діяльності підприємства. В умовах, що склалися, важливим завданням для керівників підприємств є виявлення та оцінка всього комплексу загроз економічної безпеки з метою наступного нівелювання або обліку при розробці стратегії власного розвитку.

Таким чином, необхідність проведення дослідження складу системи економічної безпеки з позиції формування комплексного організаційно-економічного інструментарію виявлення та наступного нівелювання загроз економічної безпеки всіх рівнів господарювання обумовлює актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Загальнометодологічні основи дослідження та забезпечення економічної безпеки розглянуто у працях О. Ареф'єва, В.В. Бєлокуров, З.С. Варналій, В. Геєць, О.А. Грунін, Р. Дацків, С.Н. Ілляшенко, А.В. Кірієнко, Т.Б. Кузенко, О.М. Ляшенко, С. Міщенко, Є.А. Олейнікова, В.Л. Ортинський, В.П. Пономарьова, Т. Сухорукова, В. Шликов та ін. Виходячи з того, що основою функціонування національної економіки є підприємство, питання забезпечення його безпеки є особливо актуальним.

Розробці методології і методів оцінки рівня економічної безпеки присвячено праці М.І. Камлик, Т.Г. Васильців, З.С. Варналій, С.І. Ілляшенко, І.І. Циглик, Т.М. Паневник, Н.П. Фокіна, В.І. Бокія, Л.Н. Усенко, С.Н. Яшина, А.І. Татаркіна та ін. Якщо проблемам забезпечення економічної безпеки на рівні держави

присвячено чимало монографій, підручників, наукових статей зарубіжних і вітчизняних учених, то питання оцінки та забезпеченню економічної безпеки підприємства ще не знайшли достатнього висвітлення у науковій літературі.

Крім того, необхідно не забувати за авторів праць з економічного аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства, які є основою для оцінки рівня його економічної безпеки: Г.І. Андреева, І.А. Бланк, К.В. Ізмайлова, Т.М. Ковальчук, В.В. Ковальов, І.І. Козак, Г.Л. Купалова, М.Г. Чумаченко, Г.В. Савицкая, Е.С. Стоянова, О.В. Терещенко, А.Д. Шеремет та ін. Не дивлячись на існуючу методологічну базу оцінки рівня економічної безпеки, необхідно дослідити питання щодо проведення оцінки детермінант мезо- і макрорівнів економічної безпеки підприємства, а також розробці комплексної методики оцінки рівня економічної безпеки підприємства з позиції структурного підходу.

Метою дослідження є дослідження детермінант системи економічної безпеки підприємства з позиції структурного підходу та розробці інструментарію її забезпечення.

Постановка проблеми. Гіпотеза дослідження полягає в науковому припущенні про те, що оцінка економічної безпеки підприємства без урахування характеру і сили дії детермінант зовнішнього середовища господарювання не є комплексною і об'єктивною. У ситуації, що склалася, потрібна розробка методичного інструментарію вбудовування методик оцінки дії чинників мезо- і макрорівнів господарювання на підприємницьку діяльність в загальну систему діагностування і забезпечення економічної безпеки підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вперше увага питанням дослідження економічної безпеки стала приділятися у 30-ті роки в США, а вже до 70-х років XX ст. економічна безпека стала викликати інтерес в розвинених країнах світу як ключова складова національної безпеки. В Україні проблема забезпечення економічної безпеки стала темою наукових дискусій тільки на початку XXI століття.

Економічна безпека підприємства розглядається в дослідженнях з різних точок зору, як [1]:

– наявність конкурентних переваг, обумовлених відповідністю матеріального, фінансового, кадрового, техніко-технологічного потенціалів і організаційної структури підприємства його стратегічним цілям і завданням;

– стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загрозам і для забезпечення стабільного функціонування підприємства нині і у майбутньому;

– стан захищеності його життєво важливих інтересів у фінансово-економічній, виробничо-господарській, технологічній сферах від різного роду загроз, в першу чергу соціально-економічного плану, яке настає завдяки прийнятій керівництвом і персоналом системи заходів правового, організаційного, соціально-економічного і інженерно-технічного характеру;

– стан підприємства, при якому забезпечується стабільність його функціонування, фінансова рівновага і регулярне витягання прибутку, можливість виконання поставлених цілей і завдань, здатність до подальшого розвитку і вдосконалення;

– стан найбільш ефективного використання усіх видів ресурсів в цілях запобігання (нейтралізації, ліквідації) загрозам і забезпеченню стабільного функціонування підприємства в умовах ринкової економіки;

– стан, при якому забезпечується її стійкість при дії різного роду загроз, а також гарантується її розвиток і здатність до самозбереження і природного відтворення;

– захищеність його науково-технічного, технологічного, виробничого і кадрового потенціалу від прямих (активних) або непрямих (пасивних) економічних загроз.

Отже, економічній безпеці підприємства властивий подвійний характер – з одного боку, вона забезпечує можливість власного функціонування, з іншого є частиною (елементом) економічної безпеки системи вищого рівня і суб'єктом, що забезпечує виконання функцій регіоном, державою [2]. Проаналізувавши формулювання економічної безпеки підприємства, можна зробити висновок, що економічна безпека підприємства – це комплексна характеристика, під якою розуміють рівень захищеності всіх видів потенціалу підприємства від внутрішніх та зовнішніх загроз, що забезпечує стабільне функціонування та ефективний розвиток і потребує управління з боку керівництва підприємства. Саме поняття містить в собі систему засобів, які забезпечують конкурентостійкість та економічну стабільність підприємства, а також сприяють підвищенню рівня добробуту працівників.

Проте, зважаючи на комплексність, багаторівневість і багатогранність змісту цього поняття, до нього слід застосовувати термін "система економічної безпеки" підприємства. Найчастіше вчені розглядають систему економічної безпеки підприємства як сукупність таких структурних елементів, як: наукова теорія безпеки, політика і стратегія безпеки, засоби і методи забезпечення безпеки, концепція безпеки, як організовану сукупність спеціальних органів, служб, засобів, методів і заходів, що забезпечують захист життєво важливих інтересів особи, підприємства, держави від внутрішніх і зовнішніх загроз або як комплекс організаційно-управлінських, режимних, технічних, профілактичних і пропагандистських заходів, спрямованих на якісну реалізацію захисту інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз [3].

З нашої точки зору, система економічної безпеки має бути представлена як сукупність взаємозв'язаних і взаємообумовлених підсистем: оціночною, інструментальною, підсистеми детермінант, об'єктів дії та суб'єктів забезпечення (рис. 1).

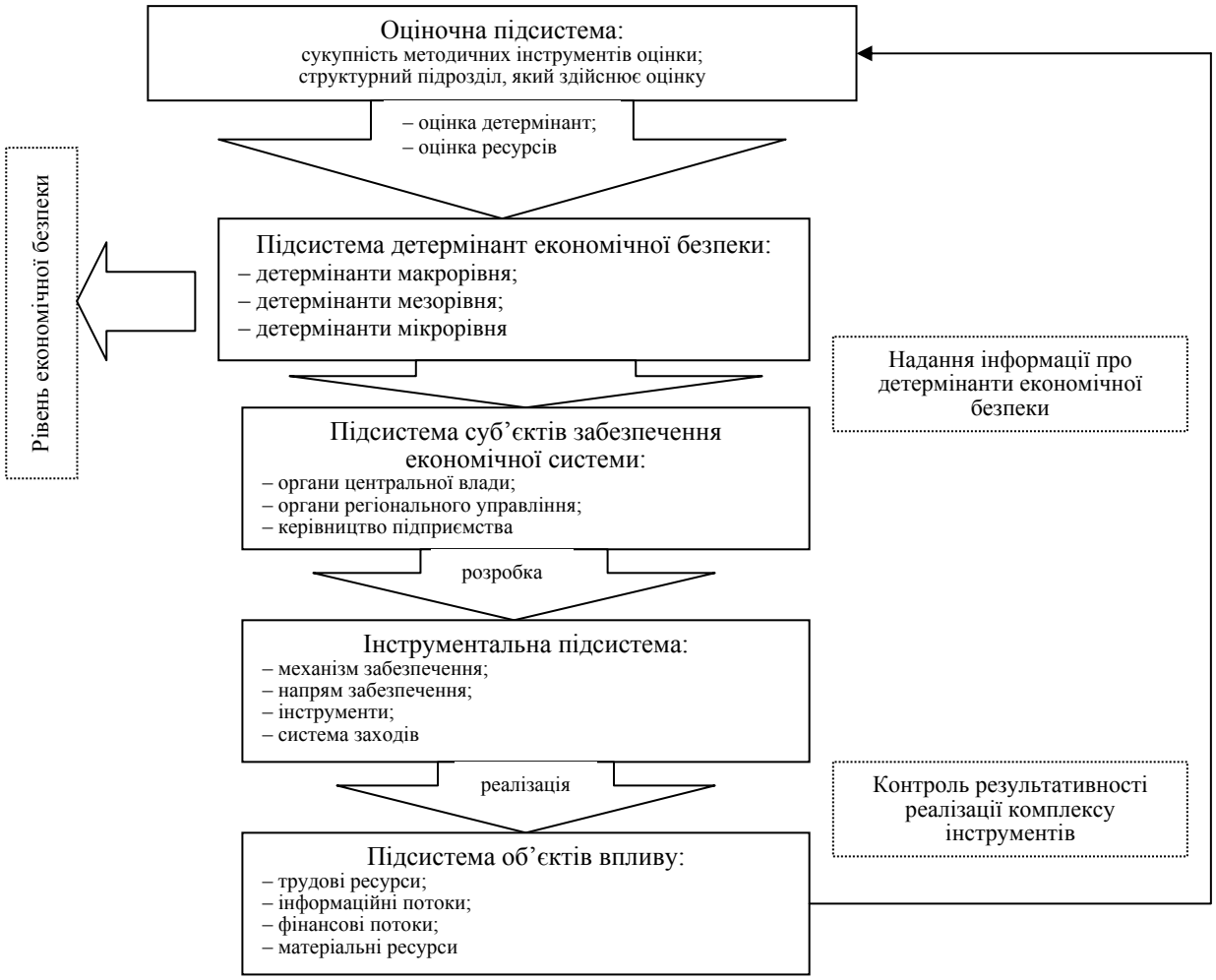


Рис. 1. Система економічної безпеки підприємства та її структурні складові

Отже, рівень економічної безпеки підприємства – це величина, що характеризує процес взаємодії підсистем детермінант і інструментального забезпечення, що формується у оціночній підсистемі. Але, у теорії економічної безпеки найчастіше розглядаються не детермінанти, а загрози економічної безпеки, які класифікуються за наступними ознаками [4]:

– по відношенню до господарюючого суб'єкта (внутрішні і зовнішні);
– за сферами виникнення (у виробничій, збутовій, ресурсній тощо);
– за об'єктом посягань (майно, інформація, технології тощо);
– за природою їх виникнення (економічні, правові, екологічні тощо);
– за величиною втрат або збитку, до якого можуть привести (незначні, значні і катастрофічні);
– за ступенем ймовірності (з низькою, середньою, високою і дуже високою мірою вірогідності);
– за часом віддаленості (у короткостроковому, середньостроковому і довгостроковому періоді).

Проте, стосовно системи економічної безпеки, слід говорити про детермінанти. Оскільки, по-перше, їх дія може бути як позитивною (що підвищує рівень економічної безпеки), так і негативною (як загрози); по-друге, різна і сила їх дії, що вимагає розробки методики їх оцінки і наступного включення в механізм загальної комплексної оцінки рівня економічної безпеки підприємства. Проведений аналіз класифікацій загроз економічної безпеки підприємства, а також складових зовнішнього середовища (що якнайповніше враховуються в стратегічному менеджменті) дозволив представити склад детермінант макро- і мезорівнів в системі економічної безпеки у вигляді таблиці 1.

Характеристики детермінант мікрорівня господарювання, з одного боку, відображають наявні ресурси (необхідний обсяг для безпечного функціонування підприємства), з іншого боку, показують їх достатність для нівелювання загроз, що виникають у зовнішньому середовищі. Дія детермінант мезо- і макрорівнів господарювання є взаємообумовленим синергетичним ефектом, що володіє, і, врешті-решт, не дозволяє ідентифікувати силу і характер їх дії на кожну функціональну складову економічної безпеки, у зв'язку з чим, враховується їх комплексна дія.

Закономірним результатом проведення комплексної оцінки економічної безпеки підприємства є вибір відповідно умовам, що склалися, інструментарію її забезпечення.

Таблиця 1

Склад ключових детермінант в системі економічної безпеки підприємства

Рівень впливу	Ключова детермінанта	Характеристика
1. Мікрорівень	Фінансова	Достатність власних та запозичених фінансових ресурсів
	Інтелектуально-кадрова	Достатність трудових ресурсів та рівень їх кваліфікації
	Техніко-технологічна	Відповідність технічного забезпечення потребам розвитку
	Інформаційна	Адекватність і надійність інформаційного забезпечення
	Сировина	Достатність ресурсного забезпечення для безперебійного функціонування
	Управлінська	Адекватність і компетентність органів управління
	Збутова	Безперервність основного виду діяльності, результативність збутової діяльності
2. Мезорівень	Характеристика сфери діяльності	Характеристика контрагентів, особливості розвитку сфери діяльності
	Характеристика території	Ресурсне забезпечення території; інфраструктурне забезпечення території; привабливість регіону
3. Макрорівень	Політичні	Характер впливу конкретних змін в політичній сфері
	Економічні	Характеристика макроекономічної ситуації, вплив зміни макроекономічних характеристик
	Соціальні	Характер впливу на економічну діяльність змін соціального характеру
	Технологічні	Динаміка нововведень, темпи науково-технічного прогресу
	Інституціональні	Характер впливу на підприємства конкретних змін у законодавстві
	Природно-екологічні	Характер впливу змін природних умов, зміни екологічної обстановки

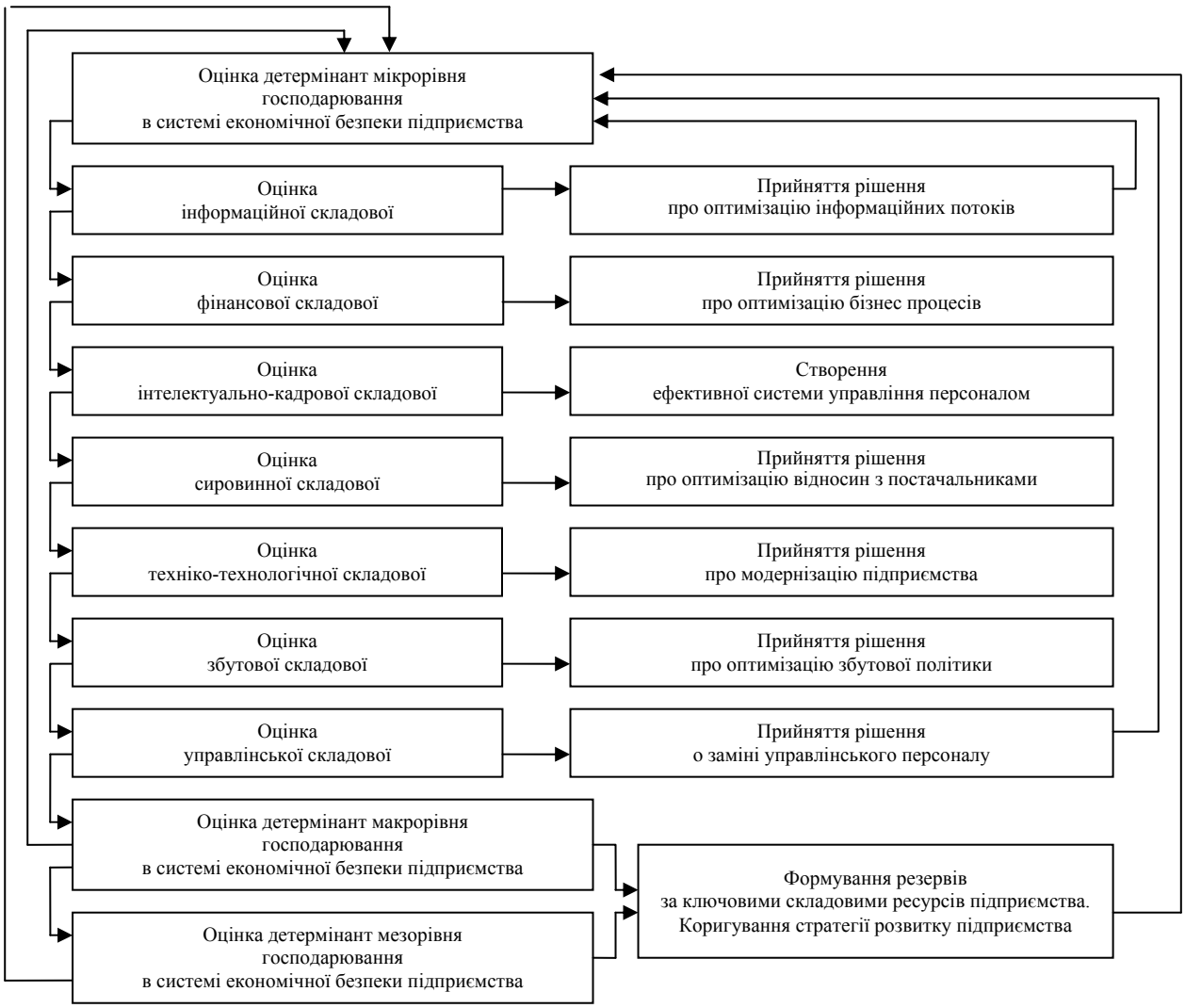


Рис. 2. Алгоритм вибору інструментарію забезпечення економічної безпеки підприємства

У цьому зв'язку, з позиції диференційованого підходу, ми пропонуємо використовувати алгоритм вибору інструментарію забезпечення економічної безпеки підприємства на основі послідовного аналізу

детермінант мікрорівня господарювання на предмет відповідності їх величини необхідному об'єму і визначення достатності ресурсів підприємства для нівелювання загроз економічної безпеки мезо- і макрорівнів (див. рис. 2).

Висновки. Таким чином, ряд висновків і рекомендацій можуть бути використані як в діяльності органів державної влади (при виявленні загроз економічної безпеки макро- і мезорівнів), так і на підприємствах при розробці стратегій безпечного розвитку. Крім того, запропонований механізм нівелювання загроз економічної безпеки і відповідний інструментарій може бути використаний керівниками підприємства при формуванні середньострокових і короткострокових стратегій безпечного розвитку.

Література

1. Дулеба Н. В. Дослідження трансформації поняття "Економічна безпека підприємства" / Н. В. ДУлеба // Ефективна економіка. – 2010. – № 5. – С. 23–27.

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

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

4. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : навч. посібник / В. Л. Ортинський, І. С. Керницький та ін. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.

References

1. Duleba N.V. Doslidzhennya transformatsiyi ponyattya "Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva" / N. V. Duleba // Efektyvna ekonomika. – 2010. – # 5. – S. 23–27.

2. Kozachenko H. V. Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva: sutnist' ta mekhanizm zabezpechennya : monohrafiya / H. V. Kozachenko, V. P. Ponamar'ov, O. M. Lyashenko. – K. : Libra, 2003. – 280 s.

3. Lokhanova N. Systema upravlinnya stanom ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva: problemni pytannya, kontseptsiya rozvytku / N. V. Lokhanova // Ekonomist. – 2005. – # 2. – S. 52–56.

4. Ortyns'kyy V. L. Ekonomichna bezpeka pidpryyemstv, orhanizatsiy ta ustanov : navchal'nyy posibnyk / V. L. Ortyns'kyy, I. S. Kernyts'kyy ta inshi. – K. : Pravova yednist', 2009. – 544 s.

Надіслана/Written: 1.09.2015 р.
Надійшла/Received: 2.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 332.142

В. А. ГУРОВА
Донецкий национальный университет, г. Винница

ИННОВАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНСОЛИДАЦИИ

Статья посвящена исследованию инновационных факторов региональной консолидации. Инновационные факторы региональной консолидации рассматрены как основополагающий инструмент экономической и инновационной политики, так как они обусловливают важность пространственной близости и наличия благоприятных институциональных структур на региональном уровне. Выделены следующие инновационные факторы региональной консолидации: сетевые отношения между предприятиями; тесные отношения между клиентами и поставщиками; региональное сознание относительно инноваций; промышленная традиция сотрудничества.

Ключевые слова: инновационные факторы, инновационная политика, генерация знаний, региональные инновационные системы, региональная консолидация.

В. А. ГУРОВА
Донецький національний університет, м. Вінниця

ІННОВАЦІЙНІ ФАКТОРИ РЕГІОНАЛЬНОЇ КОНСОЛІДАЦІЇ

Стаття присвячена дослідженню інноваційних чинників регіональної консолідації. Аналіз робіт всесвітньовідомих учених показав, що регіональний рівень відіграє важливу роль для процесів генерації та трансферу знань. Інноваційні чинники регіональної консолідації розглянуто як важливий інструмент економічної та інноваційної політики, оскільки вони обумовлюють важливість просторової близькості та наявності сприятливих інституціональних структур на регіональному рівні. Географічна близькість сприяє трансферу знань і кооперації між елементами інноваційної інфраструктури. На користь регіоналізації говорить той факт, що саме регіональний рівень є важливим для підприємств, які прагнуть досягти глобальної конкурентоспроможності. Виділено наступні інноваційні чинники регіональної консолідації: мережеві стосунки між підприємствами; тісні відносини між клієнтами і постачальниками; регіональна свідомість відносно інновацій; промислова традиція співпраці.

Ключові слова: інноваційні чинники, інноваційна політика, генерація знань, регіональні інноваційні системи, регіональна консолідація.

V. A. GUROVA
Donetsk National University, Vinnitsa

INNOVATION FACTORS REGIONAL CONSOLIDATION

Abstract – The article is devoted to the investigation of innovation factors of regional consolidation. The analysis of world-known scientists' works has shown that the regional level plays an important role for the processes of generation and transfer of knowledge. The innovation factors of regional consolidation are investigated as the main instruments of economic and innovation policy because they explain the importance of space nearness and availability of favorable institutional structures on the regional level. Geographical nearness promotes the knowledge transfer and cooperation between innovation infrastructure elements. Exactly regional level is very important for enterprises which seek global competitiveness. It is highlighted such innovation factors of regional consolidation: networking relations between clients and suppliers, regional consciousness about innovations, industrial tradition of cooperation.

Key words: innovation factors, innovation policy, knowledge generation, regional innovation systems, regional consolidation.

Постановка проблемы. Динамика мирового научно-технического прогресса приводит к глубоким изменениям в экономике стран. Пассивная замедленная реакция как государственных органов, так и менеджеров организаций всех форм собственности по новым требованиям к деятельности и выпуску продукции, запоздалая адаптация к новым условиям вызывают негативные экономические последствия: резкое снижение прибыльности собственной продукции по сравнению с аналогичной прогрессивной, конкурентоспособной.

На современном этапе развития экономических отношений под влиянием тенденций глобализации и ускорения технологических изменений, непрерывная учеба и инновации стали ключевыми факторами конкурентоспособности и постоянного роста в регионах. В последние несколько десятилетий стало очевидно, что именно региональный уровень играет важную роль для генерации новых знаний и их использования.

Региональные инновационные системы стали рассматриваться как важный инструмент экономической и инновационной политики поскольку они подчеркивают исключительную важность пространственной близости и наличия благоприятных институциональных структур на региональном уровне для инновационной деятельности.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследование инновационных факторов региональной консолидации преимущественно в контексте анализа сущности, структуры и механизмов действия национальных инновационных систем на примере отдельных стран осуществлено в работах зарубежных и отечественных ученых: Б. Ашейма [1], А. Исаксена [2], Ф. Тедлинга [3], К. Фримена [4], Дж. Хауельса [5], Х. Брачика, М. Хайденрайха [6,] Л. Антонюк [7], В. Чужикова [8].

Выделение нерешенной проблемы. Вместе с тем, необходимо отметить, что в детальном изучении и анализе нуждается успешная практика применения ведущими странами мира инновационных факторов региональной консолидации. Кроме того, важное значение приобретает проблематика создание комплекс-

ной методики оценки уровня инновационной возможности национальных регионов как элемента антегрального показателя международной региональной конкурентоспособности.

Цель исследования – определить инновационные факторы региональной консолидации.

Результаты исследования. Географическая близость способствует распространению знаний и взаимодействию между предприятиями и другими институциями. Например, города, особенно крупные, обеспечивают близость, плотность и многообразие, которое облегчает людям встречи между собой. Еще важнее считается географическая кластеризация и наличие критической массы промышленных предприятий. Кроме этого, крупные гионы (с большими городами и городками) благодаря емкости свои рынков, формируют потребительские агломерации, в которых проще реализовывать инновации.

Отношения, ресурсы и информационные потоки, которые поддерживают инновационный процесс, также имеют значение для эффективности инновационной деятельности и формируются в институциональной и внешней среде, которые в разных регионах различны. Например, доступность высококвалифицированной рабочей силы и научно-технической экспертизы являются разными в таких городах, как Киев и Винница, разной является и доля высокотехнологичных производств в этих регионах. Более того, каждому региону присущая своя структура бизнеса, потребителей, свои традиции относительно социального взаимодействия и т.д. Такой существенный рост роли регионов в осуществлении инновационной деятельности обусловило рост количества исследований, посвященных созданию и распространению инноваций на региональном уровне вцелом и формированию региональных инновационных систем в частности. Следует отметить, что большинство таких работ основываются на исследованиях национальных инновационных систем.

Появление концепции национальных инновационных систем (НИС) была предопределена эволюционным развитием взглядов на инновационный процесс и управление его эффективностью.

В 60-х гг. XX ст. на первый план вишли, превратившись в основную движущую силу инновационного развития, потребности людей, которые наука должна удовлетворять. Соответственно был смещен на стимулирование конкуренции между предпринимателями. Во второй половине 70-х гг. инновационное развитие стало рассматриваться как системное явление, поэтому политический инструментарий был существенно усовершенствован и расширен. 80-е гг. – это акцентированная коммерциализация результатов исследований, развитие программ сотрудничества, которые ускоряют трансфер новых знаний, изменение механизмов финансирования НИОКР. 90-е гг. характеризуются появлением форсайтинговых исследований, переадресованием государственной помощи, которая от методов прямого влияния переходит на “мягкое” стимулирование, создавая благоприятные условия для осуществления и внедрения инноваций. Наконец, в период 80–90-х гг. приобретает популярность теория НИС. Традиционно считается, что она совершенствует взгляд на технологическое развитие как на симбиоз входных ресурсов (например, кадры, финансирование науки) и полученных результатов (публикации, патенты). Подход “входные ресурсы/результат” предлагает статичный взгляд на инновации, но представляет линейную модель технологического развития: наука развивает технологию, которая совершенствует при ее (технологии) внедрении в промышленность.

Параллельно в 80-х годах XX века Дж. Нейсбит [9] показал, что чем выше является уровень глобализации, тем мощнее становятся ее мельчайшие учасники. Это он объясняет тем, что чем более разнообразными и более стойкими являются внутренние связи общества, тем выше является уровень его экономической и социальной консолидации, чем полнее реализуются его внутренние ресурсы, тем эффективнее оно использует преимущества интеграционных связей и адаптируется к условиям глобального рынка . Это обусловило перенесение акцентов научных исследованиях и политики с глобального на региональный уровень и фактически определило взаимосвязь этих понятий поскольку регионализация начинает рассматриваться как один из важных аспектов глобализации. Это понятие относится к экономической деятельности, которая зависит от ресурсов, которые есть в наличии на определенной территории.

В пользу регионализации говорит и тот факт, что именно региональный уровень является важным для предприятий, которые пытаются добиться глобальной конкурентоспособности. Возникает вопрос, в какой мере региональная и местная власть могут влиять на повышение инновационности и конкурентоспособности региональных фирм.

Концепция региональных инновационных систем является относительно новым понятием для политиков и исследователей. Впервые это понятие стало использоваться в начале 1990-х годов. В последнее десятилетие появилось достаточно много научных трудов, в которых отражается важность географической близости и местных институциональных условий для производства новых знаний и эффективности их использования в экономике.

Одним из первых авторов, который в своей статье “Региональные инновационные системы: конкурентная политика в новой Европе”, вышедшей в 1992 г., ввел понятие “региональной инновационной системы” был Ф. Кук [10], который до сих пор остается ведущим экспертом, исследующим данное понятие. В это же время один из классиков теории национальных инновационных систем Б-А. Лундвал также исследовал регионализацию. Однако он считал, что региональный взгляд на инновации не может быть таким полезным, как теория национальных инновационных систем, даже относительно таких пространственно условных процессов, как трансфер скрытых знаний [11].

В противовес Б.-А.Лундвалу, М.Портер [12] показал, что конкурентное лидерство США в инновационной сфере базируется на региональных и локальных инновационных системах, которые в свою очередь

созданы на основе кластеров. Особенно это актуально в таких новых отраслях экономики, как биотехнологии и информационно-коммуникационные технологи. Именно кластерная составляющая и является наиболее существенным новым элементом концепции РИС по сравнению с НИС: в отличие от общенациональных инновационных программ, региональные как бы “по определению” должны прежде всего опираться на активное развитие ограниченного количества приоритетных для данного региона сильных отраслей (причем особенно очевидным этот аспект является для небольших и средних регионов).

Ашейм Б. и Исаксен А [13] предлагают следующую иерархическую классификацию концепций, связанных с региональным уровнем инноваций, которые наглядно демонстрируют место региональных инновационных систем среди других категорий. Эта классификация может быть полезной при разработке региональной экономической и промышленной политики на уровне отдельных регионов (табл. 1).

Таблица 1

Подходы к определению инновационных факторов региональной консолидации*

Подход к определению	Характерная черта
Региональная инновационная система (regional innovation system)	Кооперация организаций, предприятий, элементов инновационной инфраструктуры с целью генерации и трансфера новых знаний
Региональная инновационная сеть (regional innovation network)	Организованная кооперация между предприятиями и организациями, которая осуществляется на основе доверия, норм и конвенций
Региональный кластер (regional cluster)	Концентрация взаимосвязанных предприятий одной или смежных отраслей на небольшой территории
Обучающиеся регионы (learning regions)	Кооперация широкого круга учреждений, организаций и местных органов власти, которые вовлечены в социальные и региональные структуры

*Составлено автором на основе [4–6, 11–13].

Необходимо проанализировать каждую составляющую предложенной таблицы. Региональные кластеры определяются географической концентрацией взаимосвязанных предприятий, причем, как правило, речь идет о производственной кооперации. Ключевым фактором в определении региональных кластеров являются отношения между фирмами, а не просто их общее размещение на одной территории. Кластеры должны быть активными каналами для бизнес-операций, диалога и коммуникаций. Кластеризация рассматривается как более-менее независимый пространственный процесс со своими законами развития. Прежде всего, имеется в виду, что компании получают конкурентные преимущества в региональных кластерах через лучший доступ к высококвалифицированной рабочей силе поставщиков, специализированной информации и других общественных благ, что позволяет им более эффективно реагировать на требовательность потребителей и конкуренцию на местном уровне. Однако, согласно этому подходу, регион подобен “контейнеру”, в котором осуществляются производственные процессы, но при этом он не выступает в качестве источника динамизма. Такой подход содержит мало объяснений того, что именно вызывает пространственную привязку экономической деятельности в рамках кластеров, кроме важности пространственной близости.

Однако некоторые исследователи [13] считают, что кластеры являются лишь предпосылкой для возникновения региональной инновационной системы, для формирования которой предприятия кластера должны сначала сформировать региональную инновационную систему путем более организованного и формального сотрудничества между предприятиями относительно реализации инновационных проектов. Например, это может характеризоваться участием поставщиков не только в простом производстве компонентов на заказ, но и в разработке новых продуктов. Такое сотрудничество стимулируется работой социальных институций, в частности действием неписаных правил, норм, доверия. Это значит, что предприятия могут сотрудничать между собой, порой, не нуждаясь в письменных договорах. Целью подобных инновационных сетей является активизация инновационной деятельности путем усиления кооперации, что ускоряет обмен ресурсами, информацией и знаниями между ее участниками. Таким образом, такие сети являются достаточно гибкими системами.

Инновационными факторами региональной консолидации, согласно теории инновационных сетей, являются:

– сетевые отношения между предприятиями, которые сотрудничают внутри одной отрасли, поддерживаются существованием локальной квалифицированной и специализированной рабочей силы с высокой мобильностью внутри региона;

– тесные отношения между клиентами и поставщиками (высокая специализация фирм через вертикальную дезинтеграцию); такая социальная плотность способствует доверию обмену информацией и знаниями;

– региональное сознание относительно инноваций, а также промышленная традиция сотрудничества, усиленная благодаря существованию посреднических организаций, которые поддерживают производственные и инновационные процессы региона.

Что касается региональных инновационных систем, они предусматривают наличие сотрудничества в инновационной сфере между предприятиями и такими организациями, как университеты, колледжи,

центры повышения квалификации, научно-исследовательские учреждения, центры трансфера технологий, бизнес-ассоциации, финансовые учреждения и тому подобное. Эти организации владеют важными ноу-хау, готовят кадры, обеспечивают финансирование и тому подобное. Таким образом, региональные инновационные системы состоят из предприятий, входящих в основные промышленные кластеры, включая смежные отрасли; учреждений в сфере создания и распространения знаний; взаимодействия между этими субъектами.

В результате такого тесного и стойкого взаимодействия на определенных территориях концентрируется высокообразованная и квалифицированная рабочая сила, которая способна генерировать новые идеи и знания, что также обусловлено лучшими условиями трудоустройства и возможностями самореализации.

Собственно это полностью соответствует подходу, согласно которому региональная инновационная система состоит из двух подсистем: подсистема применения и использования знаний, чем в основном занимаются предприятия в пределах вертикальной цепочки поставок, и подсистема генерирования и распространение знаний, которая состоит в основном из государственных (муниципальных) учреждений.

Ресурсы и преимущества региональной инновационной системы привязаны к конкретной территории, поскольку их трудно имитировать, и они не могут быть доступными для других. Этот факт указывает на необходимость адаптации инструментов инновационной политики, с тем, чтобы учесть конкретные проблемы, с которыми сталкивается экономика региона. В мире не существует одного оптимального инструмента, который подходит для всех типов регионов. С точки зрения системы инструменты инновационной политики должны быть адаптированы к особенностям отдельных регионов, которые, в свою очередь могут быть идентифицированы с помощью анализа барьеров развития РИС (то есть факторов, которые препятствуют более эффективному развитию промышленности региона, его институционной структуры, отношения к инновациям и предпринимательству и тому подобное).

Что касается обучающегося региона, он является таковым, когда его субъекты тесно сотрудничают друг с другом на институциональном уровне с целью разработки и реализации региональных инновационных стратегий. Они создаются путем сочетания коллективных политических решений и инициатив “снизу”. Создание региональных коалиций развития имеет стратегическое значение, так как предусматривает долгосрочное, многогранное сотрудничество, направленное в поддержку инновационной деятельности.

Сегодня региональная инновационная система, как экономическая категория, используется преимущественно в научных исследованиях, тогда как в практической плоскости и в политике популярнее стали такие понятие как региональные инновационные стратегии, региональные инновационные программы, системы оценки региональной конкурентоспособности и инновационной деятельности и тому подобное. В то же время нельзя не согласиться с аргументами, которые выдвигаются в пользу необходимости разработки политики по построению региональных инновационных систем, среди которых основними есть следующие:

– концепция региональной инновационной системы помогает государственным органам сосредоточиться на своих сильных сторонах в промышленности и разрабатывать на их основе стратегии развития;

– системный и комплексный анализ как со стороны спроса (то есть потребностей в инновациях), так и со стороны предложения (то есть поддержки инноваций) способствует формированию более согласованной государственной инновационной стратегии;

– концепция системы также помогает прояснить, какой именно тип поддержки должен быть создан на определенном политическом уровне (местном/региональном/национальном/транснациональном), и определить возможности для межрегионального сотрудничества).

При развитии РИС стоит учитывать основные принципы построения таких систем, разработанные в ходе выполнения проекту 7 РП ЕС “Нематериальные активы и региональный экономический рост”, в частности:

– при управлении взаимодействием и кооперацией с целью расширения технологических возможностей в регионе должны учитываться особенности конкретного региона;

– главным вопросом создания РИС являются сравнительные преимущества, которые в основном зависят от компетенции и имеющихся возможностей на пространственном уровне, таких как передача знаний, экономическая структура, промышленные кластеры и тому подобное;

– в зависимости от уровня развития региона, наукоемкости ключевых отраслей промышленности целесообразным является создание разных типов РИС. Также небольшие регионы с ограниченным количеством отраслей и без наличия мощных университетов или научно-исследовательских учреждений должны иметь отличающуюся от центральных регионов стратегію (табл. 2) [14].

Отсутствие коллективной учебы может быть серьезным проблемой, особенно для периферийных регионов с малыми промышленными кругами, расположенными на большом расстоянии от соответствующих организаций создания нового знания (то есть научных, образовательных учреждений, центров трансфера технологий и тому подобное). Тем не менее, организационная слабость также указывает на разную способность регионов создавать организации для стимулирования инновационной деятельности предприятий. Причинами этого могут быть слабые полномочия региона в принятии политических решений, недостаточность финансовых ресурсов или политической ориентации.

Наиболее адекватным подходом для решения этой проблемы может быть привлечение региональных предприятий к национальным и международным инновационным ресурсам, а также привлечение инновационных фирм и высококвалифицированных рабочих в регионе.

Таблица 2

Недостатки, препятствующие развитию инновационной деятельности в регионе*

Недостаток	Сущность	Типичный регион	Возможные способы преодоления
Организационная слабость	Недостаточное количество субъектов	Периферийные регионы	Присоединение фирм к внешним ресурсам, приобретение других
Фрагментация	Недостаточный уровень сотрудничества и взаимного доверия	Регионы с кластерами	Стимулирование развития кооперации
Замкнутость	Специализация на морально устаревших технологиях	Старопромышленные регионы и периферийные регионы с полезными ископаемыми	Мобилизация местного бизнеса, привлечение внешних субъектов в регион

Выводы и предложения. Проведенное исследование привело к следующим результатам. На современном этапе развития экономических отношений под влиянием тенденций глобализации непрерывная учеба и инновации стали основополагающими факторами конкурентоспособности и постоянного роста в регионах. Последние исследования показали, что именно региональный уровень играет важную роль для генерации и трансфера знаний.

Инновационые факторы региональной консолидации стали рассматриваться как важный инструмент экономической и инновационной политики, так как они подчеркивают важность пространственной близости и наличия благоприятных институциональных структур на региональном уровне. Определено, что географическая близость способствует трансферу знаний и кооперации между предприятиями и другими институциями. В пользу регионализации говорит тот факт, что именно региональный уровень является важным для предприятий, которые стремятся добиться глобальной конкурентоспособности. Предложена следующая иерархическая классификация концепций, связанных с региональным уровнем инноваций: региоанальная инновационная система, региональная инновационная сеть, региональный кластер, обучающийся регион. Определено, что инновационными факторами региональной консолидации являются: сетевые отношения между предприятиями; тесные отношения между клиентами и поставщиками; региональное сознание относительно инноваций; промышленная традиция сотрудничества.

Выявлено, что региональные инновационные системы состоят из предприятий, входящих в основные промышленные кластеры, включая смежные отрасли; учреждений в сфере создания и распространения знаний; взаимодействия между этими субъектами.

Литература

1. Asheim B. T. (2002) “Temporary organisations and spatial embeddedness of learning and knowledge creation”. Geografiska Annaler, Series B, Human Geography, Vol. 84 B, No. 2: 111–124.

2. Asheim B. T. Isaksen A. (2002) “Regional innovation systems: The integration of local ‘sticky’ and global ‘ubiquitous’ knowledge” // Journal of Technology Transfer, 27: 77–86.

3. Asheim B., Isaksen A., Nauwelaers C. and F. Tötdling (2003), Regional innovation policy for small-lmedium enterprises, Cheltenham, UK and Lyme, US : Edward Elgar.

4. Freeman C. (2002), ‘‘Continental, National and Sub-National Innovation Systems-Complementarity and Economic Growth,’’ Research Policy 31: 191–211.

5. Howells J. (1999), “Regional Systems of innovation?”, in Archibudzi D., Howellls J. and Michie J. (Eds) Innovation policy in a global economy. Cambridge University Press, Cambridge, 67–93.

6. Braczyk, H. J., Cooke, P, Heidenreich, M (1998), Regional Innovation Systems, UCL Press, London.

7. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації. – К. : КНЕУ, 2004. – 276 с.

8. Чужиков В. І. Регіональні інтеграційні стратегії постсоціалістичних країн Європи / В. І. Чужиков. – К. : КНЕУ, 2003. – 296 с.

9. Нейсбит, Дж. Мегатренды / Дж. Нейсбит. – М. : АСТ, 2ГЮЗ. – 384 с.

10. Cooke P. Regional innovation systems: origin of the species / P. Cooke // Int J. Technological Learning Innovation and development, 2008. – Vol. 1, № 3. – P. 393–409.

11. Lundvall, B. (1988) ‘Innovation as an interactive process’, in Dosi, G., et al. (Eds): Technical Change & Economic Theory, Pinter, London.

12. Porter, M. (1998) On Competition, Harvard Business School Press, Boston.

13. Asheim B. T., Isaksen A. Regional innovation systems: The integration of local sticky and global ubiquitous knowledge / B. T. Asheim, A. Isaksen // Journal of technology transfer, 2002. – № 27. – P. 77–86.

14. Брикова І. Концепція міжнародної конкурентоспроможності національного регіону та її практичний вимір / І. Брикова // Міжнародна економічна політика. – 2006. – № 4. – С. 29–53.

References

1. Asheim B. T. (2002) "Temporary organisations and spatial embeddedness of learning and knowledge creation". Geografiska Annaler, Series B, Human Geography, Vol. 84 B, No. 2: 111–124.

2. Asheim B. T. Isaksen A. (2002) "Regional innovation systems: The integration of local 'sticky' and global 'ubiquitous' knowledge" // Journal of Technology Transfer, 27: 77–86.

3. Asheim B., Isaksen A., Nauwelaers C. and F. Tötdling (2003), Regional innovation policy for small-lmedium enterprises, Cheltenham, UK and Lyme, US : Edward Elgar.

4. Freeman C. (2002), "Continental, National and Sub-National Innovation Systems-Complementarity and Economic Growth", Research Policy 31: 191–211.

5. Howells J. (1999), "Regional Systems of innovation?", in Archibudzi D., Howellls J. and Michie J. (Eds) Innovation policy in a global economy. Cambridge University Press, Cambridge, 67–93.

6. Braczyk, H. J., Cooke, P, Heidenreich, M (1998), Regional Innovation Systems, UCL Press, London.

7. Antonyuk L. L. Mizhnarodna konkurentospromozhnist` krayin: teoriya ta mexanizm realizaciyi. – K. : KNEU, 2004. – 276 s.

8. Chuzhy`kov V. I. Regional`ni integracijni strategiyi postsocialisty`chny`x krayin Yevropy`. – K. : KNEU, 2003. – 296 s.

9. Nejsby`t, Dzh. Megatrendы / Dzh. Nejsby`t. – M. : ACT, 2GYuZ.384 s.

10. Cooke P. Regional innovation systems: origin of the species / P. Cooke // Int J. Technological Learning Innovation and development, 2008. – Vol. 1, № 3. – P. 393–409.

11. Lundvall, B. (1988) 'Innovation as an interactive process', in Dosi, G., et al. (Eds): Technical Change & Economic Theory, Pinter, London.

12. Porter, M. (1998) On Competition, Harvard Business School Press, Boston.

13. Asheim B. T., Isaksen A. Regional innovation systems: The integration of local sticky and global ubiquitous knowledge / B. T. Asheim, A. Isaksen // Journal of technology transfer, 2002. – № 27. – P. 77–86.

14. Брикова І. Концепція міжнародної конкурентоспроможності національного регіону та її практичний вимір / І. Брикова // Міжнародна економічна політика. – 2006. – № 4. – С. 29–53.

Надіслана/Written: 1.09.2015 р.
Надійшла/Received: 2.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 338.1

В. В. ГУРОЧКІНА
Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь

РЕІНЖИНІРИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розкрито сутність поняття "інноваційний розвиток підприємства" та "реінжиніринг". Досліджено передумови формування інноваційного розвитку підприємства, основний інструментарій та виділено ефективні напрями реалізації реінжинірингових процесів на прикладах світових компаній.

Ключові слова: *інноваційний розвиток підприємства, управління інноваційною діяльністю, реінжиніринг.*

V. V. GUROCHKINA
National University of State Tax Service of Ukraine, Irpin

REENGINEERING AS AN INSTRUMENT OF ENTERPRISE INNOVATION

Abstract – The article reveals the essence of the concept of "innovation development of enterprise" and "re-engineering". The preconditions of forming innovative development company, the essential instruments and allocated of effective implementation of the examples of processes re-engineering global companies.

Key words: *innovation development of enterprise, innovation management, reengineering.*

В. В. ГУРОЧКИНА
Національний університет державної податкової служби України, г. Ирпень

РЕИНЖИНИРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦІЙНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье раскрыта сущность понятий "инновационное развитие предприятия" и "реинжниринг". Исследованы предпосылки формирование инновационного развития предприятия, основной инструментарий и выделены эффективные направления реализации реинжиниринговых процессов на примерах мировых компаний.

Ключевые слова: *инновационное развитие предприятия, управление инновационной деятельностью, реинжиниринг.*

Постанова проблеми. Реалії часу диктують нові вимоги у сфері управління вітчизняними підприємствами, особливо коли питання стосуються переходу на інноваційний шлях розвитку. Передумовою досягнення інноваційного розвитку підприємства є спроможність нарощувати й активно використовувати ключові складові інноваційного потенціалу, із використанням революційних методів управління. Фундаментальні зміни в світовому корпоративному бізнесі переважають над застарілими теоріями про організацію діяльності, залишаючи їх в історії промислової революції. Реінжиніринг являється інноваційним інструментом управління, застосовуючи його світова індустрія зробила квантовий стрибок в промисловості та в бізнес-процесах. Тому розкриття сутності поняття та усвідомлення фундаментальних основ реінжинірингових процесів актуалізують обрану тему наукової статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем управління інноваційною діяльністю вітчизняних підприємств в сучасних умовах господарювання приділяється досить багато уваги в наукових працях таких вітчизняних вчених як: М. Войнаренко, Я. Жаліло, О. Кузьмін, С. Мочерний, В. Мунтіян, Н. Нижник, Л.М.Таранюк, С. Покропивний, В. Ярочкін та ін. Істотний внесок у дослідження ефективності реалізації реінжинірингу та практичного застосування реінжинірингу бізнес-процесів присвячені праці авторів: М. Ротера, Ф. Уллаха, М. Хаммера, Дж. Чампі, А. Череп, які залишаються еталоном даного наукового пізнання. Наша задача усвідомити сутність реінжинірингу, розглянути світові приклади та мати можливість адаптувати їх в сучасних реаліях вітчизняної промисловості.

Постановка завдання. Поряд зі великою кількістю науково-методологічних праць, присвячених питанням управління інноваційним розвитком підприємства та реалізації реінжинірингу, висвітлення теоретичних засад та практичних аспектів вітчизняних науковців стосуються, по перше, удосконаленню системи управління інноваційними процесами, по друге, проблемам їх організації. Дослідження питань переорієнтації на реінжинірингові методи управління інноваційним розвитком вітчизняного підприємства є ***метою*** цієї наукової статті.

Для реалізації поставленої цілі перед автором поставленні наступні завдання: з'ясувати сутність основних понять обраного дослідження; дослідити інструментарій управління інноваційним розвитком підприємства; осмислити орієнтовні обсяги позитивних наслідків інноваційного методу управління підприємством.

Результати дослідження. Фундаментальні зміни в світовій промисловості залишили вітчизняних виробників далеко позаду. В сучасних економічних умовах перед вітчизняними підприємствами досить гостро стоїть питання фінансування інноваційної діяльності та досягнення збалансованості між інтересами інвесторів і підприємства. Пошук нових ідей та застосування новітніх методів управління є необхідним в сучасних реаліях. Перспективним напрямом вирішення проблем у цій сфері є перехід вітчизняного вироб-

ництва на інноваційний шлях розвитку. Відповідно до Концепції науково-технологічного та інноваційного розвитку України, "науково-технологічний та інноваційний розвиток є невід'ємною складовою частиною задоволення широкого комплексу національних інтересів держави" [1, с. 7].

Спочатку з'ясуємо сутність категорії "інноваційний розвиток підприємства".

Вітчизняний вчені вважають, що інноваційним розвитком є процес господарювання, що спирається на безупинний пошук і використання нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємства у мінливих умовах зовнішнього середовища, а в "економіці, що базується на знаннях, технологічний розвиток, конкурентоспроможність, рівень життя та стабільність економічної системи дуже тісно пов'язані, і незаперечним є те, що інноваційний розвиток є фундаментальним фактором внутрішнього відродження націй" [2, с. 5–6].

Інноваційний розвиток підприємства варто визначати як процес спрямованої закономірної зміни стану підприємства, що залежить від інноваційного потенціалу цього підприємства та джерелом якого є інновації, що створюють якісно нові можливості для подальшої діяльності підприємства на ринку шляхом реалізації уміння знаходити нові рішення, ідеї та у результаті винаходів [4, с. 30].

Інноваційний розвиток підприємства обумовлює необхідність постійного пошуку і використання нових сфер і способів реалізації наявних і перспективних можливостей, несе появу нових технологій та забезпечує зменшення життєвого циклу товарів. І це зовсім не означає, що інноваційний розвиток буде відбуватись завдяки класичним прийомам управління, навпаки, чим більш креативні та неочікувані прийоми управління будуть, тим краще. Тобто конкурентне середовище поглине логічні та поступові імпульси і це не приведе до інноваційного прориву. На сьогодні вітчизняні підприємства здійснюють процеси: управління плануванням капіталу; здобуття і продаж основних засобів; управління устаткуванням; управління матеріальними ризиками. Однак, це не є радикально нові зміни, які можуть здійснити прорив.

Креативним та інноваційним методом управління є реінжиніринг, саме він стає необхідним у процесах інноваційного розвитку. Він не прагне зробити бізнес кращим завдяки поступовим поліпшенням, він дозволяє зробити неочікуваний стрибок. Автори концепції реінжинірингу бізнес-процесів Майкл Хаммер і Джеймс Чампі стверджують: "стисле визначення реінжинірингу: його суть у тому, щоб розпочати все з початку. До реінжинірингу не належать коригування вже існуючого та поступові зміни, що не торкаються основних структур, або латання окремих дір в існуючих системах. Реінжиніринг – це відмова від старих процедур, свіжий погляд на роботу зі створення продукту чи послуги і надання цінності клієнту. Реінжиніринг – це фундаментальне переосмислення і радикальне перепроектування процесів з метою досягнення різких покращень таких показників діяльності компанії, як вартість, якість, сервіс і темпи [9, с. 23].

Реінжиніринг є інноваційним методом комплексної трансформації підприємства, який дозволяє не просто зупинити період спаду, але й забезпечити вітчизняним підприємствам довгострокові перспективи сталого розвитку. Дозволяє збільшити задоволеність клієнтів, а також прискорити і зробити більш гнучкими всі аспекти діяльності підприємства.

Реінжиніринг бізнес-процесів підприємств використовується у випадках, коли необхідно ухвалити обгрунтоване рішення про реорганізацію діяльності: радикальних перетвореннях, реструктуризації бізнесу, зміни структур управління на нові тощо. "Підприємство, що прагне вижити або поліпшити своє положення на ринку, повинне постійно удосконалюватитехнології виробництва і способи організації діловиж процесів" [8, с. 112].

Реінжиніринг бізнес-процесів часто називають інновацією процесу, оскільки його успіх в основному ґрунтується на інноваціях та творчих здібностях команди по покращенню процесу. Такий підхід забезпечує новий погляд на цілі процесу і повністю ігнорує існуючий процес і структуру організації. Все починається з чистого листа паперу так само, якби ви тільки почали розробляти цей процес. Реінжиніринг бізнес-процесів, якщо його проводити правильно, знижує витрати та тривалість циклу на 60–90 % і рівень помилок на 40–70 %. Цей підхід використовується в тих випадках, коли процес на теперішній момент настільки застарілий, що не варто навіть намагатись його зберегти або поліпшувати. Команда по покращенню процесу ніби відходить назад і оглядає процес свіжим оком, ставлячи перед собою питання, як би спланували цей процес, якби не було жодних обмежень. Підхід використовує можливості, які надаються доступними інструментами процесу, включаючи самі останні досягнення в сфері механізації, автоматизації та інформаційних технологій і одночасно покращують ці інструменти. Часто цей процес стимулює команду по покращенню процесу до розробки принципово нового проекту процесу, який стає справжнім проривом [7, с. 112].

Процесам реінжинірингу притаманна ланцюгова реакція, всі нововведення в техніко-технологічній, інтелектуально-кадровій та матеріально-виробничій сферах змінюють управління та розвиток підприємства, а потім ці зміни удосконалюють самі інноваційні процеси. Відповідно рівню досягнутої синергії можна охарактеризувати рівень впливу реінжинірингових процесів на систему управління. Проте ці показники являються статичними і їх дуже важко вартісно визначити. На практиці визначення впливу приводиться до кінцевих показників рентабельності та прибутку, що є простішим. Так, В.Мединський та С. Ільдеменов наголошують на необхідності здійснення комплексного реінжинірингу інноваційного підприємництва як такого, враховуючи сфери фінансового обліку, матеріально-технічного постачання, оцінки ризиків, маркетинговою і виробничої діяльності [5, с. 34].

Реінжиніринг бізнес-процесів (РБД) – це складний комплекс заходів з моделювання бізнес-систем. Його мета – позбутися зайвих компетенцій і функцій, правильно розподілити повноваження і відпові-

дальність між спеціалістами, які мають необхідні для створення вартості компетенції [6]. Одним з основних аспектів дослідження є характеристика реінжинірингу в процесі реалізації, врахування його переваг та недоліків. Основними перевагами реінжинірингу є: чіткий опис діяльності компанії та усіх її підрозділів; регламентація й однозначне визначення результатів роботи кожного співробітника; легкість автоматизації та інформатизації процесної системи управління; відповідність вимогам стандартів якості ISO 9000; скорочення штатів, чіткий опис кваліфікаційних вимог; прозорість бізнес-системи, легкість впровадження планово-бюджетних механізмів; гнучкість і свобода вибору при побудові організаційних структур.

Практичний досвід реалізації програм реінжинірингу дозволяє виділити наступні негативні фактори, що призводять до значних втрат:

– спроба реалізовувати програми, не утискаючи при цьому нічиїх інтересів;

– призначення відповідальних за реалізацію програми, не наділених відповідними повноваженнями, в тому числі правом доповідати в ході реалізації програми;

– розтягнутість програми в часі (підприємства не можуть витримувати такий інтенсивний хід робіт більше року);

– вузькість, обмеженість поставлених завдань та їх нечітка орієнтація на досягнення певного ефекту;

– небажання особисто долучатись до процесу топ-менеджерів;

– відсутність концентрації та зосередження на бізнес-процесах та пошук втрат всередині структур та ін. [4, с. 36].

Історія свідчить, що чимало світових компаній-лідерів пройшли процес реінжинірингу та досягло прориву: Ford Motors під час проведення процесів оплати рахунків у компанії IBM Credit; Google – одночасно об'єднує в собі унікальний пошуковий механізм у глобальній системі Internet і прибуткову бізнес-модель; Virgin – відображає в повному розумінні свого власника – найепатажнішого мільярдера Р. Бренсона, який втілив шоу у бізнес; Kodak – здійснила інноваційне використання технології "комп'ютерне проектування і виробництво" (КАД/КАМ); ІБМ Кредит Корпорейшн – домоглась здійснювати оформлення кредитних угод покупок клієнтів за чотири години завдяки розробці комп'ютерної системи.

Кожна компанія домоглась успіху завдяки реінжинірингу, в основі якого є креативні рішення, інноваційні ідеї, те, що є одне єдине на ринку. Єдиний спосіб випередити конкурентів: не бути такими, як вони – бути особливим! Потрібно шукати ті ніші, які не зайняті, а краще – яких "немає". Дослідження економічної сутності реінжинірингу в інноваційній діяльності свідчить, що РБП є доцільним через те, що узагальнив вдосконалення фінансового обліку, матеріально-технічного постачання, оцінки ризиків та заходи безпеки, маркетингової і виробничої діяльності в єдину цілісну систему. В сучасних умовах господарювання кожному підприємству важливо правильно переосмислювати реалізацію потенціалу, так як успішний інноваційний розвиток потребує знаходити нові океани, проте існує і негативні приклади. Під час проведення реінжинірингу доцільно здійснювати аналізу ризику у системі управління реалізацією програми та розробити відповідні заходи економічної безпеки, що є однією з обов'язкових умов успіху цих програм. Реінжинірингові зміни є радикальними та рівень безпеки коливається від рівня "критичного" до "низького".

На думку Таранюк Л. М. при управлінні програми реінжинірингу бізнес-процесів необхідно проводити різнопланову оцінку програм реінжинірингу бізнес-процесів, для чого слід застосовувати такі групи оціночних показників, як: 1) фінансова вартість, яка характеризується чистою поточною вартістю NPV та IRR (внутрішня норма доходності) для вирішення рівня доходності проектів РБП на підприємствах; 2) зміни потоку грошових коштів. Застосовують показник PP (період окупності). Для підприємств, що балансують на межі беззбитковості, неспроможність після реалізації програми реінжинірингу давати грошовий потік у необхідному обсязі (NPV) і в потрібний час (PP) може призвести до істотних фінансових ускладнень (зниження ліквідності чи навіть банкрутства тощо); 3) стратегічна вартість. Програма може мати низький чи навіть негативний NPV – або великий PP, однак її стратегічна вартість може бути дуже високою; 4) задоволення інтересів різних груп зацікавлених осіб (економічних контрагентів підприємства). Програма буде успішною, якщо вона відповідатиме інтересам економічних контрагентів підприємства-інноватора: постачальників, посередників, кредитно-фінансових установ, місцевого населення, трудового колективу підприємства, органів місцевої влади та ін.; 5) проектні ризики; 6)мотивація менеджерів (у загальному випадку – усіх членів команди, що розробляє і реалізує програму реінжинірингу). Успішність програми значним чином визначається ступенем зацікавленості менеджерів, що обов'язково необхідно ураховувати. Проте провести таку оцінку досить важко [3, с. 134].

На нашу думку, перелік доцільно продовжити наступними групами оціночних показників:

– соціально-кадровий ризик (рівень адаптованості до змін усіх членів команди, що розробляє – і реалізує програму реінжинірингу). Успішність програми значним чином визначається ступенем витривалості фізичного і морального стану персоналу, що також обов'язково необхідно ураховувати. Працювати понаднормово, наприклад, інтенсивно на протязі року не кожен працівник зможе. В економічній науці в таких випадках визначають показники ефективного фонду робочого часу та коефіцієнт завантаженості персоналу (якщо більше 1, то відбувається перенавантаження працівника). Забезпечити належний захист в соціально-кадровій сфері перед проведенням реінжинірингу, доцільно запровадити повний соціальний пакет на підприємстві;

– виробничий ризик (обладнання, матеріали). Не завжди з метою забезпечення реінжинірингу бізнес-процесів вистачає необхідних виробничих ресурсів. Доцільно звернути увагу на прогнозні показники

(матеріаловіддачі, фондоозброєності, коефіцієнту завантаження устаткування та ін.) та розробляти альтернативні варіанти підтримки виробництва.

Отже, програма реінжинірингу на промисловому підприємстві повинна здійснюватись з урахуванням впливу різних видів економічного ризику на внутрішні та зовнішні бізнес-процеси.

Висновок. Посилення інноваційної діяльності завдяки реінжинірингу та забезпечення безпеки підприємства знаходиться в прямій залежності від процесів інноваційного розвитку.

Реінжиніринг являється креативним та інноваційним методом комплексної трансформації підприємства. Він не прагне зробити бізнес краще завдяки поступовим поліпшенням, він дозволяє зробити неочікуваний стрибок інноваційного розвитку. Процеси реінжинірингу (зміни в техніко-технологічній, інтелектуально-кадровій та матеріально-виробничій сферах) змінюють управління та здійснюють розвиток підприємства, при цьому під час реалізації самоудосконалюються. Досягнення синергії завдяки ефективному управлінню активами і ресурсами, здійснюючи інноваційний розвиток є найвищим ступенем сталого розвитку підприємства. Перспективи подальших досліджень стосуватимуться деталізації складових елементів інноваційного розвитку та проблемам формування ефективної системи економічного захисту інноваційного потенціалу підприємств.

Література

1. Асаул А. М. Інтелектуальна власність в імперативах інноваційної економіки: системний аналіз : монографія / А. М. Асаул, М. П. Войнаренко, Н. А. Пономарьова ; за наук. ред. М. П. Войнаренка. – Хмельницький : ХНУ, 2013. – 174 с.
2. Інноваційний розвиток промислових підприємств: аналіз та оцінки : монографія / М. П. Войнаренко, А. В. Череп, Л. Г. Олейнікова, О. В. Череп. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 444 с.
3. Економічне обґрунтування реінжинірингу бізнес-процесів виробничих підприємств : монографія / За заг. ред. Л. М. Таранюк. – Суми : Мрія-1, 2010. – 440 с.
4. Інноваційний розвиток підприємства : навч. посібник / За ред. П. П. Микитюка. – Т. : ПП "Принтер Інформ", 2015. – 224 с.
5. Медынский В. Г. Реинжиниринг инновационного предпринимательства : учеб. пособ. для вузов / В. Г. Медынский, С. В. Идельменов ; под ред. В. А. Ирикова. – М. : ЮНИТИ, 1999. – 414 с.
6. Реінжиніринг бізнес-процесів: Діловий клуб. Управління знаннями. 2011 р. Портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dk.ua/uk/clientservice/business-processes/business-process reengineering/.
7. Харрингтон Д. Оптимизация бизнес-процессов: документирование, анализ, управление, оптимизация / Д. Харрингтон. – СПб. : АЗБУКА БМикро, 2002. – 314 с.
8. Череп А. В. Реінжиніринг – філософія управління підприємством харчової промисловості : монографія / А. В. Череп, К. Л. Потопа, О. В. Ткаченко. – К. : Кондор, 2009. – 368 с.
9. Hammer Michael. Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution / Michael Hammer, James Champy. – Harper Business, 1993. – 223 p.

References

1. Asaul A. M. Intelektual`na vlasnist` v imperaty`vax innovacijnoyi ekonomiky`: sy`stemny`j analiz : monografiya / A. M. Asaul, M. P. Vojnarenko, N. A. Ponomar`ova ; za nauk. red. M. P. Vojnarenka. – Xmel`ny`cz`ky`j : XNU, 2013. – 174 s.
2. Innovacijny`j rozvy`tok promy`slovy`x pidpry`yemstv: analiz ta ocinky` : monografiya / M. P. Vojnarenko, A. V. Cherep, L. G. Olejnikova, O. V. Cherep. – Xmel`ny`cz`ky`j : XNU, 2010. – 444 s.
3. Ekonomichne obg`runtuvannya reinzhy`niry`ngu biznes-procesiv vy`robny`chy`x pidpry`yemstv : monografiya / Za zag. red. L. M. Taranyuk. – Sumy` : Mriya-1, 2010. – 440 s.
4. Innovacijny`j rozvy`tok pidpry`yemstva : navchal`ny`j posibny`k / Za red. P. P. My`ky`tyuka. – T. : PP "Pry`nter Inform", 2015. – 224 s.
5. Medынsky`j V. G. Rey`nzhy`ny`ry`ng y`nnovacy`onnogo predpry`ny`matel`stva : ucheb. posoby`e dlya vuzov / V. G. Medынsky`j, S. V. Y`del`menov ; pod red. V.A. Y`ry`kova. – M. : YuNY`TY`, 1999. – 414 s.
6. Reinzhy`niry`ng biznes-procesiv: Dilovy`j klub. Upravlinnya znannyamy`. 2011r. Portal [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: http://www.dk.ua/uk/clientservice/business-processes/business-process reengineering/.
7. Xarry`ngton D. Opty`my`zacy`ya by`znes-processov: dokumenty`rovany`e, analy`z, upravleny`e, opty`my`zacy`ya / D. Xarry`ngton. – SPb. : AZBUKA BMy`kro, 2002. – 314 s.
8. Cherep A. V. Reinzhy`niry`ng – filosofiya upravlinnya pidpry`yemstvom xarchovoyi promy`slovosti : monografiya / A. V. Cherep, K. L. Potopa, O. V. Tkachenko. – K. : Kondor, 2009. – 368 s.
9. Hammer Michael. Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution / Michael Hammer, James Champy. – Harper Business, 1993. – 223 p

Надіслана/Written: 1.09.2015 р.
Надійшла/Received: 2.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 336.77.067.31.004.891

Н. В. ЗАЙЦЕВА
Донецький національний університет, м. Вінниця
В. С. ЯКОВЕНКО
Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара

РОЗРОБКА МОДЕЛЕЙ КОЛЕКТОРСЬКОГО СКОРИНГУ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розроблено логістичну регресію та нейронну мережу на основі даних про прострочену заборгованість позичальників комерційних банків. Моделі дозволяють вирішити завдання колекторського скорингу: вірогідність повернення боргу клієнтом банка. Порівняння результатів роботи моделей дало можливість визначити та зіставити їх ефективність у застосуванні в інформаційній діяльності фінансових підприємств.

Ключові слова: логістична регресія, нейронна мережа, скоринг, ROC-крива.

N. V. ZAITSEVA
Donetsk National University, Vinnytsia
V. S. IAKOVENKO
Dnipropetrovsk National University O. Honchar

DEVELOPMENT OF MODELS BY COLLECTION SCORING IN INFORMATION ACTIVITIES OF FINANCIAL COMPANIES

Abstract – The aim of the research – to develop models of collection scoring based on logistic regression and neural network. Models can solve the problem of collection scoring, namely to determine the probability of debt recovery clients. Comparison of the results of the models allows determining and evaluating their efficiency in the use in information activities of financial companies. Research was conducted on a large sample of observations. This made it possible to objectively evaluate the effectiveness of each model of collection scoring. The use of the above approaches to determining the likelihood of repayment of debt clients banks allows the flexibility to form a portfolio of loans that must be acquired collection organization.

Key words: logistic regression, neural network scoring, ROC-curve.

Н. В. ЗАЙЦЕВА
Донецкий национальный университет, г. Винница
В.С. ЯКОВЕНКО
Днепропетровский национальный университет им. О. Гончара

РАЗРАБОТКА МОДЕЛЕЙ КОЛЛЕКТОРСКОГО СКОРИНГА В ИНФОРМАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИНАНСОВЫХ КОМПАНИЙ

Разработаны логистическая регрессия и нейронная сеть на основе данных о просроченной задолженности заемщиков коммерческих банков. Модели позволяют решить задачу коллекторского скоринга, а именно определить вероятность возврата долга клиентом банка. Сравнение результатов работы моделей позволило определить и сопоставить их эффективность в применении в информационной деятельности финансовых компаний.

Ключевые слова: логистическая регрессия, нейронная сеть, скоринг, ROC-кривая.

Вступ. Кожна країна у своїй фінансовій системі має певний “кредитний портфель” комерційних банків, який формують фізичні особи – громадяни цієї країни. Зрозуміло, що він має певну частку проблемних кредитів, яку комерційні банки намагаються мінімізувати за умови максимізації доходу від штрафних санкцій. Інша ж частка проблемних кредитних договорів формує портфель для продажу колекторськім конторам чи іншим підприємствам. Мета діяльності цих установ – отримання прибутку, який базується на придбаному портфелі проблемних кредитів, тому визначення його “якості” чи не найголовніша задача діяльності компанії. Потреба у вирішенні цієї проблеми виникає і у комерційних банках, на етапі формування портфелю простроченої заборгованості для продажу. Основним етапом вирішення проблеми є класифікація позичальників.

Серед досить невеликої кількості моделей класифікації, які використовуються у банківських установах та колекторських організаціях, стали частіше використовуватися скоринг моделі та нейроні мережі. Потужним поштовхом у розвитку та поширенні скоринг моделей у діяльності фінансових підприємств виступили наукові праці Lun C. Thomas, David B. Edelman, Jonathan N. Crook “Credit Scoring and its applications”, роботи David Lando “Credit risk modeling”, Rama Cont “Frontiers in quantitative finance volatility and credit risk modeling” та ін. [1–3]. У названих працях під скоринг моделями розуміють модель класифікації клієнтів фінансової установи на різні групи, якщо невідома характеристика, яка поділяє ці групи, але відомі інші характеристики клієнтів, які пов’язані з невідомою характеристикою. Однак питанням виявлення аналогії між моделями логістичної регресії та нейронними мережами не приділено достатньої уваги у сучасних наукових дослідженнях. Сьогодні українська банківська система знаходиться у дуже скрутному становищі, кредитні займи фізичні особи продовжують виплачувати з дуже низькою кредитною дисципліною, тому розробка скоринг моделей та нейронних мереж є актуальною.

Мета статті полягає у розробці моделей колекторського скорингу, які базуються на логістичній регресії і нейронній мережі. Завдяки порівнянню результатів моделювання стане можливо визначити найбільш ефективний підхід до моделювання колекторського скорингу. Інформаційною базою виступають статистичні дані по кредитній дисципліні позичальників.

Експериментальна частина. Розрізняють кредитний, поведінковий та колекторський скоринг. Кредитний скоринг (application scoring) – визначення кредитоспроможності позичальника на отримання кредиту. Модель є основним компонентом системи підтримки і прийняття рішень щодо видачі кредиту у фінансовій установі. Інформаційною базою для прийняття рішення виступають скоринг-карти – таблиця-опитування клієнта [1]. Кожній з відповідей потенційного позичальника виставляється певний бал, отримавши всі бали проводиться їх обробка і приймається рішення. Розробка скоринг-карт базується на статистичній обробці великого масиву історичних даних, яких може і не бути у молодих комерційних банках, але вони є у бюро кредитних історій, до якого є доступ у банків. Якщо банки не готові до власної розробки скоринг-карти, то ця ділянка роботи віддається на аутсорсінг.

Поведінковий скоринг (behavioral scoring) – оцінка ймовірності повернення вже отриманого кредиту клієнтом фінансової установи. Розрахунки проводяться по клієнтах у межах строку дії кредитного договору для застосування попереджувальних дій для отримання боргу. Інформаційною базою для аналізу та моделювання слугують дані щодо колишніх клієнтів, які формують базу даних динаміки повернення грошових позик.

Колекторський скоринг (collection scoring) – аналіз та оцінка можливості повного або часткового повернення боргу проводиться після закінчення терміну дії кредитного договору та прострочення виплат. Інформаційною базою слугують дані по аналогічним клієнтам, діяльність по яким вже закінчено і отримані певні результати [2].

Основа скоринг моделей – логістична регресія, яка на відміну від лінійної приймає лише два значення – нуль чи одиницю. Логістична регресія у загальному вигляді має наступний аналітичний вигляд [3]:

$$p = \frac{1}{1 + e^{-z}} \tag{1}$$

де p – ймовірність настання певного випадку (повернення чи неповернення кредиту);

z – багатофакторна лінійна регресія, яка включає показники, що характеризують клієнта банку.

Окрім скоринг моделей досить часто для прийняття рішень використовують нейронні мережі у вигляді багатошарових персептронів. Цей клас нейронних мереж дає найточніші результати у прогнозуванні показників, за умови що навчальна вибірка налічує від 1000 спостережень. Обидва підходи реалізовані у програмних продуктах Deductor, Polyanalist, Statistica 10 Scoring.

Постає задача – на основі інформаційної бази, сформувати логістичну регресію та нейронну мережу, та порівняти їх ефективність. Проведемо дослідження та побудуємо скоринг модель для українських клієнтів банків, які протермінували виплати та їх борг реалізується колекторським конторам. Інформаційна база представлена 112149 спостереженнями (клієнтами). Кожен з клієнтів характеризується наступними даними: ID-клієнта; сума кредиту; кількість днів прострочки; кількість днів дисципліни; загальна сума виплат; остання сума платежу; початкове сальдо.

Кожна з аналітичних програм працює з навчальною та тестовою вибірками. За допомогою тестової вибірки програми формують коефіцієнти логістичної регресії, використовуючи тестову вибірку проводиться оцінка якості отриманих модельних значень у порівнянні з фактичними даними. Як правило навчальна вибірка складає 95 % від загальної кількості спостережень, а на тестову приходяться 5 % спостережень.

Для побудови логістичної регресії слід дотримуватись наступного алгоритму очистки навчальної вибірки (див. рис. 1). Цей алгоритм доречно використовувати і для тестової вибірки. Слід виключати із генеральної сукупності даних інформацію про клієнтів, що суперечить сенсу. Наприклад: клієнт почав виплачувати кредит раніше ніж укладено договір; клієнт не допустив прострочення платежу за весь період дії договору; неповні дані про клієнтів, тощо.

Поділ вибірки на тестову та навчальну проводився випадковим чином. Відбір змінних для моделі здійснено методом повного включення, тобто не враховувалась стохастична складова. У налаштуваннях обробника у Deductor використані наступні значення:

– максимальна кількість ітерацій – 100. Алгоритм розрахунку коефіцієнтів моделі закінчиться коли наступне значення логарифмічної функції правдоподібності коливатиметься у межах заданого обмеження;

– точність функції оцінювання – 0,0000001. Оціночною функцією є значення логарифму функції правдоподібності;

– поріг відсічі – 0,3230. Задача класифікації буде вирішена на основі заданого порогу відсічі для поля із заданим значенням вірогідності;

– калібрування моделі:

– справжні частоти подій і неподій;

– навчальна множина подій – 0,323, неподій – 0,677;

– генеральне сукупність подій – 0,323, що не-подій – 0,677;

– референсна точка – 600. Кількість балів за якої буде досягатися необхідне відношення шансів;

– відношення шансів у референсній точці – 50;

– крок подвоєння відношення шансів – 20. Зміна бала на задану величину відповідає подвоєнню відрошення шансів.

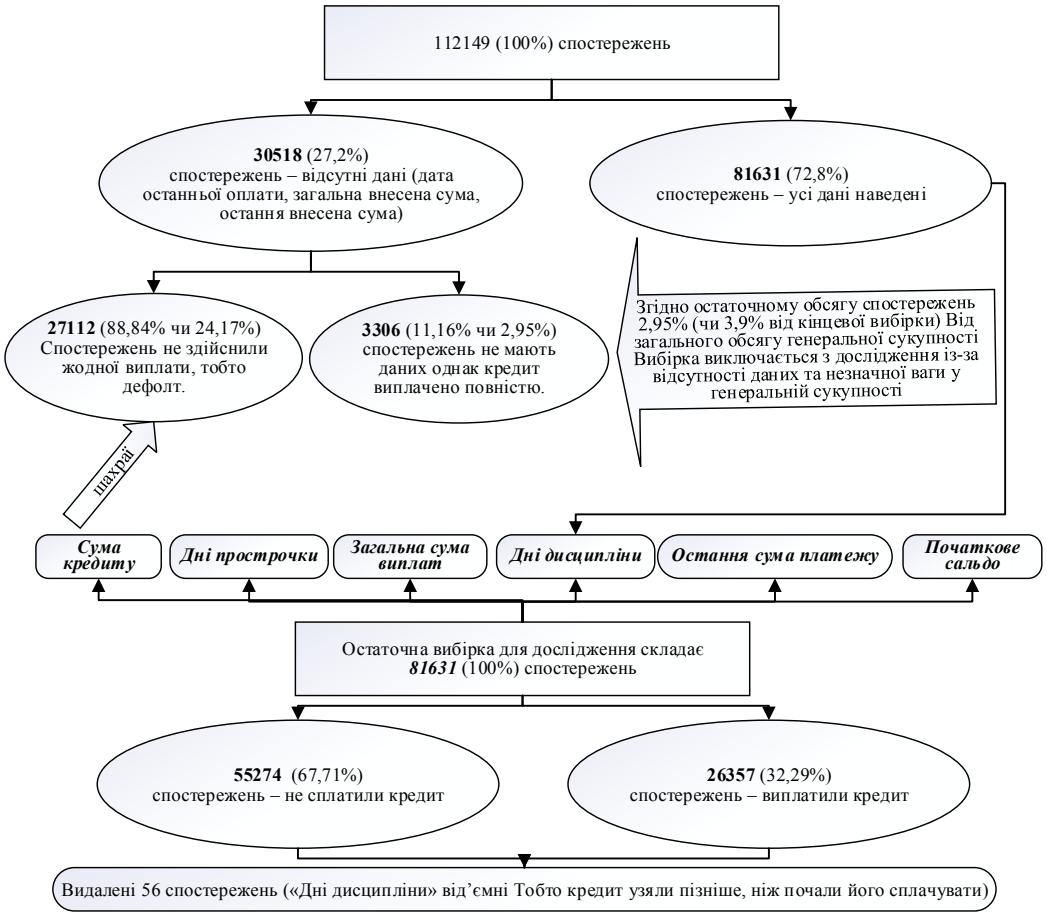


Рис. 1. Алгоритм очистки навчальної вибірки для скоринг моделі

Результати моделювання у Deductor з настройками по названим вище вимогам наведено на рис. 2.

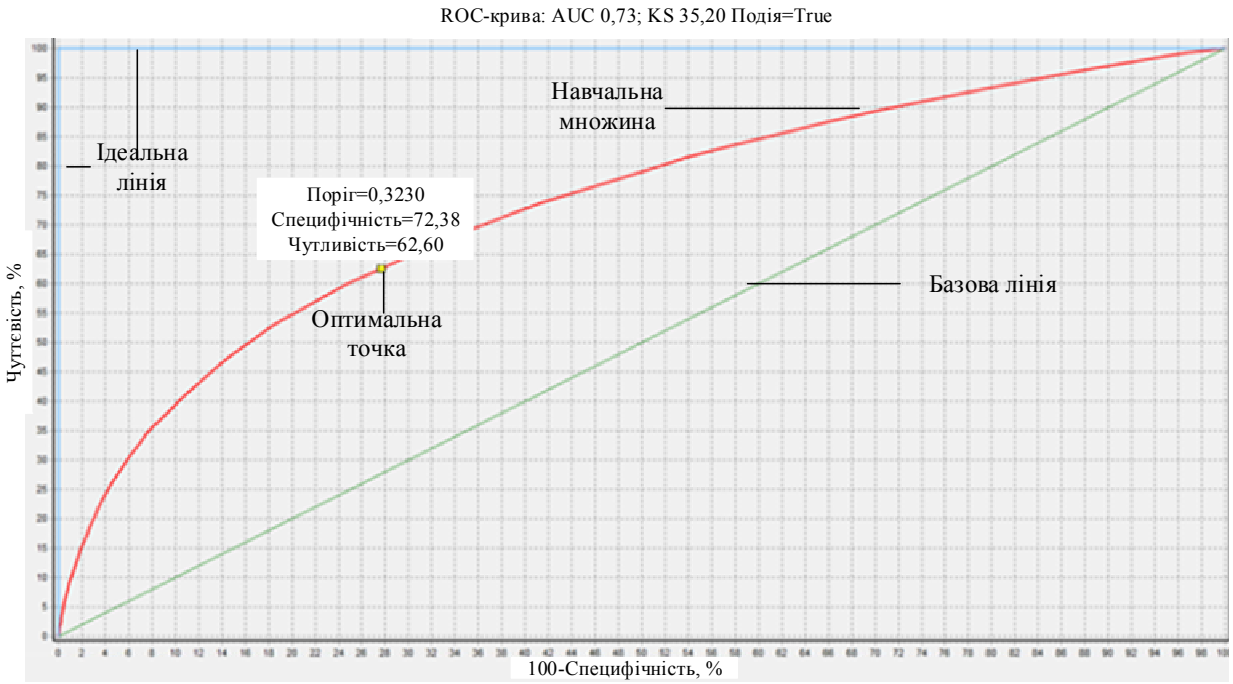


Рис. 2. Якість класифікації

Проведені операції дозволили отримати наступну модель:

$$Ln_{(результат)} = -0,69153 + 0,00013A - 0,00083B + 0,0021C - 0,00005D - 0,00001E - 0,00016F, \quad (2)$$

де A – сума кредиту; B – дні прострочки; C – дні дисципліни; D – загальна сума виплат; E – остання сума платежу; F – початкове сальдо

Помилка класифікації: 26,24 %; імовірність класифікації: 73,76 %;не класифіковано: 0,00 %.

Другий етап дослідження полягає у побудові нейронної мережі, яка б давала змогу відповісти на те саме питання, що і логістична регресія. Розробка нейронної мережі здійснено у програмному продукті Polyanalist.

Розроблена нейромережа складається з 1-го прихованого шару і 2-х нейронів, як виявилося така конфігурація дає найкращий результат – хоча це звичайна нелінійна регресія. У результаті були отримані наступні характеристики нейронної мережі:

Помилка класифікації: 26,44 %; імовірність класифікації: 73,56 %; не класифіковано: 0,00 %.

Аналізуючи дані значення можна сказати що вони майже ідентичні характеристикам логістичної регресії, а враховуючи, що нейронна мережа не має явного математичного вигляду, то рекомендується зазвичай використання аналітичної залежності логістичної регресії.

Розробка логістичної регресії і побудова нейронної мережі були виконані так само в програмі Statistica. Нейронна мережа мала близько 74 % ефективності як і логістична регресія. Однак конфігурація нейронної мережі була іншою і складалася з трьох шарів з 3, 4, 24 нейронами відповідно.

Слід зауважити, що можливе досягнення кращих результатів моделювання, однак використовуване програмне забезпечення не дозволяє задіяти більш ніж 1 ядро процесора. Тому процес навчання зайняв би досить довгий час (так у програмі Statistica навчання мережі до результатів кращих ніж наведені займає від доби і більше часу).

Висновки. Відповідно до отриманих результатів можливо говорити про те, що використання фінансовими підприємствами скорингових моделей та нейронних мереж є ефективним інструментом підтримки та прийняття рішень, який можливий к використанню на різних стадіях взаємодії з позичальниками. Методи скорингових моделей та нейронних мереж дають змогу фінансовим підприємствам якісно класифікувати клієнтів. Отримані значення у 73–74 % доводять зроблені висновки. Слід зауважити, що попередня фільтрація первинної вибірки дозволила не включати у дослідження біля 30 % спостережень і явно їх класифікувати на етапі фільтрації, тому якість класифікації повинна складати на порядок вище значення, ніж 74 %. Якщо визначати, якій з підходів доцільно використовувати на практиці, слід відмітити, що використання нейроної мережі потребуватиме постійної участі спеціального програмного забезпечення у якому розроблена нейронна мережа. У випадку ж з логістичною регресією потрібно лише використовувати аналітичний вигляд моделі у наступних розрахунках.

Література

1. Cont R. Frontiers in quantitative finance. Volatility and credit risk modeling / R. Cont. New Jersey: John Wiley & Sons Inc, 2009. – 320 p. (163–217).
2. Lando D. Credit risk modeling: Theory and Applications / D. Lando. New Jersey: Princeton University Press, 2004. – 329 p. (75–77).
3. Hosmer D. W. Applied logistic regression / D. W. Hosmer, Jr. S. Lemeshow. – 2nd ed. New York: John Wiley & Sons Inc, 2000. – 397 p.
4. Thomas L. C. Credit Scoring and its applications. Monographs on mathematical modeling and computation / L. C. Thomas, D. B. Edelman, J. N. Crook. Philadelphia: SIAM, 2002. – 263 p. (41–61).

References

1. Cont R. Frontiers in quantitative finance. Volatility and credit risk modeling / R. Cont. New Jersey: John Wiley & Sons Inc, 2009. – 320 p. (163–217).
2. Lando D. Credit risk modeling: Theory and Applications / D. Lando. New Jersey: Princeton University Press, 2004. – 329 p. (75–77).
3. Hosmer D. W. Applied logistic regression / D. W. Hosmer, Jr. S. Lemeshow. – 2nd ed. New York: John Wiley & Sons Inc, 2000. – 397 p.
4. Thomas L. C. Credit Scoring and its applications. Monographs on mathematical modeling and computation / L. C. Thomas, D. B. Edelman, J. N. Crook. Philadelphia: SIAM, 2002. – 263 p. (41–61).

Надіслана/Written: 1.09.2015 р.
Надійшла/Received: 2.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. М. Анісімова

УДК 336.7

Т. В. КЛИМЕНКО
Чернігівський національний технологічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ – ЮРИДИЧНИХ ОСІБ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті узагальнені існуючі підходи до трактування поняття "кредитоспроможність", визначені його характерні ознаки. Розглянуті існуючі методи оцінювання кредитоспроможності позичальника – юридичної особи, виділені їх основні переваги та недоліки. Наведена схема оцінювання кредитоспроможності позичальника на основі використання системи рейтингової оцінки, впровадження якої дозволяє знизити кредитні ризики та підвищити якість кредитного портфеля банку.

Ключові слова: *кредитоспроможність, позичальник, кредитний ризик, методи оцінювання кредитоспроможності.*

T. V. KLYMENKO
Chernihiv National University of Technology

THE FEATURES OF CREDITWORTHINESS' ASSESSMENT OF THE BORROWERS – LEGAL ENTITIES IN THE CONTEMPORARY ECONOMY

Abstract – The article is devoted to determination of concepts "creditworthiness" and generalize the current methodical approaches to creditworthiness' assessment of the borrowers. The current approaches to the interpretation of the concept "creditworthiness" are introduced, its typical features are defined in the article. The existing methods of creditworthiness' assessment of the borrower – the legal entity are concidered, its main advantages and disadvantages are emphasized. The scheme of creditworthiness' assessment based on the use of rating system of evaluation is presented. It implementation allows to reduce credit risks and increase the quality of the bank' loan portfolio.The additional quality criterions to assessment of the credit risk (the quality of borrowers' management, the additional industry risks of the entity, the quality of controlling and corporate management, etc.) are defined. The use of the rating approach enables qualitative creditworthiness' assessment of the borrower and increase the effectiveness of credit decision making.

Key words: *creditworthiness, borrower, credit risk, methods of creditworthiness' assessment of the borrower.*

Т. В. КЛИМЕНКО
Черниговский национальный технологический университет

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ – ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Статья посвящена определению сущности понятия "кредитоспособность" и обобщению современных методических подходов к оценке кредитоспособности заемщиков. В статье обобщены существующие подходы к трактовке понятия "кредитоспособность", определены его характерные признаки. Рассмотрены существующие методы оценки кредитоспособности заемщика – юридического лица, выделены их основные преимущества и недостатки. Приведена схема оценки кредитоспособности заемщика на основе использования рейтинговой системы оценки, внедрение которой позволяет снизить кредитные риски и повысить качество кредитного портфеля банка. Определены дополнительные качественные критерии при оценке кредитных рисков (качество менеджмента заемщика, дополнительные отраслевые риски субъекта хозяйствования, качество системы контроллинга и корпоративного управления и др.). Использование рейтингового подхода позволяет осуществить качественную оценку кредитоспособности заемщика и повысить эффективность принятия кредитных рисков.

Ключевые слова: *кредитоспособность, заемщик, кредитный риск, методы оценки кредитоспособности.*

Постановка проблеми. Одним з найважливіших секторів національної економіки є банківський сектор, який забезпечує рух фінансових ресурсів і, відповідно, подальший соціально-економічний розвиток держави. Основний вид діяльності комерційних банків – кредитування, що передбачає наявність кредитного ризику внаслідок фінансових втрат від неповернення виданих кредитів. Високий рівень кредитних ризиків в сучасних нестійких умовах господарювання потребує розробки та вдосконалення теоретично-методичних підходів до оцінювання кредитоспроможності позичальників з метою підвищення якості кредитної діяльності банківських установ.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сучасні підходи та проблемні аспекти оцінювання кредитоспроможності позичальників досліджували в своїх працях такі вітчизняні науковці, як: І. Боярко [1], В. Вовк [2], О. Вовчак [3], Дехтяр Н. [1], О. Дейнеко [1], А. Єпіфанов [4], О. Кривоконь [5], Н. Меда [2], О. Терещенко [6], О. Хмеленко [1] та ін. Проте, кризові явища в національній економіці та в банківській сфері зокрема вимагають нових підходів до комплексної оцінки кредитоспроможності як дієвого інструменту при прийнятті кредитних рішень.

Формулювання цілі статті. Метою статті є визначення сутності поняття «кредитоспроможність» та узагальнення сучасних методичних підходів до оцінювання кредитоспроможності позичальників.

Виклад основного матеріалу дослідження. В процесі надання кредитних позик банківські установи зіштовхуються зі значними кредитними ризиками, які можуть настати внаслідок погіршення фінансового стану підприємств-позичальників або виникнення у них непередбачуваних подій, відсутності організаторських здібностей і досвіду управління у керівництва.

У цьому контексті кредитний ризик розглядається як можливість втрати фінансового активу через нездатність контрагентів (позичальників) виконати свої зобов'язання щодо виплати відсотків та основної суми боргу згідно умов договору кредитування. Кредитний ризик є найбільш розповсюдженим видом фінансового ризику, елементом невизначеності при виконанні позичальником своїх боргових зобов'язань, пов'язаних з поверненням запозичених коштів.

Динаміка обсягу кредитів, наданих банківськими установами України протягом 2010–2015 років, наведена в таблиці 1.

Таблиця 1

Динаміка обсягів кредитів, наданих комерційними банками України*

Показник	Станом на:						
	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.09.2015
Кредити надані, млн грн, зокрема:	747348	755030	825320	815327	911402	1006358	929603
– кредити, надані суб'єктам господарювання, млн грн	474991	508288	580907	609202	698777	802582	761509
– кредити, надані фізичним особам, млн грн	222538	186540	174650	161775	167773	179040	144808
Частка простроченої заборгованості за кредитами, %	9,4	11,2	9,6	8,9	7,7	13,5	18,6

**Джерело*: складено за даними Національного банку України.

Протягом 2010–2014 років спостерігалося значне нарощування обсягів кредитів, наданих банківськими установами України, – майже в 1,35 рази (на 259 млрд грн), при цьому в структурі їх кредитного портфелю більш ніж 3/4 займали кредити юридичним особам (зокрема станом на 01.09.2015 року – 81,9 %). Обсяг же останніх зріс у 1,7 рази (на 327,6 млрд грн), а питома вага – на 16,2 %. Негативною є динаміка частки простроченої заборгованості за кредитами за цей період – зростання на 4,1 %, а особливо увагу привертає рівень показника станом на 1.09.2015 р. – збільшення до 18,6 %, що свідчить про низьку якість оцінки кредитних ризиків та необхідність удосконалення відповідного методичного інструментарію.

Зауважимо, що проблемна заборгованість може виникати з різних причин, які в процесі оцінювання ризику кредитної заборгованості доцільно поділяти на дві групи: зовнішні фактори, які впливають на можливість виникнення проблемної заборгованості та не піддаються контролю ані з боку кредитора, ані з боку позичальника (зміни в законодавстві; політична та економічна ситуація в країні – рівень безробіття та інфляції, форс-мажорні обставини тощо); внутрішні фактори, пов’язані з діяльністю позичальника, які поєднують організаційно-економічні особливості ведення бізнесу позичальника [1, с. 73]. Вирішити проблему неефективного управління кредитними ризиками допоможе такий інструмент, як оцінка кредитоспроможності позичальника.

Проблеми оцінки кредитоспроможності позичальника були актуальними у різні часи, зокрема можна зазначити, що саме поняття “кредитоспроможність” з'явилося ще у XVIII ст. Його еволюція відбувалася під впливом економічного середовища, в якому функціонували кредитні установи. Так, якщо на початку XX ст. кредитоспроможність означала готовність до здійснення кредитної операції й можливість своєчасного повернення отриманої позики, то у 30-ті роки в умовах адміністративно-планової економіки СРСР це поняття зникло із вжитку. Термін “кредитоспроможність” знов з'явився у середині 80-х років XX ст. у період переходу до ринкових умов господарювання.

Узагальнення сучасних трактувань науковцями поняття “кредитоспроможність” дозволило виділити низку підходів до його визначення. Так, А. Загородній, Г. Вознюк та Т. Смовженко тлумачать кредитоспроможність як наявність передумов для отримання кредиту, спроможність повернути його в повному обсязі й у певний термін [7].

На думку У. Владичин, кредитоспроможність – це можливість позичальника за конкретних умов одержати кредит у повному обсязі й у визначений кредитним договором строк розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями перед банком або іншим кредитором [8]. Прихильником такого підходу є й А. Гідулян, який кредитоспроможність визначає як можливість щодо здійснення угод з надання фінансовою установою кредиту на умовах повернення, строковості та платності або, іншими словами, спроможність до здійснення кредитної угоди [9].

Натомість В. Вовк та О. Хмеленко розглядають кредитоспроможність як здатність позичальника повністю та у визначений строк розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями [2]. Такої ж думки дотримуються й О. Вовчак та Н. Меда, які під кредитоспроможністю розуміють здатність позичальника акумулювати грошові потоки, достатні для своєчасного погашення боргових зобов'язань відповідно до заздалегідь узгодженого графіка повернення кредитних коштів і сплати відсотків [3].

Наведені визначення кредитоспроможності відображають різні критерії цього поняття, зокрема: платоспроможність, дієздатність, правоздатність позичальника при здійсненні кредитної операції, його ділову репутацію, наявність забезпечення кредиту, здатність позичальника генерувати грошової потоки.

Нормативне трактування кредитоспроможності наведене у “Положенні про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями”, затвердженому Постановою НБУ від 25.01.2012 року № 23, в якому зазначено, що кредитоспроможність – це наявність у боржника (контрагента банку) передумов для проведення кредитної операції і його спроможність повернути борг у повному обсязі та в обумовлені договором строки [10].

Узагальнення наведених підходів до визначення поняття “кредитоспроможність” дозволило сформулювати основні ознаки, що розкривають його сутність: необхідна умова отримання кредиту; здатність позичальника залучати позиковий капітал; готовність і здатність повернути борг; можливість використовувати кредит за цільовим призначенням згідно з умовами кредитного договору; можливість своєчасного погашення боргових зобов'язань (реальне повернення кредиту) [3].

Оцінка кредитоспроможності є важливою для всіх сторін кредитних відносин: як для банківської установи – кредитора, так і для юридичної особи – позичальника. Варто відмітити, що для банка мета здійснення оцінки кредитоспроможності позичальника полягає в уникненні кредитних ризиків від неповернення кредиту, тоді як для позичальника – отримання кредитних ресурсів, при цьому на якнайбільш вигідних умовах. Різні підходи до розуміння сутності кредитоспроможності позичальника обумовлюють існування різноманітних методик її оцінювання, які узагальнені на рис. 1.

Статистичні моделі оцінки кредитоспроможності базуються на методах бальної оцінки (рейтингові методики) і моделях прогнозування банкрутства (засновані на множинному дискримінантному аналізі (MDA – Multiple Discriminate Analysis)). Перевагами цих моделей є простота, можливість розрахунку оптимальних значень за окремими показниками, здатність ранжувати підприємства за результатами, комплексний підхід до оцінки кредитоспроможності за рахунок використання індикаторів, що характеризують різні аспекти діяльності позичальника. Недоліки: необхідність наявності значного масиву вихідних даних; не враховуються слабоформалізовані якісні чинники кредитоспроможності та умови кредитування.

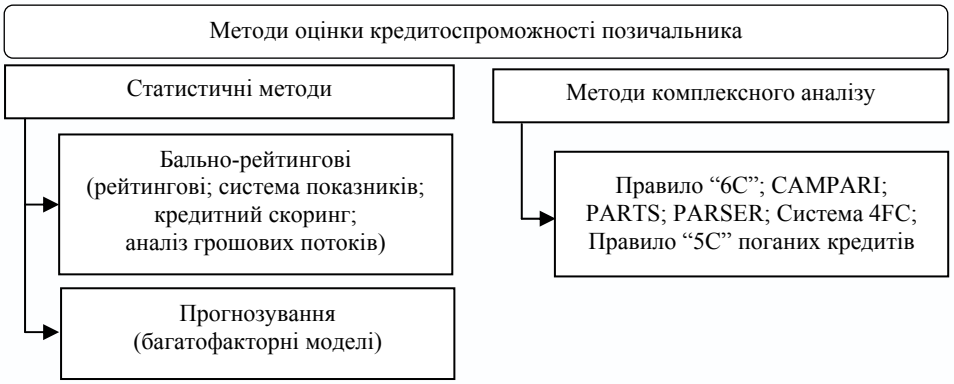


Рис. 1. Класифікація методів оцінки кредитоспроможності позичальника [5, 11]

Моделі комплексного аналізу базуються на експертних оцінках економічної доцільності надання кредиту та включають: правило “6С”, CAMPARI, PARTS, PARSER та ін. Особливістю останніх є те, що в рамках комплексних моделей аналізу можливе використання як кількісних, так і якісних характеристик позичальника (репутація, якість управління, досвід позичальника у бізнесі, економічна кон'юнктура для бізнесу позичальника та її перспективи). Їх недоліки – вимагають постійного оновлення бальної системи оцінки, що є досить коштовно для банку; не передбачають врахування специфічних особливостей окремих позичальників [3, с. 12–13; 12, с. 127].

Зазначимо, що, незважаючи на значну кількість спільних рис, існуючі моделі відрізняються одна від одної кількістю показників, які застосовуються як складові загального рейтингу позичальника, а також різними методиками складання характеристик та визначення їх пріоритетності.

З метою переходу вітчизняної банківської системи на міжнародні стандарти оцінювання кредитних ризиків прийняте “Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями”. Цим документом запроваджено систему рейтингової класифікації для оцінювання кредитних ризиків позичальників – юридичних осіб [10].

Зауважимо, що типовими недоліками методик оцінки кредитоспроможності позичальників, які застосовують вітчизняні банківські установи, є: ігнорування галузевої специфіки позичальників; економічна необґрунтованість нормативних значень окремих показників; суб'єктивність формування вибірки показників, які аналізуються; неврахування різної вагомості впливу окремих показників на загальні результати аналізу; недостатній рівень об'єктивності показників звітності (проблема маніпулювання показниками на деяких рівнях менеджменту) тощо [6, с. 27].

З метою усунення вказаних недоліків, професор О. Терещенко запропонував наступний алгоритм оцінки кредитоспроможності позичальника на основі використання системи рейтингової оцінки (рис. 2).

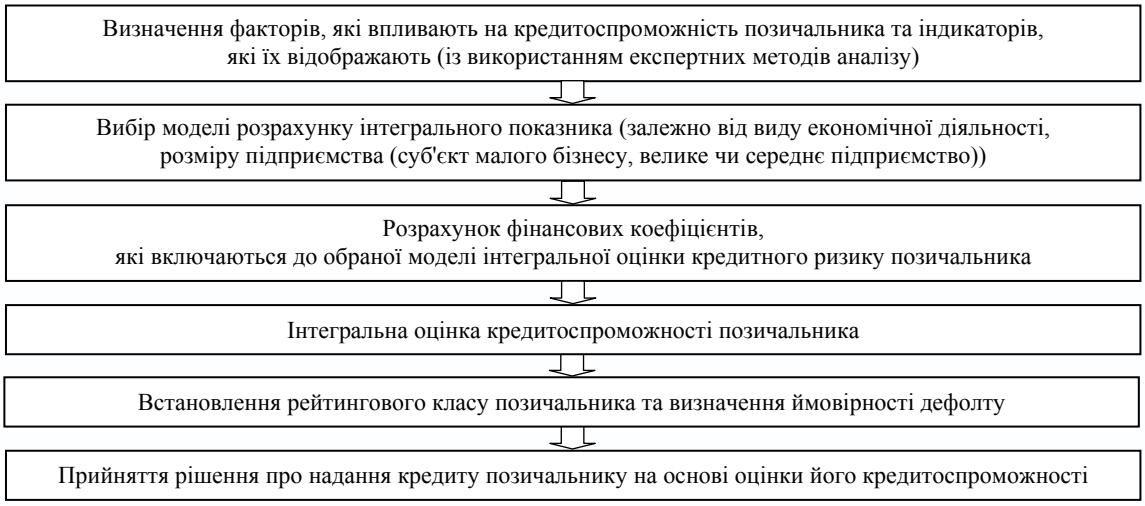


Рис. 2. Схема оцінки кредитоспроможності позичальника на основі використання системи рейтингової оцінки [6, с. 29]

Цей підхід унеможливлює присвоєння однакового класу позичальника з однаковими показниками звітності незалежно від банку та регіону його розташування, а також дає змогу враховувати актуальні зміни й тенденції у параметрах фінансового стану позичальника (зокрема через щорічну актуалізацію моделей інтегрального оцінювання) [6, с. 30].

Окрім цього, банкам рекомендується здійснювати додатковий аналіз якісних критерії (за рекомендаціями положень Базель II Базельського комітету з питань банківського нагляду та Директив 2006/48/ЄС "Про започаткування та здійснення діяльності кредитних установ") відповідно до внутрішнього положення з оцінки кредитних ризиків, де мають враховуватися: якість менеджменту позичальника; додаткові галузеві ризики суб'єкта господарювання; якість системи контролінгу та корпоративного управління; висновки аудиторів щодо достовірності звітності позичальника; динаміка інтегрального показника щонайменше за три останні роки; інша об'єктивна інформація щодо подій і обставин, які можуть вплинути на своєчасність та повноту погашення боргу.

Реалізація цих положень сприятиме забезпеченню обґрунтованого оцінювання дебітора; диференціації ризику на основі точної та послідовної кількісної його оцінки; підвищенню ефективності управління ризиками та процесів прийняття кредитних рішень тощо.

Висновки. Отже, кредитоспроможність є здатністю позичальника своєчасного та в повному обсязі погашати боргові зобов'язання згідно умов кредитного договору. Оцінка кредитоспроможності є важливим етапом оцінки кредитних ризиків банків. Нормативно-правове регулювання цього процесу в Україні здійснюється на основі Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями, затвердженого Постановою НБУ від 25.01.2012 р. № 23. Використання рейтингового підходу дає можливість здійснити якісну оцінку кредитоспроможності позичальника і, як результат, досягти зниження кредитних ризиків та підвищення якості кредитного портфеля банку за рахунок стандартизації процесу класифікації позичальників за рівнем кредитного ризику, забезпечення належного рівня об'єктивності оцінок та спрощення процесу контролю за правильністю оцінки кредитних ризиків.

Література

1. Дехтяр Н. Особливості врахування додаткових (суб'єктивних) факторів при проведенні оцінки кредитоспроможності позичальника – юридичної особи / Н. Дехтяр, О. Дейнека, І. Боярко // Вісник НБУ. – 2015. – № 4 (квіт.). – С. 71–75.

2. Вовк В. Я. Кредитування і контроль : навч. посібник / В.Я. Вовк, О.В. Хмеленко. – К. : Знання, 2008. – 463 с.

3. Вовчак О. Модернізація підходів до оцінки кредитоспроможності позичальників банків / О. Вовчак, Н. Меда // Вісник НБУ. – 2013. – № 12 (груд.). – С. 11–15.

4. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання : монографія / А. О. Єпіфанов, Н. А. Дехтяр [та ін.] ; за ред. А. О. Єпіфанова. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 286 с.

5. Кривоконь О. С. Організаційні аспекти аналізу кредитоспроможності підприємств-позичальників [Електронний ресурс] / О. С. Кривоконь, І. М. Буряк // Ефективна економіка. – 2012. – № 6. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1223

6. Терещенко О. Нові підходи до оцінки кредитоспроможності позичальників – юридичних осіб / О. Терещенко // Вісник НБУ. – 2012. – № 1 (січ.). – С. 26–30.

7. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – 4-тє вид., випр. та доп. – К. : Т-во "Знання", КОО; Львів; Вид-во Львів. банківського ін-ту НБУ, 2002. – 566 с.

8. Владичин У. В. Банківське кредитування : навч. посібник / У. В. Владичин ; за ред. С. К. Реверчука. – К. : Атіка, 2008. – 648 с.

9. Гідулян А. Актуальні питання поліпшення методики оцінки кредитоспроможності позичальників банків України / А. Гідулян // Вісник НБУ. – 2012. – № 1 (січ.). – С. 50–53.

10. Положення про порядок формування та використання банками України резервів для вішкодування можливих втрат за активними банківськими операціями [Електронний ресурс] : постанова НБУ від 25.01.2012 р. № 23] / НБУ. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12

11. Бордюг В. В. Теоретичні основи оцінки кредитоспроможності позичальника банку / В.В. Бордюг // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2008. – № 3. – С. 112–115.

12. Виговський В. Г. Методичні підходи до оцінки кредитоспроможності суб'єктів господарювання комерційними банками / В. Г. Виговський // Облік і фінанси АПК. – 2012. – № 3. – С. 125–128.

References

1. Dekhtiar N. Osoblyvosti vrakhuvannia dodatkovykh (subiektyyvnykh) faktoriv pry provedenni otsinky kredytospromozhnosti pozychalnyka – yurydychnoi osoby / N. Dekhtiar // Visnyk NBU, 2015, No. 4, pp. 71–75.

2. Vovk V. Kredytuvannia i kontrol : navch. posib. / V. Vovk, O. Khmelenko. – K. : Znannia, 2008, 463 p.

3. Vovchak O. Modernizatsiia pidkhodiv do otsinky kredytospromozhnosti pozychalnykiv bankiv / O. Vovchak, N. Meda // Visnyk NBU, 2013, No. 12, pp. 11–15.

4. Otsinka kredytospromozhnosti ta investytsiinoi pryvablyvosti subiektiv hospodariuvannia : monohrafiia / A. O. Yepifanov, N. A. Dekhtiar ta in. ; za red. A. O. Yepifanova. – Sumy : UABS NBU, 2007, 286 p.

5. Kryvokon O. S. Orhanizatsiini aspekty analizu kredytospromozhnosti pidpryiemstv-pozychalnykiv / O. S. Kryvokon, I. M. Buriak // Efektyvna ekonomika, 2012, No. 6.

6. Tereshchenko O. Novi pidkhody do otsinky kredytospromozhnosti pozychalnykiv – yurydychnykh osib / O. Tereshchenko // Visnyk NBU, 2012, No. 1, pp. 26–30.

7. Zahorodnii A. H. Finansovyi slovnyk / A. H. Zahorodnii, H. L. Vozniuk, T. S. Smovzhenko. – 4-tie vyd., vypr. ta dop. – Kiev : Znannia ; Lviv ; Vyd-vo Lviv. bankivskoho in-tu NBU, 2002, 566 p.

8. Vladychyn U. V. Bankivske kredytuvannia : navchalnyi posibnyk ; za red. S. K. Reverchuka. – Kiev : Atika, 2008, 648 p.

9. Hidulian A. Aktualni pytannia polipshennia metodyky otsinky kredytospromozhnosti pozychalnykiv bankiv Ukrainy / A. Hidulian // Visnyk NBU, 2012, No. 1, pp. 50–53.

10. Polozhennia pro poriadok formuvannia ta vykorystannia bankamy Ukrainy rezerviv dlia vidshkoduvannia mozhlyvykh vtrat za aktyvnymy bankivskymy operatsiiamy [Elektronnyi resurs] : Postanova NBU vid 25.01.2012 r. № 23 / Natsionalnyi bank Ukrainy. – Rezhym dostupu: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12

11. Bordiuh V. V. Teoretychni osnovy otsinky kredytospromozhnosti pozychalnyka banku / V. V. Bordiuh Visnyk Universytetu bankivskoi spravy NBU, 2008, No. 3, pp. 112–115.

12. Vyhovskyi V. H. Metodychni pidkhody do otsinky kredytospromozhnosti subiektiv hospodariuvannia komertsiinymy bankamy / V. H. Vyhovskyi // Oblik i finansy APK, 2012, No. 3, pp. 125–128.

Надіслана/Written: 1.09.2015 р.
Надійшла/Received: 2.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. В. Г. Маргасова

УДК 65.016:303.4(658)

Н. А. КУХАРСКАЯ
Одесский национальный экономический университет

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Предложено авторское определение понятия маркетинговой стратегии и разработаны методические основы и методы ее формирования, приемлемые для разных типов предприятий. Расширено представление о маркетинговой стратегии, сущностью которой является создание эффективной системы управления для закрепления определённой доли рынка, обеспечения необходимого уровня прибыльности, контроля над рынками и ценами для планирования многократных связей покупателей с производителем, превращение покупательной способности в конкретный спрос на товар или услугу. Определены основные принципы формирования маркетинговой стратегии: по отношению к размерам и структуре рынка; по выбору ведущих факторов обеспечения спроса; по выбору степени активности маркетинга по отношению к потребителю; по реагированию на изменения рыночной конъюнктуры; по выбору реакции на изменения рыночной конъюнктуры; по модификации товаров в связи и изменением рыночной конъюнктуры; по формированию и сохранению индивидуальности предприятия. Предложен алгоритм выполнения маркетингового исследования, предусматривающий проведение последовательно двенадцати этапов. Предложен алгоритм выбора маркетинговой стратегии по этапам, факторам, методам. Сформулированы требования, предъявляемые к стратегии маркетинга, принципы и критерии формирования стратегии, разработан алгоритм проведения маркетингового исследования и алгоритм выбора маркетинговой стратегии.

Ключевые слова: *предприятие, маркетинговая стратегия, алгоритм маркетингового исследования, алгоритм выбора маркетинговой стратегии.*

Н. О. КУХАРСЬКА
Одеський національний економічний університет

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена розробці методичних основ формування маркетингової стратегії підприємства. Визначено авторське поняття маркетингової стратегії, її сутність, загальні вимоги до стратегії, класифікація стратегій і критерії їх формування. Запропоновано алгоритм проведення маркетингового дослідження, а також формування маркетингової стратегії із зазначенням послідовності виконання необхідних етапів.

Ключові слова: *підприємство, маркетингова стратегія, алгоритм маркетингового дослідження, алгоритм вибору маркетингової стратегії.*

N. A. KUHARSKAYA
Odessa National Economic University

METHODICAL BASES OF FORMING AND IMPLEMENTATION OF MARKETING STRATEGY OF ENTERPRISE

Abstract – Author's definition of the term "marketing strategy" is given. Methodical bases and methods of forming of a marketing strategy for several kinds of enterprises are developed. The conception of marketing strategy, which nature is to create effective management system for obtaining of certain market share, gaining required level of profitability, markets and price control for planning of the multiple links with customers, transformation of purchasing power into demand on the certain good or service is expanded. The main principles of forming of marketing strategy due to market sizes and structure; due to the choice of main factors of demand providing; due to the choice of level of marketing activity in relation with customer needs; due to the reaction for the market conjuncture changes; goods modification because of marketing conjuncture changes; due to forming and saving the individuality of enterprise are developed. The algorithm of execution of the marketing research that covers twelve stages is proposed. The algorithm of marketing strategy choice due to stages, factors and methods is proposed. The requirements submitted to the marketing strategy, principles and criteria of strategy forming is formulated. The algorithm of marketing research and marketing strategy choice is developed.

Key words: *enterprise, marketing strategy, algorithm of marketing research, algorithm of marketing strategy choice.*

Постановка проблемы. Несмотря на сложную экономическую обстановку в Украине, маркетинг является необходимым элементом хозяйствования, так как в рыночных условиях выдержать конкурентную борьбу смогут только те предприятия, которые в совершенстве овладели основными приемами современного маркетинга. Значимость маркетинга объясняется участием а нем двух сторон, без которых предпринимательство невозможно вообще: покупателей и конкурентов. Именно маркетинг позволяет предприятию достигать успеха в рыночной среде.

Различным аспектам маркетинговой деятельности на предприятии посвящены труды зарубежных экономистов-классиков в области маркетинговых стратегий – И. Ансоффа [1], Г. Ассэля [2], Ф. Котлера [3], Ж. Ж. Ламбена [4], М. Портера [5], а также работы украинских и российских учёных – Л. В. Балабановой [6], И. В. Бондаренко [7], Е. П. Голубкова [8], Г. М. Самостроенко [9], Р. А. Фатхутдинова [10] и др. Отдавая должное результатам трудов названных ученых, следует отметить, что в них нет единства взглядов на сущность маркетинговой стратегии, методы ее формирования и реализации. Разновекторность взглядов требует их объединения и выработки широко универсального определения понятия маркетинговой стратегии и предложения такого метода формирования этой стратегии, который был бы приемлем для разных предприятий. Сказанное обусловливает актуальность избранной темы исследования.

Целью статьи является выработка универсального определения понятия маркетинговой стратегии и разработка методических основ и методов ее формирования, приемлемых для разных типов предприятий.

Изложение основного материала. Маркетинг дает возможность руководству предприятия:

– получить необходимую информацию о том, какой товар и почему хочет покупать потребитель;

– получать информацию о ценах, которые потребители готовы заплатить за данный товар;

– определить, в каких регионах имеется спрос на данный товар;

– определить объем ресурсов, необходимый для производства соответствующего товара;

– определить где сбыт товара предприятия может принести наибольшую прибыль;

– понять каким образом предприятие должно организовывать процесс сбыта своего товара;

– понять как надо проводить кампанию по продвижению на рынок нового товара, стратегию рекламы и т.п.;

– рассчитать различные варианты эффективности затрат на производство и реализацию товара и услуг.

Главное в маркетинге – двуединый и взаимодополняющий подход. С одной стороны – это тщательное и всестороннее изучение рынка, спроса, вкусов и потребностей, ориентация производства на эти требования; с другой – активное воздействие на рынок и спрос, на формирование потребностей и покупательских предпочтений [6; 7].

Среди ученых до настоящего времени нет единого мнения о том, что же такое маркетинговая стратегия. Анализируя определения маркетинговой стратегии разных авторов, обнаруживаем, что она представляет собой средство достижения целей; генеральное стратегическое направление деятельности предприятия, с которым должны увязываться все аспекты маркетингового плана; совокупность решений предприятия относительно выбора целевого рынка и продукта для рынка; оптимальное управление продуктом и оптимальное распределение ресурсов; план действий предприятия для достижения рыночных целей с помощью наиболее эффективного использования имеющихся ресурсов; сочетание ресурсов и навыков предприятия, с одной стороны, и возможностей риска, исходящих из окружающей среды, с другой стороны, при котором достигаются основные цели; всеобщий план достижения маркетинговых целей; координирующий и объединяющий фактор целей и ресурсов предприятия; средства, с помощью которых могут быть достигнуты определенные цели маркетинговой деятельности [2–8; 10].

На основе приведенных определений дадим авторское широкое определение этого понятия: маркетинговая стратегия – система мероприятий по достижению маркетинговых целей, активизации спроса и продаж товаров, удовлетворенности покупателей более эффективными способами, чем у конкурентов.

Цели маркетинга должны совпадать с целями предприятия, поднимать его престиж и усиливать позиции на рынке. Цель маркетинга – создание эффективной системы по организации и управлению для закрепления определенной доли рынка, обеспечению необходимого уровня прибыльности, активного контроля над рынками и ценами для планирования долговременных и неоднократных связей покупателя с производителем, превращение покупательной способности в конкретный спрос на данный товар или услугу [4; 6–8].

Маркетинговыми целями предприятия могут быть следующие:

1. Увеличение рыночной доли предприятия.

2. Марксимизация продаж и на этой основе – прибыли предприятия при наиболее полном удовлетворении спроса потребителей.

3. Эффективное использование аппарата системы продаж на предприятии.

4. Выбор рациональных каналов распределения.

5. Минимизация совокупных расходов в жизненном цикле товара.

6. Рациональная политика на рынке с учетом его переменной конъюнктуры.

В маркетинге различают качественные и количественные цели. Так, качественными целями являются: положительное воздействие на занятость, рынок труда; поддержка образовательных, культурных и других программ; положительное влияние на хозяйственную конъюнктуру в своей стране и в экономике стран, импортирующих выпускаемую продукцию.

Примерами количественных целей служат: увеличение объема прибыли; увеличение объема продаж в натуральных и денежных единицах; повышение производительности труда в расчете на одного работника; увеличение доли рынка.

Достижение целей требует решения следующих задач: что и кому продавать, как и сколько продавать, где продавать, как сопровождать проданное. В зависимости от поставленных целей и средств их достижения выделяют множество видов стратегий маркетинга, применяемых в деятельности субъектов хозяйственной деятельности, например, стратегия завоевания или расширения доли рынка; стратегия инновации; стратегия дифференциации продукции; стратегия снижения издержек производства; стратегия выживания; стратегия индивидуализации потребителя.

Наработанные теорией и практикой различные стратегии маркетинга могут быть полезны в зависимости от конкретных условий рынка, предприятия и целей исследования. Предприятие может выбрать одну из них или элементы нескольких.

Каждое предприятие уникально, поэтому и определение его стратегии также оригинально, так как зависит от позиции предприятия на рынке, его потенциала, динамики развития, поведения конкурентов, осо-

бенностей выпускаемой продукции или оказываемых услуг, состояния экономики, социальной среды и многих других факторов. В то же время есть определенные основополагающие обобщенные модели выработки стратегии.

Сущность разработки и выбора стратегии состоит в том, что определяется нужное направление маркетинговой деятельности из многих альтернатив и по избранному пути направляются ресурсы для развития производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия. Общие требования, предъявляемые к стратегии маркетинга можно свести к следующему: реализм в оценке рынка и своих возможностей; альтернативность выбора мер; понятность поставленной задачи; гибкость и оперативность реакции на изменение ситуации.

При формировании стратегии маркетинга целесообразно придерживаться следующих принципов:

1. Принципы по отношению к размерам и структуре рынка:

– расти вместе с рынком (предполагается, что рост рынка обусловлен факторами, которые не нужно специально обеспечивать, т.е. рынок растет как бы “сам по себе”, а предприятие должно следовать за его ростом, сохраняя или увеличивая свою долю рынка);

– расширять рынок (предприятие само должно обеспечить рост рынка за счет новых товаров, групп покупателей, регионов сбыта и т.д.);

– завоевать господство на существующем рынке;

– захватить и удерживать долю рынка, обеспечивающую безубыточное функционирование и конкурентоспособность;

– сегментировать рынок и монополизировать сегмент;

– освоить полную номенклатуру товаров данного типа и удерживать определенную долю на всех сегментах данного рынка;

– улучшать свои показатели путем вертикальной интеграции (с поставщиками и потребителями)

2. Принципы выбора ведущих факторов обеспечения спроса: ориентация на товары высокого спроса; ориентация на уровень цен; ориентация на качество продукции; ориентация на новизну продукции; ориентация на покупателей, приверженных одной торговой марке; ориентация на специальные формы оплаты и ценообразования (кредит, рассрочка, скидки и т.п.).

3. Принципы выбора степени активности маркетинга по отношению к потребителю: ориентация на адаптацию к спросу; ориентация на создание спроса.

4. Принципы реагирования на изменения рыночной конъюнктуры: отслеживание текущих изменений; проведение заблаговременных преобразований на основе предвидения будущего путем экстраполяции текущих изменений; проведение заблаговременных преобразований на основе предвидения будущего путем анализа слабых сигналов, скрытых факторов и т.п.

5. Принципы выбора типа реакции на изменение рыночной конъюнктуры: изменение объемов производства; изменение номенклатуры товаров; изменение цен; изменение каналов сбыта.

6. Принципы модификации товара на изменение рыночной конъюнктуры: новаторство; движение за лидером, предлагающим рынку новые товары; “субноваторство” – усовершенствование новых элементов, введенных другими предприятиями; повышение качества и безопасности товаров.

7. Принципы формирования и сохранения индивидуальности предприятия: специфические характеристики товара; упаковки; способов продажи; содержания и способов подачи рекламы, сохраняемых при всех модификациях товара.

Выбор маркетинговой стратегии должен основываться на результатах маркетинговых исследований, рекламы, коммерческой деятельности, ответственности, разработки новых товаров, системы сбыта и рынков. Маркетинговые исследования, названных направлений, целесообразно проводить по этапам, приведенным на рис. 1.

Из многообразия стратегических альтернатив осуществляется непосредственный выбор наиболее предпочтительной маркетинговой стратегии. Сам процесс стратегического выбора, по мнению специалистов [2; 4; 6; 8; 9] проходит не только на рациональном уровне, но и на иррациональном – по интуиции, опыту, умению предвидеть обстановку и т.п. Долгосрочные стратегические решения не всегда поддаются объективному количественному обоснованию, а прогнозы часто не сбываются. Тем не менее, при выборе стратегических решений необходимо придерживаться определенных критериев: соответствия возможностям и угрозам внешней среды; соответствия целям предприятия; достижения конкурентных преимуществ; выполнимости стратегии.

Стратегия маркетинга предприятия, с одной стороны, должна быть направлена на определение и удовлетворение нужд потребителя, а с другой – на достижение предприятием конкурентных преимуществ. Более обоснованно выбрать стратегию, наилучшим образом обеспечивающую достижение долгосрочных целей предприятия, можно с помощью сценариев. Сценарий – это описание (картина) будущего в виде взаимосвязанных событий правдоподобных предположений и действий, ведущих с определенной вероятностью к прогнозируемому состоянию предприятия.

Сценарий состоит из характеристики действий, факторов и событий, обеспечивающих достижение целей и прогнозируемого состояния предприятия; описания возможных последствий для предприятия.

В методическом отношении выбор маркетинговой стратегии проводится в соответствии с алгоритмом, представленным на рис. 2.

ЭТАПЫ МАРКЕТИНГОВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ	
Этап 1	Обоснование целесообразности проведения исследования
Этап 2	Описание и постановка проблемы исследования (определение предмета исследования)
Этап 3	Определение конкретной цели и задач исследования
Этап 4	Формирование плана исследования на основе определяющих его факторов
Этап 5	Сбор, систематизация и анализ вторичной информации в рамках определенной проблемы
Этап 6	Корректировка разделов плана исследования, ориентированных на получение первичной информации
Этап 7	Проведение исследований и сбор первичных данных
Этап 8	Систематизация и анализ полученных данных
Этап 9	Обработка результатов, формулирование выводов
Этап 10	Подготовка и представление отчета с окончательными результатами исследования
Этап 11	Использование результатов исследования
Этап 12	Оценка результатов осуществленных мероприятий, предпринятых на основе проведенных исследований (обратная связь: при неудовлетворительных результатах возвращаемся к этапу 4 и повторяем исследование с 4 до 12 этапа)

Рис. 1. Алгоритм проведения маркетингового исследования

Для разработки сценариев применяют корреляционный анализ, экстраполяции трендов, экспертный, расчетно-конструктивный, интервальное прогнозирование, качественный анализ и другие методы.

Выбранная стратегия воплощается в систему стратегических, долгосрочных, текущих и оперативных планов предприятия. Затем устанавливается программа действий, процедур, регламентов отдельных мероприятий по реализации стратегического замысла.

Процесс достижения стратегического замысла дол-жен быть осуществлен в следующей последовательности:

– разработка программы реализации стратегии;

– распределение ресурсов по подразделениям предприятия;

– постановка целей и задач для подразделений предприятия, возможное изменение управленческой и производственной структуры;

– уточнение целей и задач отдельных подразделений;

– определение критериев и методов измерения результатов деятельности;

– создание информационной системы для обеспечения своевременной оценки и корректировки хода выполнения мероприятий;

– формирование системы оплаты и стимулирования труда работников предприятия, обеспечивающей их соответствующую мотивацию;

– оценка результатов, определение недостатков, корректировка программы реализации стратегии.

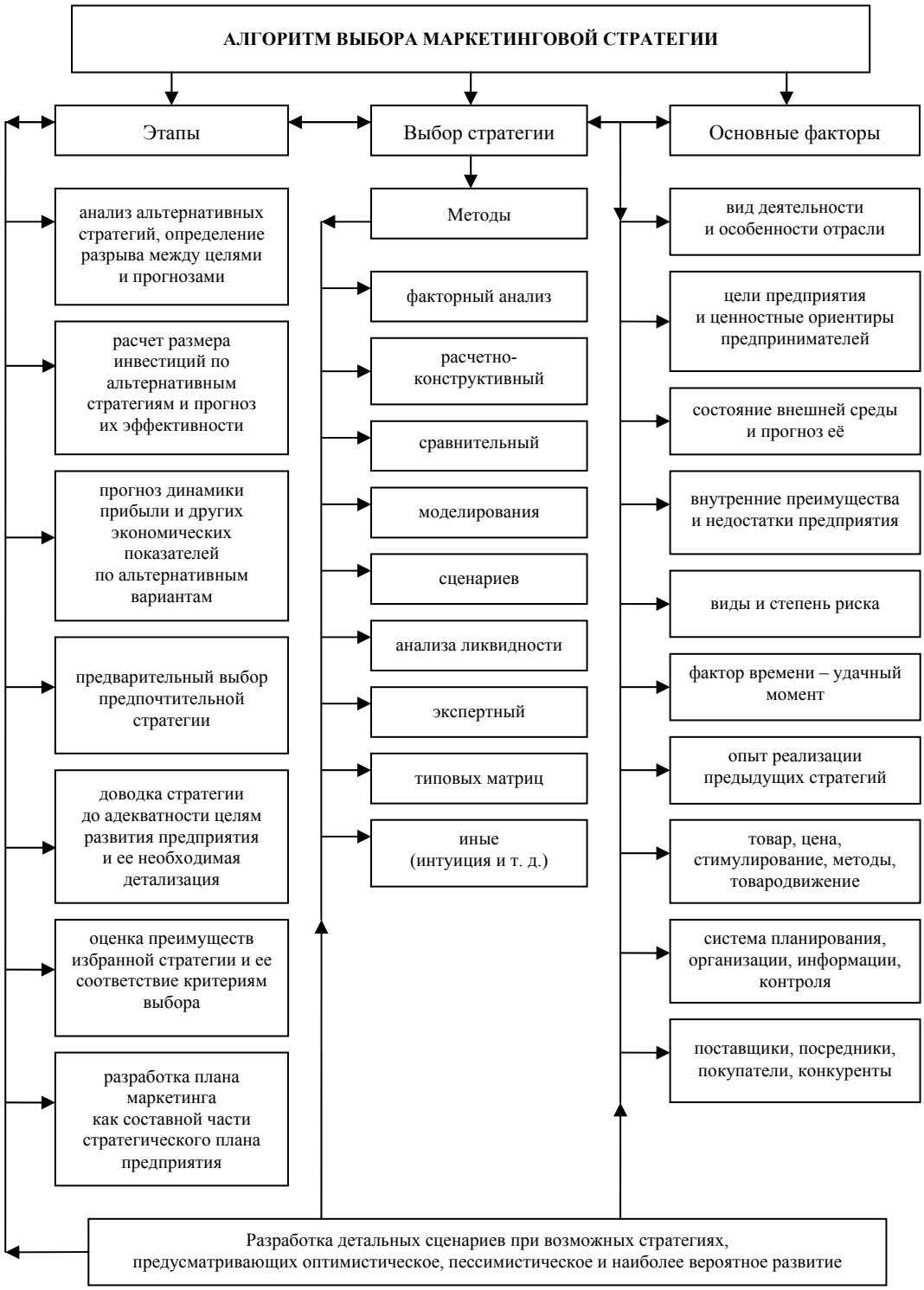


Рис. 2. Алгоритм выбора маркетинговой стратегии (этапы, методы, факторы) [4; 5; 8–10]

Важнейшим фактором маркетинговой стратегии является конкурентоспособность товара и предприятия.

Выводы. Таким образом, на основе анализа существующих определений понятия “маркетинговая стратегия” выработано авторское универсальное определение: маркетинговая стратегия – система мероприятий по достижению маркетинговых целей, активизации спроса и продаж товаров, удовлетворенности покупателей более эффективными способами, чем у конкурентов.

Определены маркетинговые цели и задачи, дана классификация видов стратегий маркетинга, определены требования, предъявляемые к стратегии маркетинга, принципы и критерии формирования стратегии маркетинга, предложен алгоритм проведения маркетингового исследования и алгоритм выбора маркетинговой стратегии.

Перспективным направлением исследования стратегий развития предприятий является разработка методических рекомендаций по формированию и реализации общих и функциональных стратегий развития различных предприятий как инструментов их устойчивой деятельности.

Литература

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Ансофф И. ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 1999. – 416 с.
2. Ассэль, Г. Маркетинг: принципы и стратегии / Ассэль Г. ; пер. с англ. – М. : Инфра-М., 1999. – 804 с.
3. Котлер, Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок / Ф. Котлер ; пер. с англ. В. А. Гольдовича и А. И. Оганесовой [за науч. ред. Б. А. Соловьева]. – М. : АСТ, 2000. – 272 с.
4. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен ; пер. с фр. – СПб. : Наука, 1996. – 589 с.
5. Портер М. Стратегія конкуренції / М. Портер ; пер. а с англ. – К. : Основи, 1988. – 390 с.
6. Балабанова Л. В. Стратегическое маркетинговое управление на основе бенчмаркетинга монография / Л. В. Балабанова, В. В. Слипенький. – Донецк : ДонГУЭТ, 2005. – 171 с.
7. Бондаренко И. В. Современный маркетинг : учеб. пособ. [для студ. высш. уч. зав.] / И. В. Бондаренко, В. И. Дубницкий. – Донецк : Юго-Восток, 2001. – 354 с.
8. Голубков Е. П. Основы маркетинга / Голубков Е. П. – М. : Финпресс, 2003. – 688 с.
9. Самостроенко Г. М. Маркетинг: стратегии развития / Г. М. Самостроенко // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 1 (33). – С. 98–106.
10. Фатхутдинов Р. А. Стратегический маркетинг уч-к [для студ. высш. уч. зав.] / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Бизнес школа “Интел-Синтез”, 2000. – 638 с.

References

1. Ansoff I. Novaia korporativnaia strategiia / I. Ansoff ; per. s angl. – SPb. : Piter, 1999. – 416 p.
2. Assel' G. Marketing: printsipy i strategii / G. Assel' ; per. s angl. – M. : Infra-M., 1999. – 804 p.
3. Kotler F. Marketing v tret'em tysiacheletii: Kak sozdat', zavoevat' i uderzhat' rynok / F. Kotler ; per. s angl. V. A. Gol'dovicha i A. I. Oganesovoi [za nauch. red. B. A. Solov'eva]. – M. : AST, 2000. – 272 p.
4. Lamben Zh. Zh. Strategicheskii marketing. Evropeiskaia perspektiva / Zh. Zh. Lamben ; per. s frants. – SPb. : Nauka, 1996. – 589 p.
5. Porter M. Strategiia konkurentsiї / M. Porter ; per. a s angl. – K. : Osnovi, 1988. – 390 p.
6. Balabanova L. V. Strategicheskoe marketingovoe upravlenie na osnove benchmarketinga : monografiia / L. V. Balabanova, V. V. Slipen'kii. – Donetsk : DonGUET, 2005. – 171 p.
7. Bondarenko I. V. Sovremennyi marketing : uch. posob. [dlia stud. vyssh. uch. zav.] / I. V. Bondarenko, V. I. Dubnitskii. – Donetsk : Iugo-Vostok, 2001. – 354 p.
8. Golubkov E. P. Osnovy marketinga / E. P. Golubkov. – M. : Finpress, 2003. – 688 p.
9. Samostroenko G. M. Marketing: strategii razvitiia / G. M. Samostroenko // Marketing v Rossii i za rubezhom. – 2003. – № 1 (33). – Pp. 98–106.
10. Fatkhutdinov R. A. Strategicheskii marketing uch-k [dlia stud. vyssh. uch. zav.] / R. A. Fatkhutdinov. – M. : Biznes shkola “Intel-Sintez”, 2000. – 638 p.

Надіслана/Written: 1.09.2015 р.
Надійшла/Received: 2.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. А. Г. Янковой

УДК 332.1

Н. М. ТЮРІНА, Є. О. ШЕЛЕСТ
Хмельницький національний університет

РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ: ДОСВІД РОЗВИНЕНИХ КРАЇН, СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

У статті досліджено досвід реформування системи місцевого самоврядування низки країн, які нині віднесені до розвинених з високими стандартами життя. Обґрунтовано те, що і наша держава потребує відповідних невідкладних змін, але існуюча система адміністративно-територіального устрою України є однією з перешкод на шляху децентралізації й розвитку ефективного місцевого самоврядування та територіальної організації влади. Визначено, що від успіху зазначених реформ значною мірою залежить успіх повного перезавантаження системи влади, зокрема через забезпечення спроможності органів місцевого самоврядування створювати економічні та соціальні умови розвитку територіальних громад, доступності жителів цих громад до якісних соціальних, адміністративних та інших послуг, і починати ці перетворення необхідно з усвідомленого об'єднання територіальних громад.

Ключові слова: *реформа, адміністративно-територіальна реформа, муніципалітети, комуни, громада, місцеве самоврядування.*

N. M. TYURINA, I. O. SHELEST
Khmelnytsky National University

SOME ASPECTS OF LOCAL SELF-GOVERNMENT'S SYSTEM REFORMATION: EXPERIENCE OF THE DEVELOPED COUNTRIES AND UKRAINIAN REALITIES AND PROSPECTS

Abstract – The approaches for implementation of administrative and territorial reform in Ukraine are considered in the article. It has been determined that the current system of administrative and territorial structure is an obstacle for further decentralization and democratic governance. The reforming of the administrative and territorial division and local government can not be separated in time. It has been also substantiated that solving the issues of financial security budgets of local governments should begin with the consolidation of rural territory, enabling to take into account all the peculiarities of rural areas for more successful and effective implementation of administrative and territorial reform.

Key words: *reform, administrative and territorial reform, municipalities, communes, hromad, local government.*

Н. М. ТЮРИНА, Е. А. ШЕЛЕСТ
Хмельницкий национальный университет

РЕФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ: ОПЫТ РАЗВИТЫХ СТРАН, СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В УКРАИН

В статье исследовано опыт реформирования системы местного самоуправления развитых стран. Обоснованно что, существующая система административно-территориального устройства Украины является препятствием для последующей децентрализации и развития местного самоуправления. Реформирование систем административно-территориального устройства и местного самоуправления не может быть разведено во времени. Определенно, что решение вопросов финансового обеспечения бюджетов местного самоуправления необходимо начинать с укрупнения сельских советов, которое позволит учесть все особенности сельских территорий для более удачного и эффективного осуществления административно-территориальной реформы системы местного самоуправления.

Ключевые слова: *реформа, административно-территориальная реформа, муниципалитеты, коммуны, громада, местное самоуправление.*

Вступ. Стратегія сталого розвитку "Україна-2020" передбачає реалізацію 62 реформ та програм розвитку держави. В переліку реформ за вектором відповідальності першими визначено децентралізацію та реформування державного управління, що свідчить про їх значимість для розвитку нашої країни, а метою є побудова прозорої системи державного управління, створення професійного інституту державної служби, забезпечення її ефективності. Мета політики у сфері децентралізації – відхід від централізованої моделі управління в державі, пріоритетне забезпечення спроможності місцевого самоврядування та побудова ефективної системи територіальної організації влади в Україні, а також реалізація у повній мірі положень та принципів Європейської хартії місцевого самоврядування. Необхідність впровадження таких реформ в Україні викликало великий супротив та шквал критики.

Разом з тим, як свідчить досвід демократичних розвинутих країн, реформування у сфері місцевого самоврядування, найперше, спрямоване на розвиток територіальних громад і може дати потужний поштовх для прискорення розвитку держави та суспільства в цілому. Так, до прикладу, успішним є досвід реформи самоврядування в Польщі, здійсненої урядом Тадеуша Мазовецького на початку 1990-х років. Ось що писав про її результати відомий польський публіцист С. Братковський: "Місцеве самоврядування, надаючи самостійність змінам, вивільнило динамізм та енергію, якої ніхто не сподівався. Малі містечка тепер чисті й освітлені, змінювали свій вигляд з місяця в місяць; уже за рік Польща стала іншою країною" [1, с. 6].

Основним елементом місцевого самоврядування в Україні є територіальна громада. Відтак, саме від дієвості та здатності кожної громади вирішувати питання місцевого значення залежить загальний розвиток

держави. Однак, закріплене в Конституції України право жителів села чи кількох сіл, селища або міста самостійно вирішувати питання місцевого значення у більшості територіальних громад залишається нереалізованим, так як вони надто подрібнені, практично не мають власних фінансових коштів, відбувається відтік молоді, фахівців та загальне старіння населення. Так, із 12000 існуючих в Україні територіальних громад понад половина – чисельністю менше 3000 осіб. Такі громади не мають бюджетних установ, комунальних підприємств, пожежних частин тощо. Лише 30 % територіальних громад в Україні фінансово самодостатні, а 70 % – одержують дотації із державного бюджету [2].

Окреслена проблема активно досліджується і висвітлюється вітчизняними та зарубіжними науковцями і практиками, зокрема такими: Е. Блейклі, В. Бабаєв, Я. Варда, В. Клосовскі, Г. Васильченко, Г. Дейлі, Ю. О. Куц, Ю. Мельник, В. Пархоменко, М. Лендьел та Б. Винницький, Г. Свибург, С. Біла, В. Вакуленко, А. Степаненко та ін. Однак, багато питань залишаються дискусійними, потребують системного підходу та, в контексті перетворень, що відбуваються в Україні, переосмислення.

Мета дослідження: розгляд зарубіжного досвіду основ реформування системи місцевого самоврядування розвинених країн та вирішення аналогічних питань в Україні.

Основний розділ. В основі розбудови систем місцевого самоврядування європейських держав лежить їх адміністративно-територіальний устрій, який є важливою складовою організації держави. Метою такого поділу слугувало створення умов для формування ефективної системи публічної адміністрації, заснованої на врахуванні географічних, демографічних, економічних, соціальних, культурних та інших особливостей територіальних одиниць. Ряд країн для побудови дієвої системи територіальної організації влади пройшли через низку реформ у їх територіальному устрої.

Основу місцевого самоврядування зарубіжних держав становлять жителі першої – базової ланки адміністративно-територіального устрою. У європейських державах вона має різні назви, різну кількість жителів, що відображено у таблиці 1 [3; 4].

Таблиця 1

Кількість суб'єктів місцевого самоврядування базового рівня в окремих країнах Європи

Країна та назва базового рівня місцевого самоврядування	Площа, км²	Населення, осіб	Кількість місцевих самоврядних одиниць		Середня кількість населення у найменшій територіальний одиниці, осіб
			1945 р.	2001–2003 рр.	
Велика Британія (округи та інші територіальні утворення)	244 101	63 181 775	1730	440	–
Швеція (комуни)	449 964	9 723 809	2500	284	30249
Данія (муніципалітети)	43 094	5 587 085	1300	275	18811
Німеччина (громади)	357 021	80 780 000	24282	8504	8845
Італія (комуни)	301 340	61 482 297	–	8100	7019
Іспанія (муніципалітети)	504 645	47 370 542	9267	8083	4700
Франція (муніципалітети)	640 679	66 616 416	38000	36000	1560
Швейцарія (громади)	41 285	7 996 026	–	3000	2122
Австрія (громади)	83 871	8 404 252	–	2359	3000
Норвегія (комуни)	385 186	5 063 709	–	430	9421
Фінляндія (комуни)	338 430,53	5 180 000	–	446	10770
Бельгія (комуни)	30 528	10 444 268	–	589	16740
Нідерланди (муніципалітети)	41 528	16 801 000	–	496	17860
Португалія (муніципальні громади)	92 151	10 799 270	–	4257	34180

Як видно з таблиці 1, в системі адміністративно-територіального устрою деяких зарубіжних держав донині існують досить застарілі структурні одиниці з невеликою територією та кількістю населення (Німеччина, Італія, Іспанія, Франція, Швейцарія, Португалія). Разом з тим, окремі країни Європи уже пройшли через низку реформ у їх територіальному устрої з метою побудови дієвої системи організації влади, а відтак підвищення рівня життя населення. Мова йде про Данію, Швецію, Норвегію, Фінляндію, Бельгію. Впродовж 1945–2003 рр. загальна чисельність муніципалітетів скоротилась: у Данії – на 80 %, Великій Британії – 76 %, Німеччині – 67 %, Австрії – 42 %, Норвегії – 41 %, Нідерландах – 6 %.

Найбільш проблемною у Європі залишається ситуація з системою публічної адміністрації Франції. Місцеве самоврядування цієї країни представлено понад 36000 комунами, що зумовлено історичними, географічними, економічними та іншими причинами (на початку XIX ст. Франція все ще була сільськогосподарською країною). Урядовці докладали багато зусиль для стимулювання міжкомунальної співпраці французів і лише з 1 січня 2002 р. це допомогло створенню 14 регіонів метрополій, 120 агломерацій та 2033 об'єднань комун.

Цікавим для України є досвід побудови принципово нової системи влади у пострадянських державах, особливо у Польщі, де після падіння комуністичного режиму була запроваджена широкомасштабна адміністративна реформа, зумовлена необхідністю вдосконалення адміністративно-територіального устрою, встановленого 1975 року всупереч національним та історичним особливостям з метою утворення численних малих і слабких воєводств для формування централізованої вертикальної системи управління державою.

Наведений досвід європейських держав з точки зору оптимізації адміністративно-територіального устрою є досить корисним для України, адже на даному етапі рівень вітчизняних територіальних громад представляють 11520 міських, селищних та сільських рад (рис. 1) [2].

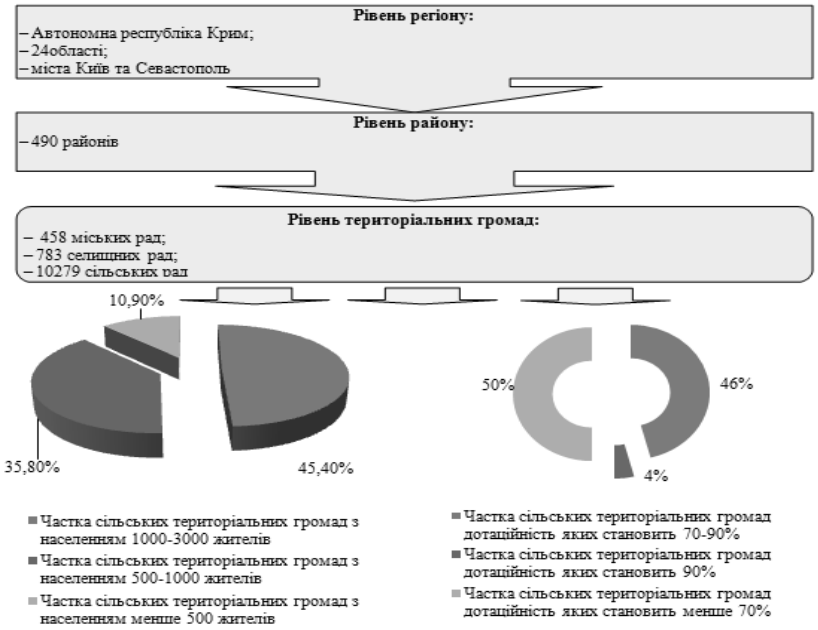


Рис. 1. Кількість суб'єктів місцевого самоврядування в Україні

Крім того, як видно з рис. 1, в 92 % сільських територіальних громад України проживає менше 3000 жителів, населення майже 11 % громад складає менше 500 мешканців. Разом з тим, у понад 50 % сільських територіальних громад дотаційність становить більше 70 %, 483 територіальні громади на 90 % утримуються за рахунок коштів державного бюджету. Відтак, головними проблемами розвитку українських регіонів є декларативність самоврядування для двох третин територіальних громад, зменшення чисельності сільського населення та сільських населених пунктів (на 2,5 млн осіб та майже 600 одиниць відповідно) при зростанні кількості сільських рад на 1067 (з 1991 р.), дотаційність місцевих бюджетів, диспропорційність у соціально-економічному розвитку територій, недостатня забезпеченість надання послуг населенню, невпорядкованість структури адміністративно-територіального устрою тощо.

В основу правового регулювання функцій та повноважень місцевого самоврядування більшості іноземних держав покладено загальноєвропейський принцип субсидіарності, який полягає у тому, що рішення з відповідних питань повинні прийматися на тому рівні, на якому вони виникають, а соціальні послуги мають надаватися органами управлінського рівня, що найбільш наближені до їх споживача.

Проаналізуймо компетенції органів місцевого самоврядування базового рівня в окремих країнах Європи і Туреччині (табл. 2). Дані засвідчують, що найчастіше серед компетенцій базових органів місцевого самоврядування європейських країн є такі: забезпечення надання соціальних послуг, регулювання місцевої системи охорони здоров'я, соціальний захист, місцеве територіальне планування, підтримка інфраструктури доріг місцевого значення, управління системами водопостачання, каналізації, енергопостачання, запобігання забрудненню довкілля, благоустрій, культура і спорт, освіта, житлове будівництво, ведення статистичної діяльності, забезпечення економічного розвитку, управління комунальною власністю, а також місцеві податки та збори.

Аналіз проведення реформ місцевого самоврядування у більшості європейських країн дозволяє стверджувати, що їх найважливішими завданнями можна вважати такі: надання більш якісних послуг громадянам; підвищення результативності функціонування органів державної влади та органів місцевого самоврядування; наближення послуг до їх споживачів (упровадження принципу субсидіарності); активніше залучення громадян до прийняття рішень; розвиток ресурсної бази органів місцевого самоврядування; консолідація бюджетної політики.

Ураховуючи викладене, питання впровадження економічних, соціальних та політичних перетворень в Україні потрібно розглядати саме в контексті європейської інтеграції. Реалізація цього курсу потребує від органів влади усіх рівнів низки узгоджених заходів, а саме: здійснення суттєвих інституційних змін; за-

безпечення фінансово-економічних можливостей стимулювання розвитку місцевого самоврядування; реформування принципів та методів роботи тощо.

Таблиця 2

Співставлення компетенцій органів місцевого самоврядування в окремих країнах Європи і Туреччини

Країна	Компетенція органів місцевого самоврядування																															
	Місцева поліція	Управління місцевим дорожнім рухом, у т. ч. транспортом	Місцеве територіальне (просторове) планування, регулювання забудови територій	Регулювання місцевої системи охорони здоров'я	Санітарна безпека	Підтримка активності місцевої громади, регулювання публічних заходів	Соціальний захист, у т. ч. піклування про людей похилого віку, соціальної допомога мігрантам, захист прав споживачів	Забезпечення виборчого процесу	Реєстрація актів цивільного стану	Підтримка інфраструктури доріг місцевого значення, у т. ч. мостів	Земельні питання (ведення кадастру, реєстрація земельних ділянок тощо)	Управління системами каналізації	Управління системами водопостачання	Управління системами газопостачання	Управління системами енергопостачання, у т. ч. вуличним освітленням	Запобігання забрудненню довкілля, у т. ч. управління переробкою побутових відходів	Благоустрій, підтримка у належному стані громадський місць, у т. ч. цвинтарів	Культура і спорт (підтримка закладів та організація дозвілля, захист історичної та культурної спадщини)	Освіта: дошкільна, початкова та середня (харчування, шкільні автобуси, допомога)	Туризм, у т. ч. розвиток рекреаційних закладів	Забезпечення надання соціальних послуг	Житлове будівництво	Пожежна безпека, цивільна оборона, забезпечення готовності до надзвичайних ситуацій	Сприяння місцевому бізнесу, стимулювання комерційної діяльності	Підтримка дітей, сім'ї та молоді	Регулювання с/г та рибальства	Встановлення та управління промисловими та торговими зонами	Організація військового обліку	Ведення статистичної діяльності	Забезпечення економічного розвитку	Церква	Управління комунального власністю (нерухомістю)	Місцеві податки та збори
Австрія	+	+	+	+		+															+								+	+		+	+
Бельгія	+		+				+	+	+	+											+								+	+		+	+
Болгарія		+	+	+		+			+	+		+	+			+	+	+	+		+	+							+	+		+	+
Велика Британія	+		+	+		+										+		+			+	+							+	+		+	+
Греція	+		+	+		+				+			+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+			+	+		+	+
Данія	+	+	+	+		+	+			+		+-	+			+	+	+	+	+	+		+	+	+				+	+		+	+
Естонія	+	+	+				+			+		+	+				+	+	+		+	+	+						+	+		+	+
Іспанія	+	+	+	+			+						+		+	+		+	+		+		+						+	+		+	+
Італія		+	+				+	+	+	+	+					+		+	+		+	+		+			+	+	+	+		+	+
Кіпр	+			+			+			+		+	+		+	+	+				+			+			+		+	+		+	+
Латвія	+		+	+		+	+		+	+	+		+		+	+	+	+	+		+	+							+	+		+	+
Литва	+	+	+	+		+	+		+	+		+				+	+	+	+	+	+	+	+	+					+	+		+	+
Люксембург	+	+		+	+		+			+			+	+	+			+	+	+	+						+		+	+		+	+
Мальта				+		+				+					+		+	+	+		+								+	+		+	+
Нідерланди		+	+	+			+										+			+	+	+							+	+		+	+
Німеччина	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+		+			+	+	+	+	+		+	+				+	+		+	+
Норвегія	+		+	+			+				+	+	+			+		+	+		+								+	+	+	+	+
Польща	+	+	+	+			+				+		+			+	+	+	+	+	+		+	+			+		+	+		+	+
Португалія		+		+	+	+	+	+		+					+	+	+	+	+		+				+				+	+	+	+	+
Румунія	+	+	+	+			+		+			+	+		+	+	+	+	+		+	+							+	+		+	+
Словаччина	+	+	+	+						+		+	+		+	+	+	+		+	+	+	+	+			+		+	+		+	+
Словенія		+	+	+			+					+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+		+	+			+	+		+	+
Туреччина	+	+	+	+			+		+	+	+		+		+	+	+	+	+		+	+							+	+		+	+
Угорщина	+	+	+	+			+		+		+	+	+		+	+	+	+	+		+	+	+						+	+		+	+
Фінляндія				+		+	+			+	+	+	+		+			+	+	+	+				+				+	+		+	+
Франція			+	+			+				+		+			+		+	+		+								+	+		+	+
Чехія	+	+	+	+	+		+			+			+		+	+	+	+	+		+	+	+		+	+			+	+		+	+
Швеція			+				+			+		+	+		+	+	+	+	+	+	+		+						+	+		+	+

Гальмування "зверху" впродовж багатьох років реформи місцевого самоврядування після революції гідності змінилося на унікальну можливість впровадити цю реформу. Нині є розуміння і підтримка усіма інститутами державної влади.

Питанню реформування місцевого самоврядування та децентралізації влади в Україні ще у березні 2014 р. було надано високий рівень пріоритетності як Урядом України, так і нашими європейськими партнерами. 1 квітня 2014 року Урядом затверджено Концепцію реформи місцевого самоврядування та терито-

ріальної організації влади в Україні. За Концепцією в Україні має бути побудована проста та логічна система місцевого самоврядування, яка здатна забезпечити нормальне та комфортне життя українських громадян у містах та селах (рис. 2) [2].

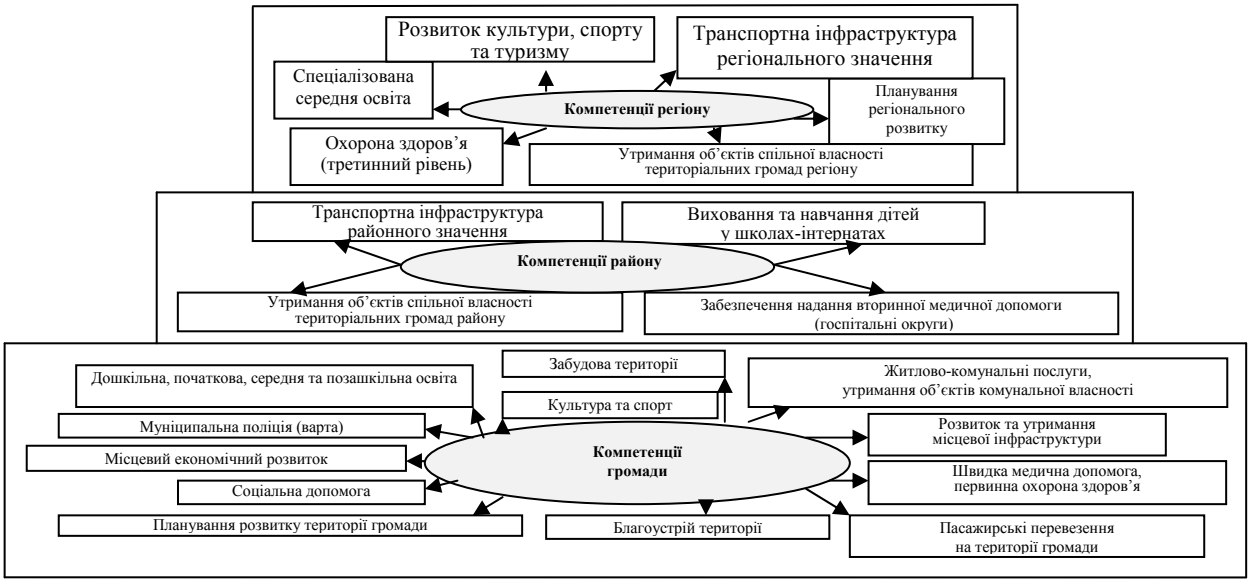


Рис. 2. Основні компетенції територіальних громад усіх рівнів України

Суть перетворень полягає у тому, що органи місцевого самоврядування різних рівнів (громади, району, області) отримають повноваження, які найбільш ефективно виконувати саме на їхньому відповідному рівні, під повноваження – необхідні ресурси, а також буде запроваджено відповідальність органів місцевого самоврядування перед виборцями за ефективність своєї діяльності, а перед державою – за законність.

Сімнадцятого червня 2014 року Верховна Рада України прийняла Закон "Про співробітництво територіальних громад". Закон передбачає об'єднання зусиль територіальних громад, створення спільних органів управління, спільних підприємств, об'єднання бюджетних ресурсів, які дадуть можливість громадам вирішувати ті проблеми, які в них є. У грудні 2014 року затверджено зміни до Податкового та Бюджетного кодексів у частині децентралізації фінансів та надання місцевим органам самоврядування більше прав у формуванні власних бюджетів та розширення джерел їх наповнення. Законом України "Про добровільне об'єднання територіальних громад", який набрав чинності 4 березня 2015 р., обласним адміністраціям було доручено розробити проекти перспективних планів формування територій громад області.

Законодавством передбачено, що територіальні громади, об'єднані відповідно до вищезазначеного закону, будуть мати такі ж повноваження, як обласні центри. Передбачається, що громади, які об'єднаються до 15 жовтня 2015 року, на наступний рік матимуть прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом. Додатковим стимулом до об'єднання громад логічно вважати виділення 3 млрд грн [6] Державному фонду регіонального розвитку, які передбачається використати на будівництво у регіонах визначених об'єктів. На цей ресурс можуть претендувати громади, які склали перспективні плани і готові до об'єднання. Органи місцевого самоврядування, що не об'єднаються, будуть позбавлені права на виконання делегованих державою повноважень. Найбільше реформа торкнеться сільських територій, адже саме сільські громади сьогодні є найменш забезпечені ресурсами і мають найменші можливості для реалізації своїх повноважень.

Фактично реформа місцевого самоврядування повинна дати змогу усім громадам мати ресурси аби визначені законом повноваження надавались на достатньому рівні як у містах, так і в селах.

Однак, уже на початковому етапі реалізації реформаторських змін, а саме при формуванні та схваленні в областях проектів перспективних планів трансформації територій окреслилися перші проблемні питання, які можна звести до такого:

1. Відсутнє законодавство про територіальний устрій України, необхідність якого передбачена Конституцією України. В існуючому законодавстві не визначена структура новоутворених об'єднаних громад.

2. Недостатнє розуміння реформи населенням, острах перед незрозумілими або невідомими пропозиціями, відсутність усвідомлення їх переваг, що призводить до бойкотування реформи місцевого самоврядування з боку громад.

3. Аргументи, які наводяться на підтримку об'єднання територіальних громад, пропонується сприймати пересічним громадянам "на віру" через відсутність можливості практичного ознайомлення з успіхами інших країн, наприклад, Польщі, тому такі аргументи сприймаються як теорія, відтак викликають в населення недовіру.

4. Під час проведення інформаційної кампанії з роз'яснення змісту реформи та кроків її реалізації акцент було поставлено на добровільності об'єднання громад, про це йдеться навіть у назві відповідного

законодавчого акта, натомість – не надається достатньо зрозумілої економічної аргументації щодо економічної спроможності таких об'єднань, а це дозволяє сільським головам маніпулювати настроями членів громад у своїх власних інтересах.

5. Реалізація практичної частини реформаторських кроків є форсуванням реформи, а не здійсненням системи продуманих послідовних дій, що стає причиною багатьох помилок, на виправлення яких немає часу.

6. Бюджети територіальних громад, що об'єдналися, виконуються окремо до закінчення бюджетного періоду. Але бюджетне законодавство не передбачає виконання однією місцевою радою окремо декількох бюджетів. Незрозуміло як здійснюватиметься фінансування тих громад, які не виявили бажання об'єднатися.

Висновки. Таким чином, досліджений досвід реформування системи місцевого самоврядування розвинених країн з точки зору оптимізації адміністративно-територіального устрою є досить корисним для України. Існуюча вітчизняна модель місцевого самоврядування потребує суттєвого удосконалення, що передбачає перерозподіл повноважень між органами публічної влади різних рівнів, тобто реформування системи територіальної організації влади. Важливого значення в цих умовах набуває якість оновленої нормативної бази місцевого самоврядування, її здатність бути надійною основою для тих процесів, які відбуваються в Україні. Зміщення центру ваги системи управління на регіональний рівень, оновлення змісту діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування, зміцнення їх авторитету – ось ті ключові орієнтири, від досягнення яких залежить ефективність демократичної, децентралізованої влади, що вимірюватиметься рівнем життя громад і громадян. Однак, для зменшення ризиків та забезпечення успіху реформування системи місцевого самоврядування та територіальної організації влади доцільно було б реалізувати спочатку відповідний пілотний проект на прикладі однієї з не надто успішних областей.

Література

1. Куц Ю. О. Концептуалізація територіальної громади в проблемному полі державного управління / Ю. О. Куц, О. В. Решевець // Територіальна громада: управління розвитком; за заг. ред. Ю. О. Куца. – Х. : Вид-во "Костанат", 2013. – С. 5–14.

2. Реформування місцевого самоврядування – запорука розвитку територіальної громади [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rv.gov.ua/sitenev/main/ua/publication/content/20903.htm.

3. Devolution process in the European Union and the candidate countries. – European Union. Committee of the Regions. – Brussels, 2003.

4. The size of municipalities, efficiency and sitizen participation. Local and regional authorities in Europe. – № 56. – Strasbourg: Council of Europe Press, 1995. – 230 p.

5. Бориславська О. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / [О. Бориславськ, І. Заверуха, Е. Захарченко , та ін.] ; Швейцарсько-український проект "Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO". – К. : ТОВ "Софія". – 2012. – 128 с.

6. Прес-служба міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/ article?art_id=247906022

References

1. Kuts Y. O. Kontseptualizatsiya terytorial'noyi hromady v problemnomu poli derzhavnoho upravlinnya / Y. O. Kuts, O. V. Reshevets' // Terytorial'na hromada: Upravlinnya rozvytkom; za zah. red. Y. O. Kutsa. – Kh. : Vyd-vo "Kostanat", 2013. – S. 5–14.

2. Reformuvannya mistsevoho samovryaduvannya – zaporuka rozvytku terytorial'noyi hromady. – URL : http://www.rv.gov.ua/sitenev/main/ua/publication/content/20903.htm.

3. Devolution process in the European Union and the candidate countries. – European Union. Committee of the Regions. – Brussels, 2003.

4. The size of municipalities, efficiency and sitizen participation. Local and regional authorities in Europe. – № 56. – Strasbourg: Council of Europe Press, 1995. – 230 p.

5. Boryslavs'ka O. Detsentralizatsiya publichnoyi vlady: dosvid yevropeys'kykh krayin ta perspektyvy Ukrayiny / [O. Boryslavs'k, I. Zaverukha, E. Zakharchenko ta in.]; Shveytsars'ko–ukrayins'kyy proekt "Pidtrymka detsentralizatsiyi v Ukrayini – DESPRO". – K. : TOV "Sofiya". – 2012. – 128 s.

6. Press-service of ministry of Regional Development, Building and Housing and Communal Services of Ukraine. – URL: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=247906022.

Надіслана/Written: 1.09.2015 р.
Надійшла/Received: 2.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 332.142:620.92

Л. Г. САРКІСЯН
Донецький національний університет, м. Вінниця

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Стаття присвячена дослідженню стратегічних орієнтирів енергетичної політики регіонів України, визначенню провідних недоліків функціонування енергетичної системи та формування основних складових політики енергозбереження регіону.

Ключові слова: *енергетична політика, регіональне планування, стратегічні орієнтири, енергоефективність, енергозбереження, паливно-енергетичні ресурси, відновлювані джерела енергії.*

L. G. SARKISYAN
Donetsk National University, Vinnytsia

STRAGETIC GUIDELINES OF REGIONAL ENERGY POLICY

Abstract – The primary role of energy resources in the competitiveness of the national and regional economies and ensuring environmental safety formed need a balanced and transparent energy policy at the regional level. The article is devoted to the investigation of the strategic guidelines of Ukraine regions energy policy regions, the definition of energy system weaknesses and the formation of main components of region energy saving policy.

Key words: *energy policy, regional planning, strategic guidelines, energy efficiency, energy saving, energy resources, alternative energy resources.*

Л. Г. САРКИСЯН
Донецкий национальный университет, г. Винница

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Приоритетная роль энергетических ресурсов в конкурентоспособности национальной и региональной экономик и обеспечении экологической безопасности сформировали необходимость взвешенной и прозрачной энергетической политики на уровне регионов. Статья посвящена исследованию стратегических ориентиров энергетической политики регионов Украины, определению вед-щих недостатков функционирования энергетической системы и формирования основных составляющих политики энергосбережения региона.

Ключевые слова: *энергетическая политика, региональное планирование, стратегические ориентиры, энергоэффективность, энергосбережение, топливно-энергетические ресурсы, возобновляемые источники энергии.*

Постановка проблеми. Розвиток регіону безпосередньо залежить одночасно від багатьох складових, але роль енергетичних факторів є провідною, адже має багатовекторний ефект і залежить від багатьох неринкових факторів. Існуюча система управління регіональними енергетичними системами довела свою неспроможність адекватно оцінювати потенційні виклики і формувати відповідну регіональну енергетичну політику. Проблеми енергетичної галузі нашаровувались впродовж багатьох десятиріч, але їх ефективному вирішенню заважала низка фінансових та політичних чинників. Ситуацію особливо ускладнювала монопольна роль держави у галузі, а саме, через непрозорий механізм входження на енергетичний ринок нових гравців. Отже, енергетична політика в цілому та її регіональний вимір є важливими складовими ефективного функціонування економічної системи та забезпеченню високих темпів якісного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування регіональної енергетичної політики приділяється значна увага серед вітчизняних науковців, серед яких А. Амоша, Я. Жаліло, В. Геєць, А. Шевцов та інші. У дослідженнях зазначених авторів розкриваються можливості формування самостійної регіональної енергетичної політики, основні недоліки і шляхи вирішення. Водночас, потребують подальшого дослідження питання визначення основних стратегічних пріоритетів регіонів в невизначених умовах.

Метою статті є визначення стратегічних орієнтирів регіональної енергетичної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливість енергетичного сектору полягає у його здатності забезпечувати дієвість та життєздатність регіону, протистояти негативним зовнішнім і внутрішнім факторам. Успішна енергетична політика регіону характеризується гнучкою тарифною політикою, належним станом інфраструктури, безпечним виробництвом енергоресурсів, другорядною роллю центрального регулятора, створенням конкурентного ринку, що дозволить забезпечити високі темпи соціо-еколого-економічного зростання. Відповідно, система потребує докорінних змін, які полягають у формуванні конкурентного ринку, у зменшенні ролі державного регулятора при визначенні тарифної політики, у створенні регіональних самодостатніх енергетичних систем, у підвищенні рівня енергоефективності та енергоощадливості.

Більшість проблем регіональної енергетики походить від централізованої, ще радянської, системи управління, яка є непрозорою і залежною від багатьох суб'єктивних факторів при прийнятті рішень. Дослідники визначають такі ключові проблеми, які потребують нагального вирішення (рис. 1). Як свідчать статистичні дані, рівень використання енергетичних ресурсів по регіонах залишається щороку приблизно на

однакових рівнях, істотне зниження продемонстрували лише Донецька та Луганська області, але не через економічні причини.

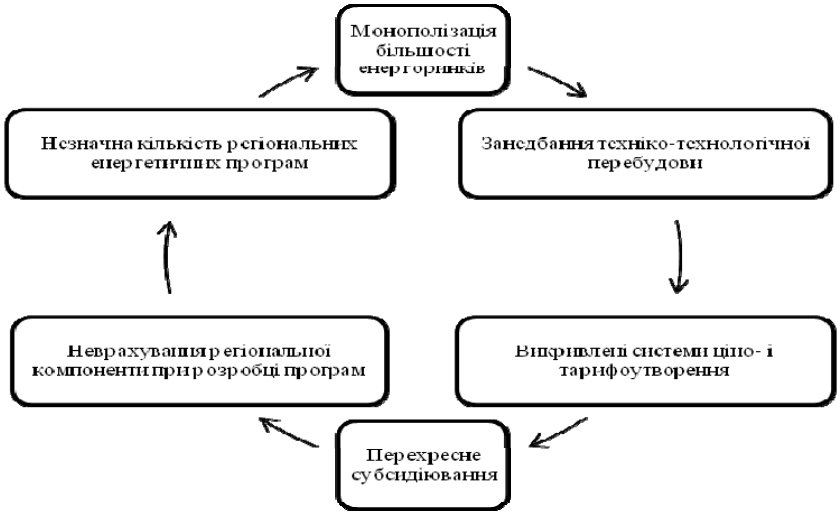


Рис. 1. Основні недоліки функціонування системи відносин на енергетичних ринках
*Доопрацьовано за [1, с. 9].

Серед інших регіонів варто відмітити Закарпатську, Івано-Франківську, Миколаївську, Сумську, Черкаську області та м. Київ, в яких відбулось значне зниження у 2014 році відносно до 2013 року (рис. 2).

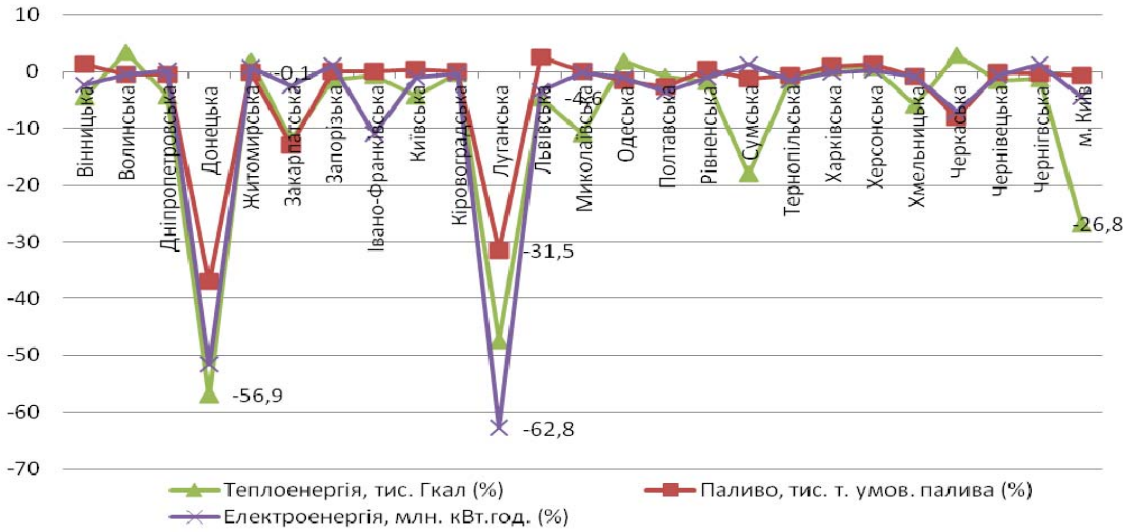


Рис. 2. Ефективність використання паливно-енергетичних ресурсів на виробничо-експлуатаційні потреби
*За даними Укрстату [2].

Про низьку ефективність використання паливно-енергетичних ресурсів свідчать показники екологічного забруднення регіонів України, основним джерелом яких виступають теплогенеруючі підприємства. Як приклад високого ступеня екологічної небезпечності українських ТЕС, можна навести наступне: всі 13 основних електростанцій (Криворізька, Зміївська, Старобешівська, Запорізька, Курахівська, Вуглегірська, Бурштинська, Трипільська, Луганська, Придніпровська, Ладижинська, Зуївська і Слов'янська) включені до списку 100 найбільш великих джерел забруднення атмосфери Європи діоксидом сірки. Криворізька і Бурштинська ТЕС займають у списку відповідно 14- і 15-те місця за потужністю викидів діоксиду сірки [3].

Таким чином, зростає важливість інтенсивного використання у структурі паливно-енергетичного комплексу альтернативних джерел. Як свідчать дослідження Інституту відновлюваної енергетика НАН України, потенціал у українських регіонів є достатнім для скорочення на 40 % використання традиційних джерел енергії (нафта, газ, вугілля), рис. 3.

Недостатній рівень використання альтернативних джерел енергії обумовлений в тому числі відсутністю дієвих стимулюючих заходів з боку держави. Однак, підвищення цін на енергетичні ресурси зумовили стрімке зростання значущості забезпечення автономної енергетичної системи, впровадження децентралізованого енергопостачання.

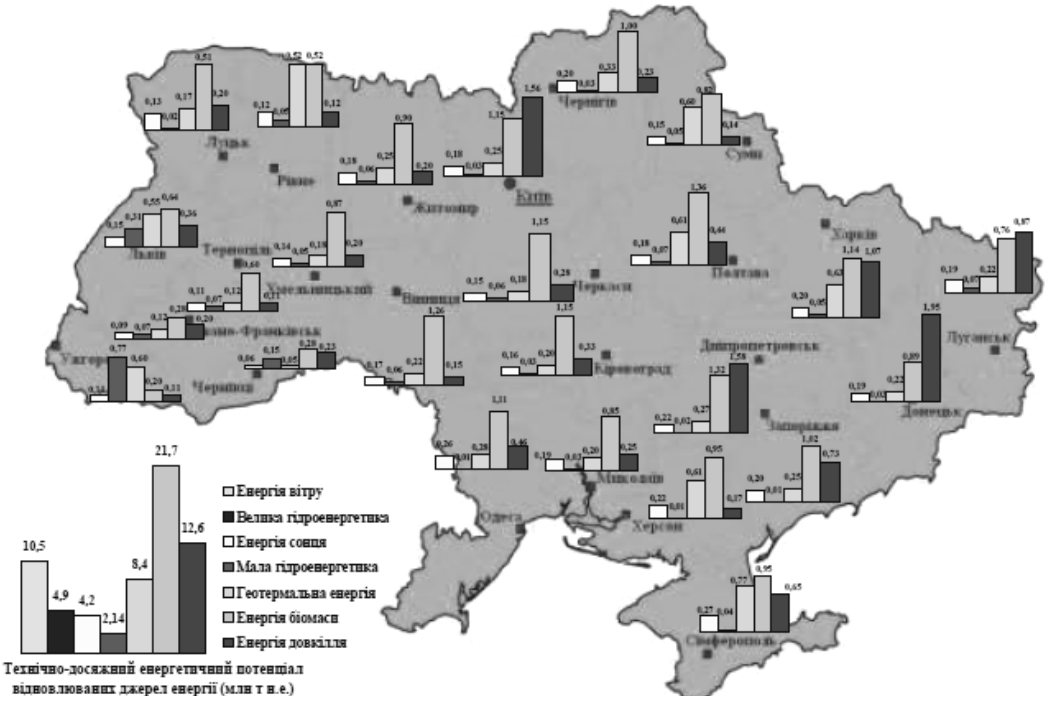


Рис. 3. Атлас енергетичного потенціалу відновлюваних джерел в Україні

Через тривале ігнорування проблем галузі центральними і регіональними представниками органів влади сформувалась складна ситуація із науково-технічним забезпеченням енергетичної галузі, через що витрати на його відновлення та модернізацію за світовими стандартами значно зростає. Більшість енергогенеруючих потужностей були збудовані у 60–70-х роках минулого століття, і на тепер загальний рівень зносу основних засобів складає 70–80 %, через що негативний вплив на навколишнє середовище та здоров'я людини є значно вищим, ніж в інших країнах. Таке становище підвищує загальну енергоємність економіки, підвищення рівня викидів вуглецю, вірогідність техногенних катастроф.

За розрахунками Ukrainian Energy index (UEI), рівень енергоефективності регіонів України за 2013 р. наступний: лідери – Закарпатська (64 %), Чернігівська (64 %), Вінницька (63 %): аутсайдери: Рівненська (39 %), Черкаська (44 %), Миколаївська, Луганська (45 %) [5, с. 31–33]

Як свідчить аналіз більш актуальних даних, через відсутність дієвих і відчутних енергетичних реформ, рівень енергоефективності залишається практично на такому ж рівні.

Дослідники відзначають, що головними причинами низької енергоефективності є: втручання держави в роботу енергетичних ринків; провали уряду і недосконалості ринку, відсутність послідовної, передбаченої стратегії на політичному рівні, неповна інформація, зовнішні ефекти, високі транзакційні ефекти, асиметрична інформація, відсутність доступу до довгострокового інвестування [6, с. 8].

За підтримкою USAID (Агентство США з міжнародного розвитку) в Україні реалізується програма "Муніципальна енергетична реформа" із бюджетом 13,5 млн дол. США на чотири роки, яка спрямована на удосконалення енергетичної політики, збільшення енергоефективності, зростання приватних інвестицій в енергетичний сектор. Також в регіонах впроваджуються програми і інших міжнародних інституцій у сфері енергозбереження і енергоефективності, але вони не матимуть достатнього синергетичного ефекту через низькі темпи реалізації системних, комплексних реформ як на центральному, так і на регіональному рівнях.

Зараз проходить процес громадського обговорення "Нової Енергетичної стратегії України до 2020 р.: безпека, енергоефективність, конкуренція", яка визначає стратегічне бачення галузі як економічну запорука державного суверенітету, елемент належного врядування, надійний базис сталого розвитку конкурентної економіки та невід'ємна частина європейського енергетичного простору [5, с. 7].

Подібне формулювання стратегічного бачення є доволі ємним і загальним. На думку фахівців, як розробляли Звіт про глобальну енергетичну архітектуру за 2015 рік, успішна енергетична реформа більше про впровадження ніж про результативність, адже сильне керівництво, ринкова ефективність та підзвітність громадськості є фундаментальними його складовими. Уряди, які розробляють майбутній енергетичний перехід за такими принципами матимуть позитивний ефект у довгостроковому періоді [7, с. 28]

Таким чином, автори наголошують саме на прозорості галузі і ринкових методах, які стають провідним драйверами розвитку. Також, у звіті розрахований індекс функціональності енергетичної архітектури (ІФЕА), який складається з таких субіндексів: економічне зростання і розвиток (ЕЗР), екологічна сталість (ЕС), доступ до енергетичних ресурсів і безпека (ДЕБ) [7, с. 7]. У таблиці 1 представлені значення індексу в окремих країнах світу за 2015 рік, а взагалі він розраховується для 125-ти країн світу.

Таблиця 1

Значення індексу функціональності енергетичної архітектури у окремих країнах світу

Місце	Країна	ІФЕА	ЕЗР	ЕС	ДЕБ
1	Швейцарія	0,80	0,71	0,79	0,89
2	Норвегія	0,79	0,68	0,74	0,96
3	Франція	0,77	0,62	0,81	0,88
4	Нова Зеландія	0,76	0,62	0,77	0,90
5	Іспанія	0,76	0,70	0,72	0,87
20	Латвія	0,70	0,60	0,69	0,82
33	Азербайджан	0,67	0,59	0,62	0,80
48	Грузія	0,64	0,48	0,72	0,71
73	Україна	0,56	0,33	0,56	0,79
86	Білорусь	0,53	032	0,60	0,68

*Складено автором на основі [7, с. 8].

Середній глобальний індекс складає 0,80, показники України є нижчими за середньо глобальний (0,56), але це говорить лише про негативні тенденції процесів енергоефективності і енергозбереження в світі.

Отже, можливість формування самостійної енергетичної політики є ключовою для дійсної регіональної децентралізації як в Україні, так і в інших країнах. Наразі як на державному, так і на регіональному рівнях практично є відсутньою довгострокова стратегія та програма розвитку комплексу. Сформульовано, що ключовими складовими стратегічних пріоритетів є: чітке визначення наявного та потенційного енергетичного потенціалу, політика управління ризиками енергетичній сфері, активне використання альтернативних відновлювальних джерел енергії, фінансування теплоізоляції з метою значного підвищення його рівня серед населення і підприємств, формування основ енергозберігаючого світогляду серед населення (рис. 4).

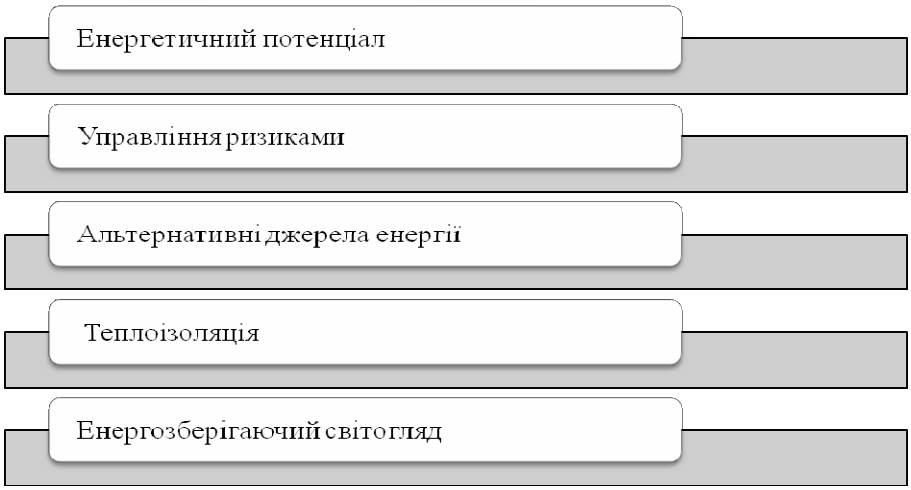


Рис. 4. Визначальні складові стратегічних пріоритетів регіональної енергетичної політики

Висновки. Отже, пріоритетна роль енергетичних ресурсів у конкурентоспроможності національної і регіональної економік і забезпеченні екологічної безпеки сформували необхідність виваженої і прозорої енергетичної політики на рівні регіонів. Подальші дослідження даної проблематики мають надати можливість визначити роль кожного регіону у загальному енергобалансі України, чіткий механізм ефективного взаємодоповнення традиційних і нетрадиційних джерел енергії з метою надання енергетичній системі автономності і самоокупності.

Література

1. Кушнірецька О. В. Розвиток регіональної енергетичної політики: концептуальні засади та напрями реалізації : автореф. дис... канд. екон. наук / О. В. Кушнірецька ; НАН України. Ін-т регіон. дослідж. – Л., 2007. – 19 с.

2. Ефективність використання паливно-енергетичних ресурсів за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publmat_en_u.htm

3. Регіональна енергетична політика: основні проблеми і завдання /Аналітична доповідь/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dp.niss.gov.ua/public/File/docs/ReionPol.pdf

4. Відновлювана енергетика – невід'ємна частина паливно-енергетичного комплексу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ive.org.ua/wp-content/uploads/ive-nanu-2013-info.pdf

5. Нова енергетична стратегія України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/upload/Draft%20Strategy_00%20(7).pdf

6. Підвищення енергоефективності в Україні: зменшення регулювання та стимулювання енергозбереження [Електронний ресурс] / Ф. Майсснер, Д. Науменко, Й. Радеке. – Берлін/Київ, 2011. – 30 с. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/2012/PP_01_2012_ukr.pdf

7. World Economic Forum: Global energy architecture [Electronic resource]. – Mode of access: [http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalEnergy Architecture_2015.pdf]

8. Енергетична стратегія України на період до 2035 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/File/2015_table/Energy%20Strategy.pdf

References

1. Kushniretska O. V. Rozvitok regionalnoi energetichnoi politiki: konceptualni zasady ta napryamki realizatsii: avtoref. dis. kand. ekon. Nauk / O. V. Kushniretska ; NAN Ukrainy. In-t region. Doslidg. – L., 2007. – 19 c.

2. Efektivnist vikoristannya palyvno-energetichnich resursiv za 2014 rik. – Rezhim dostupu: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publmat_en_u.htm

3. Regionalna energetychna politika /Analitichna dopovid/ – Rezhim dostupu: http://dp.niss.gov.ua/public/File/docs/ReionPol.pdf

4. Vidnovluvana energetika – nevidyemna chastyna palyvno-energetichnichnogokompleksu Ukrainy. – Rezhim dostupu: http://ive.org.ua/wp-content/uploads/ive-nanu-2013-info.pdf

5. Nova energetichna strategia Ukrainy. – Rezhim dostupu: http://www.razumkov.org.ua/upload/Draft%20Strategy_00%20(7).pdf

6. Pidvyshennya energoefektyvnosti v Ukraini: zmenshennya regulyuvannya ta stymulyuvannya energozberezhennya / F. Maisnerr, D. Naumenko, I. Radeke. – Berlin/Kyiv, 2011. – 30 s. – Rezhim dostupu: http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/2012/PP_01_2012_ukr.pdf

7. World Economic Forum: Global energy architecture. – Resource: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalEnergyArchitecture_2015.pdf

8. Energetichna strategia Ukrainy do 2035 roky. – Rezhim dostupu: http://www.niss.gov.ua/public/File/2015_table/Energy%20Strategy.pdf

Надіслана/Written: 1.09.2015 р.
Надійшла/Received: 2.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. Т. В. Орєхова

УДК 338.486.5

І. В. СОКИРНИК
Хмельницький національний університет

ПЛАНУВАННЯ ЗМІН НА ПІДПРИЄМСТВІ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Проведено узагальнення можливостей, проблем та основних необхідних напрямків змін організацій згідно р імплементованою Угодою про асоціацію з ЄС, проаналізовано та уточнено поняття планування змін, визначено рівні планування змін підприємства. Запропоновано проводити ранжування змін у відповідності до їх впливу на можливість розвитку підприємства в нових умовах діяльності . Обґрунтовано необхідність процесу планування змін, що зумовлений чинниками зовнішнього середовища, сформульовано та охарактеризовано етапи цього процесу.

Ключові слова: зміни, рівні планування змін, процес планування змін, євроінтеграція.

I. W. SOKIRNIK
Khmelnytsky National University

PLANNING OF CHANGES IS ON ENTERPRISE IN CONTEXT OF EUROINTEGRATION

Abstract – The purpose of the article is research of constituents of the system of changes, that the Agreements conditioned by positions are about the association of Ukraine and ЄС, basic problems and possibilities which are the sources of changes for the Ukrainian enterprises, determination of necessity and features of process of planning of changes of enterprise in the new terms of business-environment.
In the article generalization of possibilities, problems and basic necessary directions of changes of organizations is conducted in obedience to Agreement about an association from ЄС, essence of concept of planning of changes is specified, the even planning of changes of enterprise is certain. It is suggested to conduct ranging of changes in accordance with their influence on possibility of development of enterprise in the new terms of activity. The necessity of process of planning of changes is reasonable, that predefined by the factors of external environment, the stages of this process are formulated and described. Drawn conclusion, that the purpose of changes in the conditions of euro of integration processes is achievement of proof competitive edges of enterprise, increase of level of competitiveness of corresponding industries and country on the whole, complete use of possibilities, which opens Agreement about an association from ЄС.Planning of changes comes forward today as pre-condition them successful realization.

Key words: *changes, even planning of changes, process of planning of changes, euro integration.*

И. В.СОКИРНИК
Хмельницкий национальный университет

ПЛАНИРОВАНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ В КОНТЕКСТ ЕВРОИНТЕГРАЦИ

Проведено обобщение возможностей, проблем и основных необходимых направлений изменений организаций согласно реализованы Соглашения об ассоциации с ЕС, проанализированы и уточнены понятия планирования изменений, определены уровни планирования изменений предприятия. Предложено проводить ранжирование изменений в соответствии с их влияния на возможность развития предприятия в новых условиях деятельности. Обоснована необходимость процесса планирования изменений, обусловленный факторами внешней среды, сформулированы и охарактеризованы этапы этого процесса.

Ключевые слова: изменения, уровне планирования изменений, процесс планирования изменений, евроинтеграция.

Постановка проблеми. Сьогодні Україна динамічно включається у глобальні процеси сучасного світу та намагається інтегруватися в європейський простір. Євро інтеграційні процеси, що розпочаті в нашій країні, вступили у свою активну фазу. Найбільш складні проблеми, що їх супроводжують, знаходяться в економічній сфері та пов'язані із управлінням необхідними змінами Тому для кожної організації, незалежно від форми власності та сфери діяльності, важливим є питання планування змін, що є змістом корегування власної стратегії розвитку виходячи із трансформації умов ведення бізнесу, що передбачені імплементованими документами.

Аналіз останніх досліджень. Економічні аспекти проблем європейської інтеграції України перебувають в центрі уваги багатьох науковців. Вагомий внесок у дослідження питань впливу євро інтеграційних процесів на умови діяльності українських підприємств, а також змісту необхідних для впровадження змін .в контексті підписаної угоди, зроблено у працях таких відомих зарубіжних та вітчизняних вчених як П.І. Гайдуцький, В.М. Геєць, О.І. Шнирков, Т.О. Осташко, Л.В. Шинкарук, Дж. Шеер, О.І. Соскін, А.І. Маренич, Н.Г. Мехеда. Сутність планування змін як складової загального процесу управління змінами розглянуто в працях А.А. Арменікаса, А.Г. Беднана, І.К. Адізеса, Й. Ріденштрале, Г.В. Широкиної, С.І. Ашмариної, Б.Н. Герасимова, Дж. Коттера, С.Р. Стеціва тощо. Водночас слід зазначити, що проблема ідентифікації необхідних змін підприємства та їх планування в умовах євроінтеграції розроблена недостатньо і потребує подальших досліджень. В умовах євроінтеграції українські підприємства стикаються із необхідністю змін, що стають передумовами для їх подальшої діяльності на ринку та розвитку. Тому особливо важливою є здатність власників та менеджерів спланувати необхідні зміни та створити сприятливі умови для їх реалізації.

Метою статті є дослідження складових системи змін, що обумовлені положеннями Угоди про асоціацію України та ЄС, основних проблем та можливостей, що є джерелами змін для українських підприємств, визначення необхідності та особливостей процесу планування змін підприємства в нових умовах бізнес-середовища.

Результати досліджень. Зміни фактично складають зміст процесу виконання обраної стратегії розвитку підприємства, а їх планування та здійснення є складовими елементами її реалізації. Базовим доку-

ментом, що визначає засади економічної інтеграції до ЄС є Угода про партнерство та співробітництво [1]. Цей документ створює якісно новий формат відносин між Україною та ЄС і є стратегічним орієнтиром соціально-економічних реформ в Україні. Зміни, що обумовлені процесом євроінтеграції є стратегічними за своєю суттю, мають системний характер і стосуються всіх рівнів управління економіки та відповідних функціональних сфер. Відповідно до основних положень Угоди процес євроінтеграції повинний супроводжуватися впровадженням євростандартів та зміною умов ведення бізнесу практично для всіх суб'єктів господарювання.

Остаточний вплив підписаної Угоди про асоціацію між Україною та ЄС на умови діяльності українських підприємств важко спрогнозувати. Варто зазначити, що для різних галузей та навіть сегментів одного ринку вплив необхідних базових змін, що передбачені документами, може бути різним та визначатиметься, насамперед, рівнем інтегрованості підприємства у міжнародне бізнес-середовище, конкурентною ситуацією конкретного ринку, специфікою галузі, особливостями споживчого попиту тощо. Але в цілому вплив процесів євроінтеграції на діяльність всіх без винятку українських підприємств має системний характер, основні напрями змін ініціюються з верхніх рівнів управління, часові рамки для вибору та впровадження відповідних базових змін організаціями є дуже обмеженими, при суттєвому обмеженні, а в окремих випадках, недостатніх фінансових можливостей.

Аналіз основних положень Угоди [1] та узагальнення результатів досліджень прогнозного впливу реалізації цих положень на діяльність як підприємств окремих галузей, так і всієї економічної системи країни, дозволяє окреслити характерні напрямки необхідних змін, а також їх можливі позитивні та негативні наслідки [1–9]. В цілому, до найбільш вагомих позитивних наслідків процесів євроінтеграції, можна віднести:

– формування середовища, яке дозволить залучати інвестиційні ресурси на реалізацію середньо- та довгострокового економічного розвитку і модернізацію у реальних секторах економіки України;

– прискорення технологічної конвергенції України до країн ЄС сприятиме технологічній модернізації вітчизняного виробництва, диверсифікації експорту;

– нарощення обсягів експорту до країн ЄС завдяки гармонізації стандартів та полегшенню доступу вітчизняних експортерів на ринок ЄС;

– поглиблення співпраці вітчизняних виробників з підприємствами партнерами ЄС сприятиме спрощенню процесів передачі організаційних знань, залучення технологічних та інноваційних рішень, що, у свою чергу, сприятиме підвищенню продуктивності праці та капіталу, стимулюванню оновлення існуючих виробництв та розширенню пропозиції для внутрішнього та зовнішнього ринку;

– поглиблення співробітництва та широкого залучення України до науково-дослідницького, інформаційного та комунікаційного простору, прогнозно приведе до зростання експорту окремих видів послуг;

– залучення українських суб'єктів господарювання до спільних науково-дослідницьких, комунікаційних та інформаційних проектів відкривають нові можливості розвитку сфери послуг , космосу, туризму, фінансових послуг, поштових та кур'єрських послуг, полегшення доступу на ринки послуг тощо.

Разом з можливостями, що відкриває для організацій євроінтеграція, процеси входження в європейський простір супроводжуються і потенційними проблемами. Практично всі експерти [1–9] в якості проблеми відзначають низький рівень конкурентоспроможності продукції українських підприємств через недостатній ступінь впровадження європейських та міжнародних стандартів, наявність високих технічних бар'єрів на ринках ЄС. Вплив такої загрози є системним, а її нейтралізація вимагає значних фінансових витрат на різних рівнях державного управління. Через невідповідність якості окремих вітчизняних товарів європейським стандартам існує загроза зниження обсягів випуску вітчизняної продукції та зростання обсягів товарів імпортного виробництва за умови зниження ціни на імпортну продукцію. Ще однією суттєвою проблемою є відміна імпортного мита на товари з ЄС, що може спричинити зменшення надходжень до Державного бюджету, а збільшення надходжень товарів з ЄС привести до посилення конкуренції на відповідних ринках та поглиблення диспропорційності розвитку окремих галузей. В умовах уразливості вітчизняної економіки до зовнішніх впливів, нагромадження в ній структурних дисбалансів, зростання боргового навантаження та залежності від зовнішнього фінансування навіть незначні негативні тенденції на зовнішніх ринках можуть погіршити економічну ситуацію в країні у короткостроковій перспективі. Застосування Росією заходів тарифного та нетарифного регулювання щодо захисту власного внутрішнього ринку, приведе до скорочення обсягів виробництва українських виробників зорієнтованих ринки митного союзу ,та відповідно збільшення рівня безробіття , зниження доходів населення , підвищенням мотивації робочої сили до міграції в інші країни. Потенційною проблемою є також звуження географічного ринку реалізації продукції українських виробників через складність отримання та високу вартість європейських патентів і посилення конкуренції на внутрішньому ринку. Низький рівень захисту українських об'єктів інтелектуальної власності на інноваційному ринку ЄС може приводити до численних випадків втрати інтелектуального капіталу внаслідок копіювання та безкоштовного використання інноваційних товарів, технологій та послуг. Необхідно зазначити, що це не вичерпний перелік чинників, які приводять сьогодні до того, що темпи євро інтеграційні процесів є достатньо низькими. Так, за результатами 2014 року зростання обсягів експорту українських підприємств в країни ЄС складало лише 1,5 %, а перше півріччя 2015 року продемонструвало зменшення цього показника на 35,1 %.

Опитані Інститутом економічних досліджень і політичних консультацій підприємці, серед основних причин, чому українські експортери не скористалися перевагами преференцій, що надають положення Угоди, назвали недолік інформації для ухвалення такого рішення, незнання про таку можливість, недостатність часу для виходу або переорієнтації на ринок ЄС, жорстку конкуренцію на європейському ринку тощо [1]. Надані ЄС квоти не використані переважно через невідповідність продукції українських виробників стандартам та технічним умовам. Лібералізацією торгівлі з країнами ЄС скористалися переважно великі підприємства, які виявили більший потенціал змін, зокрема можливість їх фінансування, налагоджування зв'язків з партнерами, та спромоглися забезпечити швидку реакцію на потенційні можливості завдяки більшим компетенціям різного рівня. Найбільш готовими для роботи в нових умовах та використання можливостей від лібералізації торгівлі, стали підприємства будівельних матеріалів та харчової промисловості, більшість з яких тривалий час співпрацювала з іноземними інвесторами, впроваджувала технологічні, організаційні, продуктові зміни, і завдяки цьому встигла набути необхідних компетенцій, здібностей і сформувала відповідні конкурентні переваги для роботи на ринках країн ЄС.

Відповідно, для рішення основних проблем, що супроводжують реалізацію умов Угоди, потрібні зміни фінансового, організаційного, юридичного забезпечення та матеріального стимулювання входження в європейську систему, які будуть впроваджені на різних рівнях управління економіки країни. Насамперед нагальною потребою є визначення найбільш перспективних для співробітництва з ЄС галузей української економіки та проведення аудиту потенціалу змін відповідних підприємств. Потребують також зміни критеріїв оцінки можливості роботи підприємства на ринках ЄС шляхом врахування конкурентоспроможності наявного асортименту продукції та розгляду варіантів участі у виробничих ланцюжках ЄС. Крім того важливими напрямами змін на всіх рівнях управління є:

– зміни інвестиційних умов для створення замкнених циклів виробництва продукції вищих технологічних укладів;

– зміни основ зовнішньоторговельної політики для переходу від імпорту готової продукції до розміщення виробництва на території України та створення умов для збільшення кількості дочірніх та спільних підприємств із іноземними партнерами;

– зміни у сфері технічного регулювання, впровадження європейських стандартів на українських підприємствах та забезпечення роботи інституцій в сфері технічного регулювання відповідно до європейської практики;

– зміни системи державних закупівель України у відповідності до стандартів ЄС;

– зміни у складових національної інноваційної системи, у тому числі стимулювання рівня витрат на фінансування науково-технічних робіт;

– зміни в інформаційній підтримці та наданні консультаційних послуг для підприємств, щодо визначення можливостей та умов зовнішньоекономічної діяльності у рамках Угоди про Асоціацію (вимоги по стандартах, розміри мита, правові аспекти забезпечення діяльності, можливі стратегії виходу на зовнішні ринки та програми відповідних дій тощо), збільшення поінформованості бізнес-структур ЄС щодо можливостей бізнес-середовища України;

– зміни системи контролю якості продуктів.

В цілому система змін в контексті підписаної Угоди може розглядатися як стрибок, або зміни другого рівня, що комплексно міняють умови бізнес-середовища підприємств. Так, при орієнтуванні підприємства виключно на український ринок, опосередкований вплив умов Угоди про асоціацію проявлятиметься, наприклад, у вигляді зміни складу фірм-конкурентів, вимог споживачів тощо. У випадку здійснення стратегії диверсифікації (підприємство орієнтується на різні стратегічні сфери бізнесу) цей вплив може бути комплексним та багатоаспектним. Сила впливу та можливі наслідки залежать також і від варіанту стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства, що вже реалізується, або від прагнень керівництва реалізувати його. На наш погляд, найбільш суттєвими наслідками реалізації Угоди, що вимагають планування відповідних змін для українських підприємств, є зниження бар'єрів входження на ринки виробників ЄС, підвищення агресивності конкуренції та відповідно необхідність набуття суб'єктами господарювання компетенцій нового рівня. Виходячи з перерахованих загроз та можливостей видно, що для роботи в нових бізнес-умовах для підприємства необхідним є впровадження базових змін, що витікають з умов Угоди , та дозволять як мінімум зберегти, а в оптимальному варіанті і збільшити рівень його конкурентоспроможності і продовжити роботу на ринку

Складовою активного управління змінами є їх планування. У науковій літературі з питань управління змінами представлені численні багатоетапні моделі, яким потрібно слідувати при здійсненні змін. Практично в кожній з них в якості початкового кроку зазначається етап планування змін. У роботах К. Левіна – це етап "розморожування", у моделі Джадсона – це аналіз та планування зміни. Вісім кроків змін Дж. Коттера містять формування бачення організації з метою досягнення кінцевого бажаного результату, посилення відчуття необхідності змін, в результаті усвідомлення криз та бачення перспектив, планування та отримання короткострокового виграшу через проголошення успіхів та досягнень. "Колесо змін" Голпина включає виявлення необхідності змін, формування та розповсюдження бачення запланованих змін, діагностика та аналіз поточної ситуації, розробка та детальний опис загальних рекомендацій [10, с. 150–151]. Пла-

нування змін є складовою своєрідної "штурманської карти" менеджерів [11, с. 65–66] яка включає "встановлення курсу" шляхом аналізу ситуації та вибору нових напрямків , формування загального бачення змін. Друга складова, що є безпосередньо плануванням процесу містить розробку набору цільових параметрів ефективності та ув'язку їх в систему, створення центральної структури для керівництва трансформацією, методів підвищення ефективності. Для планування та оцінки впливу організаційних змін придатними є також моделі Бьйорка – Литвина та модель Воммана [10, с. 142–143], які дозволяють проаналізувати різні аспекти здійснення змін, спланувати напрямки трансформації організації та необхідні для цього організаційні ресурси.

Залежно від стану зовнішнього середовища Л. Гітельман, С.І. Ашмарина, Б.Н. Герасимов пропонують застосовувати різні види планування, яким відповідають характерні за типами реакції зміни [12, с. 128–129]. Так, для прогнозованого зовнішнього середовища найбільш придатним вважається активний плановий вплив та відповідні активні зміни. Частково прогнозоване зовнішнє середовище вимагає планового реагування або активних планових впливів, а активність чи пасивність змін визначається рівнем невизначеності. При не прогнозованому зовнішньому середовищі більш придатним є планове реагування та пасивні зміни. Враховуючи, що зміни на підприємстві здійснюються для забезпечення довгострокових так і короткострокових цілей підприємства, що відображують прагнення та інтереси певних груп стейкхолдерів, цікавою, на наш погляд, є запропонована С.Р. Стеців [13]концепція планування змін із врахуванням інтересів зацікавлених груп.

На наш погляд, метою змін підприємства в умовах євроінтеграції є підтримка його конкурентоспроможності, набуття конкурентних переваг, що дозволять скористатися можливостями, які відкриваються виходячи з умов Угоди, або принаймні пом'якшити вплив можливих проблем. Складовими елементами планування змін є визначення їх змісту, методів, інструментів та процесу їх реалізації, часових рамок для здійснення зазначених робіт, а також груп зацікавлених осіб.

Планування змін передбачає охоплення цим процесом наступних рівнів :

1. Мережний, надорганізаційний рівень (пошук партнерів для впровадження змін на регіональному рівні – місцеві органи влади, партнери по бізнесу, конкуренти, закордонні партнери, участь у стратегічних альянсах, мережах тощо);

2. Рівень організації (аналіз організаційної ситуації, бізнес-процесів);

3. Рівень команди (створенні команд для ініціації та впровадження змін, визначення підходів до мотивації і подолання можливого опору змінам);

4. Індивідуальний рівень (компетенції окремих співробітників, що потрібні для визначення та реалізації змін у певних функціональних напрямках).

Враховуючи важливість успішної реалізації розпочатих процесів євроінтеграції для майбутнього розвитку країни, доцільним було б створення потужного аналітичного центру здатного здійснювати стратегічний аналіз та стратегічне планування в сфері європейської інтеграції як на рівні країні, так і з урахуванням особливостей економічних важелів розвитку окремих регіонів.

Планування змін в організації включає три рівні – це планування змін, що стосуються організації в цілому (загально організаційний рівень), рівень бізнес-одиниць, та окремих функціональних сфер, підрозділів, бізнес-процесів,та планування змін окремих співробітників організації. Останній зазначений рівень планування змін є вельми важливим і має здійснювати як мінімум паралельно із двома іншими, або бути першим в ієрархії пріоритетів системи змін. Це визначається тим, що співробітники організації повинні бути готовими до здійснення змін. В протилежному випадку опір процесу змін буде безперечним. Успіх будь-яких змін, навіть якщо вони є економічно доцільними, залежить насамперед чи змінять своє відношення до роботи окремі люди, яких стосуються всі інші складові системи запланованих змін.

Більшість змін внутрішніх характеристик організації залежить від інтенсивності впливу на неї факторів зовнішнього середовища, що обумовлені положеннями Угоди. Тому розглядаючи зміст процесу планування змін в умовах євроінтеграції , доцільним є врахування рівня інтегрованості підприємства у міжнародне бізнес-середовище та орієнтація на відповідні ринки. Причому, основні засади Угоди є джерелами всіх напрямків здійснення організаційних змін – технологій, товарів та послуг, стратегії і структури, культури, які здійснюються з метою створення умов для розвитку організації та помітно впливають на процеси змін її економічних характеристик .

Враховуючи, що євроінтеграційні процеси в нашій країні накладаються на високий рівень невизначеності бізнес-середовища у світі взагалі, для успішного впровадження змін потрібна проактивність менеджменту організації, що передбачає якісний прогноз змін, підвищення чутливості всіх складових організації до них. Планування змін дозволяє обрати більш результативні та ефективні управлінські рішення, прогнозувати можливі результати їх реалізації. Також на етапі планування змін відбувається формування бачення про необхідні параметри організаційних змін.

Планування змін в організації повинне базується на трьох складових. По-перше, це ретельне усвідомлення існуючого стану справ. В контексті євро інтеграційних процесів потрібно з'ясувати наявний потенціал підприємства для подальшої роботи на ринках європейських країн, або оцінити наявні можливості і компетенції для початку роботи на таких ринках. Без такого аудиту можливостей та компетенцій подальші кроки процесу планування не є в принципі доцільними. Друга складова для здійснення планування змін –

чітке визначення бажаного стану підприємства, і відповідно цілей розвитку в контексті тих можливостей, що відкриває підписана угода. Параметри бажаного стану організації визначаються системою цілей, які на думку власників та менеджерів підприємства потрібно досягнути на певний момент часу. Третя складова – визначення чітких інструментів та методів, що дозволять здійснити перехід від наявного до бажаного стану (планування інструментів та методів переходу). Інструменти, які зможе використовувати підприємство залежать насамперед від компетенцій його співробітників, особливо тих з них, хто претендує на ролі лідерів змін. В загальному вигляді процес планування змін представлений на рис. 1.

Важливим аспектом подальшої реальності розробленого плану є оцінка глибини, динаміки та специфіки можливого опору організаційним змінам.

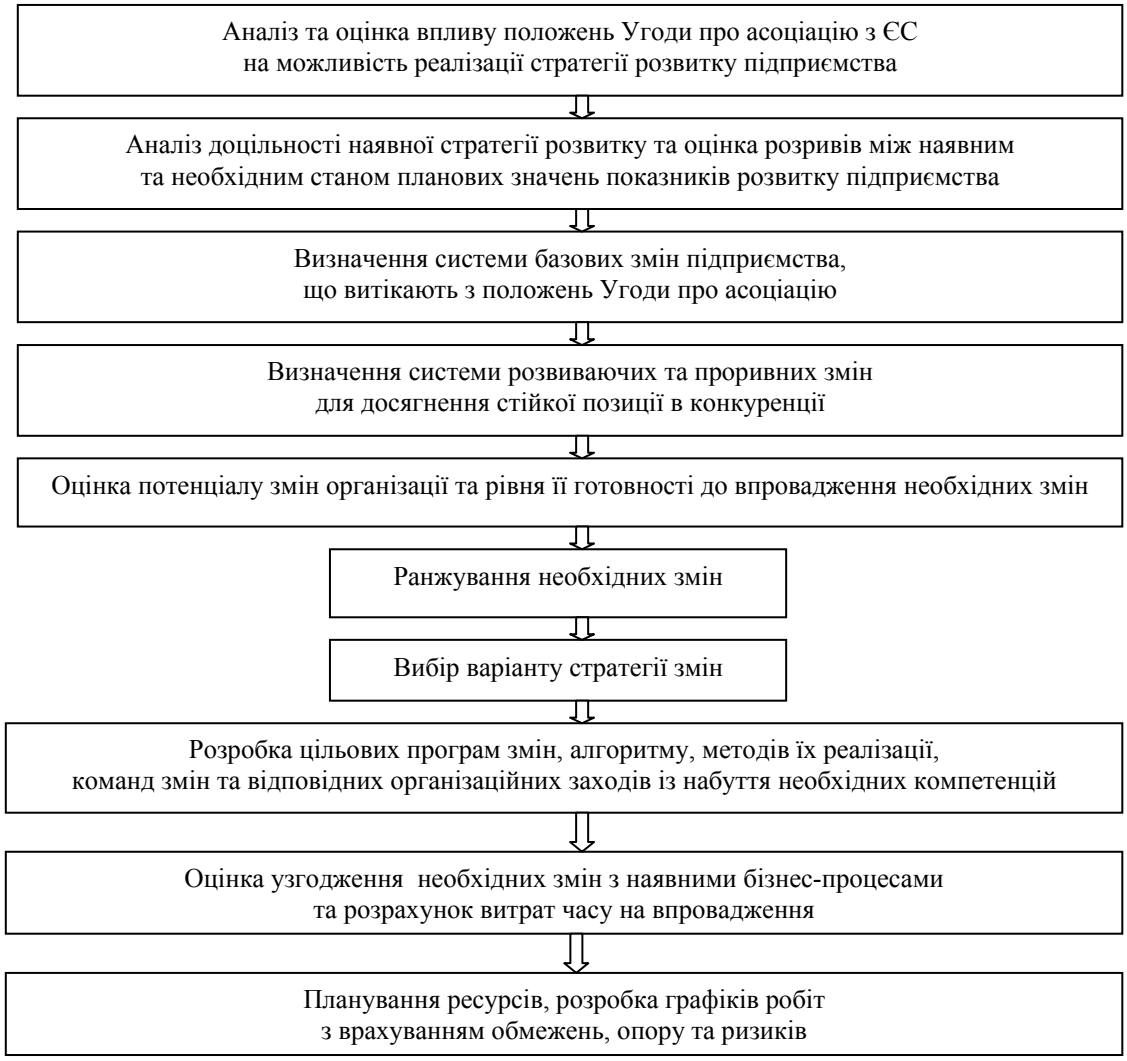


Рис. 1. Процес планування змін підприємства

Зміни в організації мають різні цілі, тому для успішної реалізації програми змін потрібно розподілити всю їх сукупність на поточні зміни , що дозволяють забезпечити необхідний рівень поточної достатності конкурентних переваг, та зміни, які дозволять забезпечити точки росту у зонах стратегічних можливостей підприємства.

У загальному вигляді області стратегічних можливостей для будь-якої організації пов’язані із:

– рішеннями, продуктами, послугами, що недостатньо представлені на ринку ЄС, в яких зацікавлені потенційні клієнти;

– технологіями, що дозволяють клієнтам отримати послуги та товари за меншою ціною та більш зручним способом;

– зміни в економічній, регуляторній або соціальній сфері, що здатні збільшити попит на ці продукти та послуги;

– використання особливих можливостей фірми, які одразу не можуть бути скопійовані конкурентами і надають переваги у досягненні цілей [14].

Тому, за рівнем необхідності змін для реалізації тих "вікон можливостей", які відкриває для підприємства Угода про асоціацію, весь комплекс необхідних змін доцільно поділяти на певні категорії. Базові зміни – це зміни, які формують елементи стандартних компетенцій підприємства, забезпечать можливість працювати на ринку у нових умовах, відсутність яких може привести до виходу підприємства з ринку. Розвиваючі зміни, здійснення яких сприятиме розвитку організації, забезпечують стійкі конкурентні переваги та надають можливість конкурувати із безпосередніми фірмами-конкурентами. Проривні зміни, реалізація яких забезпечує значний прогрес у розвитку підприємства, приводять до зміцнення його конкурентної позиції за рахунок створення нового конкурентного простору, нових сегментів ринку, дозволяють змінити умови діяльності в галузі.

Висновки. Таким чином, метою змін в умовах євроінтеграційних процесів є досягнення стійких конкурентних переваг підприємства, підвищення рівня конкурентоспроможності відповідних галузей та країни в цілому, повне використання можливостей, що відкриває Угода про асоціацію з ЄС. Планування змін виступає сьогодні передумовою їх успішної реалізації. Особливостями цього процесу в сьогоднішніх кризових умовах є скорочення часу, що використовується для його здійснення та виконання зазначених етапів процесу змін якщо не паралельно, то з невеликим запасом часу. Планування змін допомагає організації підготуватися до впливу змін умов ведення бізнесу в контексті Угоди, прагнути до мінімізації кризових ситуацій і зменшення впливу зазначених ризиків від зміни бізнес-середовища. Разом з тим, планування змін не зможе повністю усунути необхідність у незапланованих змінах.

Напрямами подальших досліджень є формування методології комплексної оцінки готовності підприємств до впровадження змін на шляху євроінтеграції та визначення основних напрямів впливу щодо підвищення її рівня для підприємств стратегічно важливих галузей економіки.

Література

1. Угода про партнерство і співробітництво між Україною і європейськими співтовариствами та їх державами-членами [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/998_012

2. Автономні торговельні преференції з ЄС: вплив на Український експорт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/ua/institute/mass_media/?pid=4967

3. Гайдуцький П. Україна: проблема інтеграції [Електронний ресурс] / П. Гайдуцький // Національна безпека і оборона, № 4–5, 2013. – С. 89. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/files/ category_ journal/NSD_141-142_ukr.pdf

4. Звіт про виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським союзом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://reforms.in.ua/Content/Download/tasks-performance status /AA_impl_report _02_2015 _GOEI.pdf.

5. Мехеда Н. Г. Наслідки євроінтеграції: соціальний аспект [Електронний ресурс] / Н. Г. Мехеда, А. І. Маренич // Фінансовий простір № 4 (12), 2013. – С. 209–214. – Режим доступу: http:/fp.cibs.ck.ua/files/1304/13mainjs.pdf

6. Оцінка впливу Угоди про асоціацію / ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України : наук. доповідь / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, чл.-кор. НААН України, д-ра екон. наук Т. О. Осташко, чл.-кор. НАН України, д-ра екон. наук Л. В. Шинкарук ; НАН України, ДУ "Ін-т екон. та прогнозув. НАН України". – К., 2014. – 102 с.

7. Собкевич О. В. Перспективи розвитку науково-технічного і виробничого співробітництва України з країнами ЄС. Аналітична записка [Електронний ресурс] / О. В. Собкевич, А. В. Шевченко. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/1807

8. Шнирков О. Економічні наслідки укладення угоди про асоціацію України з ЄС з урахуванням можливої реакції Росії [Електронний ресурс] / О. Шнирков // Національна безпека і оборона, № 4–5, 2013. – С. 90–93. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/files/category_journal/NSD_141-142_ukr.pdf

9. Щодо економічних ринків, пов'язаних з існуванням неторгових бар'єрів у відносинах між Україною та Європейським союзом. Аналітична записка [Електронний ресурс] // Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/1733

10. Управление изменениями : хрестоматия / Пер. с англ. под ред. Г. В. Широковой. – 2-е изд. – СПб. : Изд-во "Высшая школа менеджмента", 2010. – 496 с.

11. Широкова Г. В. Управление изменениями в российских компаніях : учебник / Г. В. Шир окова ; Высшая школа менеджмента СПбГУ. – 2-е изд. – СПб. : Изд-во "Высшая школа менеджмента" ; ИД С.-Петерб. гос. ун-та, 2008. – 480 с.

12. Ашмарина С. И. Управление изменениями :учеб. пособие / С. И. Ашмарина, Б. Н. Герасимов. – М. : Рид Групп, 2011. – 208 с.

13. Стеців С. Р. Формування концепції планування змін на підприємстві на засадах урахування інтересів зацікавлених груп [Електронний ресурс] / С. Р. Стеців // Науковий вісник Національного гірничого університету. – 2013. – № 4. – С. 122–128. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nvngu_2013_4_22.pdf

14. Єнтони С. Как запустить двигатель инноваций [Електронний ресурс] / С. Єнтони, Д. Дункан, П. Сайрен. – Режим доступу: http:/hbr-russia.ru/upavbnio-smos

15. Соскін О. І. Модель розвитку економіки та бізнес-середовища: логіка змін в умовах євроінтеграції [Електронний ресурс] / О. І. Соскін. – Режим доступу: http:/soskin.info/userfiles/file/2014/

16. Шеер Дж. Україна і Європа: остаточне рішення? [Електронний ресурс] / Дж. Шеер // Національна безпека і оборона. – № 4–5, 2013. – С. 75–86. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/files/category_journal/NSD_141-142_ukr.pdf

References

1. Uhoda pro partnerstvo i spivrobitnytstvo mizh Ukrainoiu i Yevropeiskymy Spivtovarystvamy ta yikh derzhavamy-chlenamy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/998_012

2. Avtonomni torhovelni preferentsii z YeS: vplyv na Ukrainskyi eksport [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.ier.com.ua/ua/institute/mass_media/?pid=4967

3. Haidutskyi P. Ukraina: problema intehratsii [Elektronnyi resurs] / P. Haidutskyi // Natsionalna bezpeka i oborona, # 4–5,2013, s. 89. – Rezhym dostupu: http://www.razumkov.org.ua/ukr/files/category_journal/NSD_141-142_ukr.pdf

4. Zvit pro vykonannia Uhody pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu ta Yevropeiskym Soiuzom [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://reforms.in.ua/Content/Download/tasks-performance status /AA_impl_report _02_2015_GOEI.pdf.

5. Mekheda N. H. Naslidky yevrointehratsii: sotsialnyi aspekt [Elektronnyi resurs] / N. H. Mekheda, A. I. Marenych // Finansovyi prostir # 4 (12), 2013, s. 209–214. – Rezhym dostupu: http:/fp.cibs.ck.ua/files/1304/13mainjs.pdf

6. Otsinka vplyvu Uhody pro asotsiatsiiu/ZVT mizh Ukrainoiu ta YeS na ekonomiku Ukrainy : naukova dopovid / za red. akad. NAN Ukrainy V.M.Heitsia, chl.-kor. NAAN Ukrainy, d-ra ekon. nauk T. O. Ostashko, chl.-kor. NAN Ukrainy, d-ra ekon. nauk L. V. Shynkaruk ; NAN Ukrainy, DU “In-t ekon. ta prohnozuv. NAN Ukrainy”. – K., 2014. – 102 s.

7. Sobkevych O. V. Perspektyvy rozvytku naukovo-tekhnichnoho i vyrobnychoho spivrobitnytstva Ukrainy z krainamy YeS. Analitychna zapyska [Elektronnyi resurs] / O. V. Sobkevych, A. V. Shevchenko. – Rezhym dostupu: //http://www.niss.gov.ua/articles/1807

8. Shnyrkov O. Ekonomichni naslidky ukladennia uhody pro asotsiatsiiu ukrainy z yes z urakhuvanniam mozhlyvoi reaktsii Rosii [Elektronnyi resurs] / O. Shnyrkov // Natsionalna bezpeka i oborona, # 4–5, 2013, s. 90–93. – Rezhym dostupu: http://www.razumkov.org.ua/ukr/files/category_journal/NSD_141-142_ukr.pdf

9. Shchodo ekonomichnykh rynkiv, poviazanykh z isnuvanniam netorhovykh barieriv u vidnosynakh mizh Ukrainoiu ta Yevropeiskym Soiuzom. Analitychna zapyska // Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen pry Prezydentovi Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu do resursu: http://www.niss.gov.ua/articles/1733

10. Upravlenye yzmenenyiamy: Khrestomatyia. – 2-e yzd. / Per. s anhl. pod. red. H. V. Shyrokovoi. –SPb. : Yzd-vo “Vыsshaia shkola menedzhmenta”, 2010. – 496 s.

11. Shyrokova H. V. Upravlenye yzmenenyiamy v rossyiskykh kompanyiakh : uchebnyk / H. V. Shyrokova ; Vыsshaia shkola menedzhmenta SPbHU. – 2-e uzd. – SPb. : Yzd-vo “Vыsshaia shkola menedzhmenta” ; Yzdat dom S.-Peterb. hos. un-ta, 2008. – 480 s.

12. Ashmaryna S. Y. Upravlenye yzmenenyiamy : ucheb. posobye / S.Y. Ashmaryna, B. N. Herasymov. – M. : Ryd Hrupp, 2011. – 208s.

13. Stetsiv S. R. Formuvannia kontseptsii planuvannia zmin na pidpryiemstvi na zasadakh urakhuvannia interesiv zatsikavlenykh hrup [Elektronnyi resurs] / S. R. Stetsiv // Naukovyi visnyk Natsionalnoho hirnychoho universytetu. – 2013. – # 4. – S. 122–128. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nvngu_2013_4_22.pdf

14. Yentony S. Kak zapustyt dvyhatel ynnovatsyi [Elektronnyi resurs] / S. Yentony, D. Dunkan, P. Sairen. – Rezhym dostupu: http:/hbr-russia.ru/upavbnio-smos

15. Soskin O. I. Model rozvytku ekonomiky ta biznes-seredovyshcha: lohika zmin v umovakh yevrointehratsii [Elektronnyi resurs] / O. I. Soskin. – Rezhym dostupu: http:/soskin.info/userfiles/file/2014/

16. Sheer Dzh. Ukraina i Yevropa:ostatochne rishennia? [Elektronnyi resurs] / Dzh. Sheer // Natsionalna bezpeka i oborona, # 4–5, 2013. – S. 75–86. – Rezhym dostupu: http://www.razumkov.org.ua/ukr/files/category _journal/NSD_141-142_ukr.pdf

Надіслана/Written: 1.09.2015 р.
Надійшла/Received: 2.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 338.27

С. М. СТУПЧУК
Хмельницький національний університет

СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто основні фактори, принципи та порядок розрахунку економічної ефективності здійснення інтеграційних перетворень підприємств, що займаються виробництвом. Системи оцінювання ефективності здійснення інтеграційних перетворень, запропоновані автором статті, містять елементи існуючих методик розрахунку ефективності та сформовані із врахуванням сучасних методологічних засад та специфіки діяльності підприємств у сучасному мінливому середовищі. Процес оцінки ефективності за запропонованими системами може проводитись на будь-якому етапі діяльності підприємства, що значно полегшить прийняття управлінських рішень та дасть можливість передбачити наслідки та необхідність здійснення інтеграційних перетворень.

Ключові слова: *система, оцінювання, інтеграція, економічна ефективність, інтеграційні перетворення.*

S. M. STUPCHUK
Khmelnytsky National University

ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF THE IMPLEMENTATION OF INTEGRATION TRANSFORMATION ON PRODUCTION ENTERPRISES

Abstract – In the article the main factors principles and the calculation of economic efficiency of integration transformation of enterprises engaged in production are considered. The enterprise, which has decided to change the need for integration, it is important to choose the most effective option of all possible, there are at least two: making or not an integration transformation. The decision on of the possibility and need for integration association are based on integration options for defining and calculating the effectiveness of the components of the new integration entity. Evaluation of integration association begins with the analysis of the behavior of the main characteristics – factors of production activity. It should applies to certain classics grouping the main factors of production activity. Evaluation of the efficiency of systems integration reforms proposed by the authors, contain elements of existing methods of calculating the efficiency and formed taking into account modern methodological principles and specifics of modern businesses in a changing of environment. The process for evaluating the effectiveness of the proposed system can be carried out at any stage of the enterprise, making it easier and give foresee ability of integration and the need for change. Realization of integration transformations in enterprises may change several parameters of enterprise performance (profits, use of funds), the author proposed to make choices integration on the basis of calculation of integral index of efficiency of integration transformations. However, it is worth noting that the most effective choices integration using several methods.

Key words: *system, assessment, integration, economic efficiency, integration transformation.*

С. Н. СТУПЧУК
Хмельницкий национальный университет

СИСТЕМЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЕФФЕКТИВНОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ПРОИЗВОДСТЫЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрено основные факторы, принципы и порядок расчета экономической эффективности осуществления интеграционных преобразований производственными предприятиями. Предложенные автором системы оценивания содержат элементы уже существующих методик, учитывая современные подходы. Процесс оценивания эффективности интеграционных преобразований может быть проведен на каком-либо этапе работы предприятия и даст возможность предвидеть последствия и необходимость проведения интеграционных преобразований.

Ключевые слова: *система, оценивание, интеграция, экономическая эффективность, интеграционные преобразования.*

Постановка проблеми. В сучасному ринковому середовищі підприємству, яке прийняло рішення про необхідність здійснення інтеграційних перетворень, важливо обрати найефективніший варіант із усіх можливих. Таких варіантів існує щонайменше два: здійснювати чи не здійснювати інтеграційні перетворення.

Прийняття рішення щодо можливості та необхідності створення інтеграційного об’єднання базується на визначенні варіантів інтеграції та розрахунку ефективності діяльності складових нового інтеграційного утворення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичною основою теми дослідження стали праці зарубіжних вчених, які носять переважно прикладний характер. Значна кількість праць присвячена розгляду окремих аспектів господарської діяльності інтеграційних об’єднань, в тому числі проблемам злиттів підприємств в єдине інтеграційне об’єднання, оцінці діяльності корпоративних альянсів, мінімізації витрат, тощо. Над вирішенням даних проблем працювали Р. Роуз, Л. Мак Кензі, М. Бредлі, А. Десаі, М. Портер, Д. Росс, Р. Ролл та ін. Серед українських вчених інтерес до вивчення інтеграційних перетворень зріс особливо в період активізації процесів приватизації та отримання можливості поглиблення співпраці вітчизняних підприємств із зарубіжними партнерами. Проблеми участі національної економіки в процесах міжнародної інтеграції, інвестування економіки у світлі активізації інтеграційних перетворень, поглиблення торговельних відносин стали предметом досліджень вітчизняних вчених: Л. Антонюк, О. Білоруса, В. Гейця,

Б. Губського, Б. Данилишина, Ю. Козака, Л. Любохинець, А. Пилипенка, А.Поручника, Є. Савельєва, С. Соколенка, А. Філіпенка, М. Чумаченка.

Формулювання цілі статті. Метою дослідження є доведення теоретичних та методичних положень щодо інтеграції діяльності виробничих підприємств до рівня конкретних рекомендацій, які дозволили б провести оцінювання ефективності та напряму здійснення інтеграційних перетворень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведення оцінки ефективності здійснення інтеграційних перетворень починається із аналізу поведінки основних характеристик – факторів виробничої діяльності підприємства. Варто звернутися до визначеного класиками групування основних факторів виробничої діяльності. Такими є: земля, праця, капітал та організація виробництва. Набір факторів не зазнав жодних змін, лише була змінена їх інтерпретація, а саме: засоби праці, предмети праці, трудові ресурси та організація підприємства. Саме тому важливим є проведення аналізу ефективності певної форми інтеграції, починаючи із аналізу змін поведінки цих факторів.

При розрахунках показників ефективності використання названих факторів важливо дотримуватись [1, с. 445]: принципу найбільш повного урахування усіх складових витрат і результатів; принципу порівняння з базовим варіантом; принципу приведення витрат і результатів до вигляду прийнятного до порівняння та принципу приведення різночасних витрат і результатів до одного моменту часу.

Визначення ефективності інтеграційних перетворень на підприємстві варто починати із зіставлення отриманих результатів та затрат на проведення цих перетворень, із аналізу зміни основних економічних показників діяльності підприємства. Одним із основних показників ефективності інтеграції є зміна прибутку суб'єкта інтеграції після "набуття членства" у інтеграційному об'єднанні.

Визначення розміру прибутку можливе шляхом складання економіко-математичних моделей. Варто одразу ж зазначити, що розрахунок прибутку необхідно проводити відповідно до кожного варіанту інтеграції, а також за декілька років роботи перспективного періоду. Логічно припустити, що варіант створення інтеграційного об'єднання, при якому можливе отримання максимального прибутку буде найбільш вигідним. Варто зауважити, що, аналізуючи прибутковість підприємства за декількома варіантами інтеграції, необхідно обраховувати значення валового, чистого прибутку, чистого доходу, зміну вартості активів, а також темпи зростання згаданих величин.

Варіант інтеграції, коли виконуватиметься співвідношення [2, с. 220]:

$$T_{чп} > T_{дох} > T_{в}, \qquad (1)$$

де $T_{чп}$, $T_{чд}$ та $T_{а}$ є, відповідно, темпами зростання чистого прибутку, чистого доходу та темпом росту активів, заслуговуватиме на особливу увагу.

Важливим при визначенні ефективності інтеграції є розрахунок зміни витрат при переході на нову систему виробництва і управління підприємством. Зазвичай, на підприємстві, особливу увагу приділяють поведінці затрат на одиницю продукції. Вони є найбільш показовими в сенсі аналітичності, можливості конкретного відношення щодо процесу виробництва, розмежованості відповідно до моменту виникнення в певний період виробництва.

Інтегруючись у нове об'єднання, підприємство має бути готовим до зміни показників його діяльності. При цьому не можна очікувати покращення усіх показників. Так, наприклад, можлива ситуація, коли зміна технології виробництва веде до зростання собівартості продукції, але, разом із тим і до зростання збуту, внаслідок чого стає можливим зростання валового та чистого прибутків (залежно від темпів зростання кожного із них).

Ефективним на даному етапі визначення варіанту інтеграції є також використання матричного підходу. Для побудови матриці основними показниками ефективності інтеграції пропонуємо обрати величину затрат, необхідних для проведення інтеграційних перетворень і маржинальний прибуток, отриманий в результаті цих перетворень. З іншої сторони ми не погоджуємось із твердженням Б.Є. Грабовецького [3, с. 8–30], що основною проблемою оптимізації рішення є визначення такої точки, де "додатковий доход не вимагає додаткових витрат на нього". Так прийняття рішення щодо необхідності здійснення інтеграційних перетворень на підставі аналізу лише цих двох змінних є значною мірою суб'єктивним.

Оцінка ефективності інтеграції на основі аналізу результатів розрахунків планових показників роботи підприємства досить проблематичним є визначення причинно-наслідкових зв'язків між ними. Одразу ж звернемо увагу на те, що задля уникнення хибної інтерпретації отриманих результатів, показники, обрані для аналізу, повинні бути ланками одного смислового логічно-побудованого ланцюга. Разом із тим, досить часто використовуваною є монокритеріальні моделі.

Однією із перших таких систем є розроблена в 1930-ті роки і відома сьогодні, як система показників Дюпона або вершиною ROI (коефіцієнт рентабельності інвестицій), оскільки цей показник знаходиться на вершині піраміди [4]. Система показників Дюпона насамперед дозволяє досліджувати здатність підприємства генерувати прибуток, його реінвестувати тощо.

Ліва частина містить формування величини рентабельності, а права – оборотності капіталу. У такому вигляді показник ROI може використовуватись не тільки як критерій оцінки, але й як база для планування діяльності підприємства, в нашому випадку – для вибору варіанту здійснення інтеграційних

змін. Разом із тим, сьогодні існує необхідність переходу від монокритеріальності в проведенні аналізу ефективності діяльності підприємств до полікритеріальної спрямованості.

Задача оцінки ефективності варіантів інтеграції є прикладом багатокритеріальної задачі, в якій прийняте рішення оцінюється за декількома критеріями одночасно.

Вдалим для вирішення даної задачі є використання принципу Еджворта–Парето.

Постановка задачі багатокритеріального вибору обов'язково включає три об'єкта: множину можливих рішень, векторний критерій та відношення особи яка приймає рішення. Вирішення цієї задачі полягає у визначенні множини рішень на основі векторного критерію та наявних відомостей про наданні переваг особами які приймають рішення [5, с. 10].

Застосування принципу Еджворта–Парето дозволяє виключити з множини всіх можливих не прийнятні рішення. Після такого виключення залишається множина, яка називається множиною Парето або областю компромісів. При прийнятті рішення щодо оцінки варіантів інтеграції необхідно визначитись у відносній важливості показників ефективності. Як уже зауважувалось такі показники визначаються експертами, хоча в даному випадку неможливо уникнути суб'єктивності судження експертів.

Зауважимо, що як і будь-яка інша задача багатокритеріального вибору повинна містити певну кількість рішень(варіантів інтеграції), з якого необхідно здійснити вибір. Зрозуміло, що мінімальна кількість елементів цієї множини – 2. Обмежень про кількість можливих варіантів немає.

Разом з тим оцінка щодо ефективності здійснення інтеграційних перетворень повинна проводитись із врахуванням динаміки різних показників роботи підприємства та відповідних їм функцій. Ці функції називають критеріями оптимальності, критеріями ефективності, цільовими функціями, показниками чи критеріями якості [5, с. 15].

У випадку необхідності оцінки та прийняття рішення про вибір найкращого варіанту інтеграції множина X складається з декількох проектів – варіантів інтеграцій, критеріями оптимальності можуть бути вартість реалізації створення інтеграційного об'єднання f_1, величина прибутку f_2, обсягу збуту продукції, які забезпечать дане рішення.

Якщо обмежити розгляд даної задачі лише одним критерієм оптимальності, практична значимість рішення такої задачі буде незначною. Наприклад, при використанні тільки першого критерію буде найбільш ефективним та, відповідно, вибраний самий дешевий проект інтеграції, але його реалізація може призвести до надто малого прибутку. З іншої сторони рішення прийняте про вибір варіанту інтеграції у випадку максимального прибутку може бути без достатнього фінансування. Саме тому необхідно враховувати декілька критеріїв при прийняті рішення про варіант інтеграції.

Усі перераховані числові функції $f_1, f_2,..., f_m$ утворюють векторний критерій $f = (f_1, f_2,\ldots, f_m)$.

Побудувати модель, яка в точності відповідала би всім реальним обставинам, неможливо. Модель завжди є спрощенням дійсності. Важливо добитися, щоб вона містила ті риси та деталі, які в найбільшій мірі впливають на вибір найкращого рішення.

Для того щоб здійснити найбільш обґрунтований вибір необхідно, попри використання описаного методу, володіти додатковими даними про переваги особи яка приймає рішення. Для цього в багатокритеріальну задачу включають ще один критерій, який дозволяє описати ці переваги.

У такому випадку для прийняття рішення про найкращий варіант інтеграції, як вирішення багатокритеріальної задачі необхідно: визначити множину можливих рішень X; векторний критерій $f = (f_1, f_2,\ldots, f_m)$; відношення переваги, задане на множині можливих рішень.

Важливо зауважити, що формування математичної моделі прийняття рішень (тобто побудова множини X та векторного критерію f) представляє собою складний процес, в якому тісно взаємодіють спеціалісти двох сторін, а саме, представники економіки та математики.

Проблемою розрахунку ефективності діяльності підприємств є складність одночасного контролю великої кількості показників діяльності. Разом із тим необхідно врахувати оптимально-максимальну множину індикаторів, що характеризують ефективність функціонування підприємств.

Задля можливості комплексного відображення усіх сфер та напрямів функціонування підприємств запропоновано наступну їх систематизацію [6]: виробничі індикатори, технологічно-майнові, кадрові, соціальні, фінансові, матеріально-постачальницькі, маркетингові індикатори, індикатори зовнішньоекономічної діяльності, індикатори продукції, часові, індикатори капіталізації, загальноекономічні та специфічні індикатори. Використання полікритеріального підходу до оцінювання ефективності здійснення інтеграційних перетворень підприємств дає можливість нівелювати проблеми інформаційно-управлінського характеру, в т.ч. подолання проблеми неспіввимірності систем бухгалтерського, податкового та статистичного обліків.

Незважаючи на існування великої кількості різноманітних систем оцінки ефективності, для розрахунку ефективності здійснення інтеграційних перетворень, на нашу думку, варто використовувати інтегральний показник. У випадку використання методів оцінки без інтегрального показника аналізуються абсолютні чи відносні зміни показників. Оцінка ефективності на основі розрахунку інтегрального показника ефективності є більш прийнятним у випадку необхідності здійснення інтеграційних змін через можливість проведення реальної загальної кількісної оцінки ефективності діяльності підприємства. Саме тому нами

запропоновано визначення комплексного показника, який характеризує ефективність діяльності суб'єкта підприємництва у випадку включення його до інтеграційного об'єднання, або здійснення інтеграційних перетворень без створення інтеграційного об'єднання. Таким показником є показник ефективності, який розраховується шляхом добутку індексів величин відповідних показників ефективності діяльності підприємства.

Важливо зауважити для більшості індексів, використовуваних для оцінки ефективності варіанту інтеграції, розрахунок здійснюється шляхом відношення величини показника – характеристики ефективності діяльності суб'єкта після включення у інтеграційне об'єднання до величини цього ж показника до зміни форми діяльності. Кількість показників ефективності діяльності є необмеженою, але вони повинні бути однаковими за важливістю на даному підприємстві. В протилежному випадку значення показника ефективності здійснення інтеграційних перетворень не буде об'єктивно характеризувати зміну ефективності діяльності підприємства.

Враховуючи визначені індикатори ефективності діяльності підприємства нами запропоновано проведення розрахунку ефективності інтеграційних перетворень здійснювати шляхом добутку індексів показників з мінімальним взаємовпливом та без явних причинно-наслідкових зв'язків [3, 6–8].

Такими показниками нами визначено: обсяг продукції у вартісному вимірі; маржинальний прибуток; постійні витрати; показник завантаженості виробничих потужностей; показник питомої ваги обсягу продукції на експорт в загальному обсязі збуту продукції; показник питомої ваги обсягу збуту продукції за довгостроковими договорами в загальному обсязі збуту продукції. Таким чином, показник ефективності здійснення інтеграційних перетворень може бути представлений у вигляді:

$$K = I_{обсягу} \cdot I_{приб.марж} \cdot I_{завант.потужн.} \cdot I_{витр.пост.} \cdot I_{\%експ.} \cdot I_{гарантії}, \quad (2)$$

де K – інтегральний коефіцієнт ефективності здійснення інтеграційних перетворень; $I_1, \ldots, I_i$ – індекси показників роботи підприємства

Розрахований таким способом показник є інтегральним показником ефективності здійснення інтеграційних перетворень.

Перевагою розрахунку ефективності здійснення інтеграційних змін шляхом обрахунку інтегрального показника ефективності є простота розрахунку та доступність отримання показників діяльності підприємства, необхідних для його розрахунку.

Величина інтегрального показника ефективності здійснення інтеграційних перетворень знаходиться у межах від 0 до + ∞. Усі показники, які використовуються при обрахунку індексів, що формують величину інтегрального показника ефективності, є величинами позитивними і можуть використовуватись у розрахунках без ризику деформуючого впливу на результат розрахунку показника ефективності. Саме тому, наприклад, при розрахунку інтегрального показника ефективності було визначено використовувати маржинальний прибуток, а не інші види прибутку. Таким чином ми уникаємо отримання від'ємних результатів і, разом з тим, можемо визначити реальну ефективність здійснення інтеграційних змін.

Якщо отриманий результат розрахунку показника ефективності знаходиться в межах від 0 до 1, то варіант здійснення інтеграційних змін є неефективним і є неприйнятним. У випадку, коли інтегральний коефіцієнт ефективності більший за 1, найбільш ефективним є варіант інтеграції із максимальним значенням цього показника.

Разом із тим існує можливість отримання однакових або ж несуттєво відмінних між собою результатів розрахунку при декількох варіантах створення інтеграційного об'єднання. Можливий випадок, коли більший за значенням показник буде в дійсності відповідати менш ефективному варіанту інтеграції. Наприклад, якщо при його розрахунку врахувати зміну фактора, незначного за вагомістю на даному підприємстві, але, який зазнав значних позитивних змін. Значення отриманого показника, як основної характеристики ефективності інтеграційного об'єднання, буде деформованим. У такому випадку варто звернутися до використання методу вагових коефіцієнтів [9, 10], який широко використовується у різних сферах економічних досліджень (статистичних, маркетингових), а також при прийнятті управлінських рішень.

Висновки. Отже, вибір методу оцінки ефективності інтеграційних перетворень є особливо нагальним питанням в контексті активізації глобалізаційних та інтеграційних перетворень. Неминучість участі українських підприємств у процесах інтеграції зумовлює необхідність вибору варіантів інтеграційних перетворень. Оцінка ефективності напряму інтеграції може відбуватися шляхом порівняння основних показників діяльності підприємства, розрахованих за кожним варіантом.

Враховуючи, що проведення інтеграційних перетворень на підприємствах може спричинити зміну декількох показників ефективності роботи підприємства (прибуток, використання фондів), автором запропоновано здійснювати вибір варіанта інтеграції на підставі розрахунку інтегрального показника ефективності здійснення інтеграційних перетворень. Проте, варто зауважити, що найбільш ефективним є проведення оцінки варіанта інтеграції з використанням декількох наведених систем.

Література

1. Торгова Л. В. Основи зовнішньоекономічної діяльності : навч.-метод. посібник / Л. В. Торгова, О. В. Хитра. – Л. : Новий Світ-2000, 2006. – 512 с.

2. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет : учеб. пособие / К. Друри ; пер. с англ. ; под ред. Н. Д. Эриашвили. – М. : Аудит, 1998. – 774 с.

3. Грабовецький Б. Є. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання : монографія / Б. Є. Грабовецький. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 171 с.

4. Система показателей Дюпона [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ayuschka.blog.ru/20504803.html.

5. Ногин В. Д. Принятие решений в многокритериальной среде: количественный подход / В. Д. Ногин. – М. : ФИЗМАЛИТ, 2002. – 144 с.

6. Кузьмін О. Є. Концептуальні засади формування та використання полікритеріальних діагностичних систем на підприємствах машинобудування / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 1. – С. 56–60.

7. Гончаров Ю. В. Оцінка технологічного рівня галузей промисловості / Ю. В. Гончаров, К. Ю. Гончаров // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 4. – Т. 3.

8. Савина Г. Г. Ситуационный подход к комплексной оценке экономического состояния предприятия / Г. Г. Савина // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Донецк : ДонНУ. – 2002. – С. 300–302.

9. Методи обґрунтування управлінських рішень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://books.efaculty.kiev.ua/men/6/t4/3.html.

10. Ступчук С. М. Методи вибору варіанту інтеграції / С. М. Ступчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 4. – Т. 3. – С. 164–169.

References

1. Torgova L. V. Osnovy zovnishnjekonomichnoi diialnosty / L. V. Torgova. – Lviv. – Noviy Svit, 2000, 2006. – 512 p.

2. Drury K. Vvedeniie v upravlencheskii i proizvodstvennyi uchet / K. Drury ; ed. by N. D. Eriashvili. – M. : Audit, 1998. – 774 p.

3. Grabovetsky B. E. Metody ekspertnykh otcinok; teoriia, metodologiia, napriamy vykorystannia / B. E. Grabovetsky. – Vinnytsa : VNTU, 2010. – 171 p.

4. Systema pokazatelei Diupona [Elektronniy resurs]. – Mode of access: http://ayuschka.blog.ru/20504803.html.

5. Nogin V. D. Prinyatyie resheniy v mnogokriterialnoy srede: kolichestvenniy podkhod / V. D. Nogin. – M., FIZMALIT, 2002. – 144 p.

6. Kuzmin O. E. Kontseptualny zasady formuvannya ta vykorystannya polykriterialnykh diagnostychnykh system na pidpryemstvach mashynobuduvannya / O. E. Kuzmin // Vysnyk economichnoyi nauky Ucrainy. – 2010. – № 1. – 56–60 p.

7. Goncharov U. V. Otsynka technologichnogo rivnya galuzey promyslovosty / U. V. Goncharov // Vysnyk Khmelnitskogo natsionalnogo universytety. – 2008. – № 4. – T. 3.

8. Savina G. G. Situatsionny podhod k kompleksnoy otsenke economicheskogo sostoyaniya predpriyatiy / G. G. Savina // Problemy razvitiya vneshneeconomicheskich svyazey I privlecheniya injstrannych investytsiy: regionalny aspect. – Donetsk : DonNU, 2002. – p. 300–302.

9. Metody obgruntuvannya upravlinskikh rishen [Elektronniy resurs]. – Mode off access: http://books.efaculty.kiev.ua/men/6/t4/3.html.

10. Stupchuk S. M. Metody vyboru variant integratsii / S. M. Stupchuk // Visnyk Khmelnitskogo natsionalnogo universytety. – 2011. – № 4. – T. 3. – 164–169 p.

Надіслана/Written: 1.09.2015 р.
Надійшла/Received: 2.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 339.13

Т. О. КАРПОВА
Хмельницький національний університет

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

Досліджено тенденції та передумови розвитку вітчизняної інформаційно-комунікаційної галузі. Розглянуто рейтинги України в світі, щодо ступеню розвитку інформаційного суспільства за індексами ІКТ. На основі статистичних даних проаналізовано динаміку основних показників галузі інформаційно-комунікаційних технологій, які характеризують умови розвитку інформаційних систем в Україні та Хмельницькій області.

Ключові слова: *інформаційно-комунікаційних технології, інформаційна інфраструктура, інформаційно-комунікаційні послуги,капітальні інвестиції.*

T. O. KARPOVA
Khmelnitsky National University

ANALYSIS OF INFORMATION AND COMMUNICATION INDUSTRY IN UKRAINE

Abstract – The article analyzes the development of information and communication sector of the national economy. The tendencies and preconditions of the development of national information and communications industry have been investigated.The ratings of Ukraine in the world on the degree of development of the information society for ICT indices have been considered in the article. Based on statistical the dynamics of basic indicators of information and communication technologies in Ukraine have been analysis. The statistical indicators characterizing conditions of information systems in the Khmelnitsky region have been analyzed. The analysis allows to assert that the above figures show that in recent years, is the global dissemination of information and communication technologies and their rapid implementation in management activities at all levels of the economy. This is a prerequisite for improving the competitiveness of the national economy and Ukraine's integration into the global information society.

Key words: *information and communication technologies, information infrastructure, information and communication services, capital investment.*

Т. А. КАРПОВА
Хмельницкий национальный университет

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ В УКРАИНЕ

Статья посвящена исследованию развития информационно-коммуникационного сектора отечественной экономики. Исследованы тенденции и предпосылки развития отечественной информационно-коммуникационной отрасли. Рассмотрены рейтинги Украины в мире, по степени развития информационного общества по индексам ИКТ. На основе статистических данных проанализирована динамика основных показателей развития отрасли информационно-коммуникационных технологий Украины. Проанализированы статистические показатели, характеризующие условия информационных систем в Хмельницкой области. Анализ позволяет утверждать, что приведенные выше цифры показывают, что в последние годы, происходит глобальное распространение информационно-коммуникационных технологий и их стремительное внедрение в управленческую деятельность на всех уровнях народного хозяйства. Это является необходимым условием для повышения конкурентоспособности национальной экономики и интеграции Украины в глобальное информационное общество.

Ключевые слова: *информационно-коммуникационных технологии, информационная инфраструктура, информационно-коммуникационные услуги, капитальные инвестиции.*

Постановка проблеми. Сьогодні одним із основних факторів ефективного та стабільного розвитку держави є розвиток інформаційної інфраструктури та впровадження інформаційно-комунікаційних технологій в усі сфери життєдіяльності людини, суспільства та економіки. Саме пріоритетність розвитку інновацій та інформаційно-комунікаційних технологій сприяють високому рівню конкурентоспроможності як у вітчизняній, так і у світовій економіці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню розвитку інформаційно-комунікаційної галузі та становленню ринку інформаційно-комунікаційних послуг присвячені праці О. Михайловської, В. Іванової, Г. Гринишина, М. Мельникова, С. Войтка, К. Шапошнікова,Т. Сакалош та інших науковців.

Формулювання цілі статті. Метою статті є аналіз розвитку інформаційно-комунікаційного сектору вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Галузь інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), як складова, що характеризує умови розвитку інформаційних систем, являє собою "сукупність інформаційних та комунікаційних технічних засобів і методів збирання, оброблення й передавання даних для отримання інформації нової якості про стан об'єкта, процесу чи явища" [1, с. 385]. Вона є домінуючою галуззю сучасної нової економіки, яка базується на знаннях та інтелектуальних можливостях.

Тенденція інформатизації та впровадження ІКТ в усі сфери життєдіяльності людини, суспільства та економіки притаманна і Україні. На законодавчому рівні це закріплено Законом України "Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки" [2], Законом України "Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах" [3] стратегією розвитку інформаційного суспільства в Україні [4] та іншими нормативно-правовими актами. Проте, цього замало для ефективного розвитку сфери інформаційно-телекомунікаційних технологій. Про недостатність заходів державної політики та розуміння

важливості високих темпів розвитку інформаційного суспільства свідчать низькі рейтинги України в світі, щодо ступеню розвитку інформаційного суспільства за індексами ІКТ (табл 1). Про надзвичайно низьке використання ІКТ та надання цьому першочергового значення з боку уряду свідчить також показник "Готовність уряду", за яким Україна знаходиться на 122 місці серед 138 країн [5].

Таблиця 1

Рейтинг України за індексами ІКТ у світі*

Показник	Період			
	2010–2011		2011–2012	
	Кількість країн	Місце	Кількість країн	Місце
Глобальний індекс конкурентоспроможності (*WEF Global Competitiveness Index)*	139	89	142	82
Індекс технологічної готовності (*WEF Technological Readiness Index*)	139	83	142	82
Індекс мережевої готовності (*WEF Networked Readiness Index*)	138	90	142	75
Готовність уряду (*Government readiness*)	138	122	138	122
Використання урядом інформаційно-комунікаційних технологій (*Government usage*)	138	75	138	75
Рейтинг за електронною готовністю 2010 (*EIU eReadiness Ranking*)	70	64	70	64
Індекс електронного уряду ООН (*UN e-Government Index*)	192	54	193	68

Дані, наведені в таблиці, показують, що позиція країни за такими показниками як "Глобальний індекс конкурентоспроможності", "Індекс технологічної готовності", "Індекс мережевої готовності" змінилася на 7, 1 і 15 позицій відповідно. За період 2010–2012 роки свою позицію, на жаль, Україна не змінила за показниками "Готовність уряду" та "Використання урядом інформаційно-комунікаційних технологій". В загальному, динаміка наведених даних свідчить про їх достатньо низький рівень і занадто повільний прогрес.

Однак, Україна має всі передумови для ефективного розвитку вітчизняного ІТ-сектору економіки та інтеграції в глобальне інформаційне суспільство. В річному звіті Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації за 2013 р. зазначається "У 2013 році доходи від надання послуг зв'язку та інформатизації склали близько 64 млрд грн, показавши приріст майже на 2 млрд грн, забезпечивши зростання більше ніж на 3,2 %. У сфері інформатизації ринок зріс майже на 17,5 %" [6].

Галузь ІКТ є однією з найбільш динамічних галузей в національній економіці. Динаміка розвитку сфери інформатизації демонструє високі темпи зростання. Автори Войтко С.В. та Сакалош Т.В. [1] зазначають, що "зростання рівня інформаційно-комунікаційних технологій стимулює розвиток послуг у структурі ринку інформаційно-комунікаційних технологій». Проаналізувавши статистичні дані, слід зазначити, що з кожним роком доля надання інформаційно-комунікаційних послуг населенню зростає. Так, за період з 2003 по 2006 роки частка галузі інформаційно-комунікаційних послуг у структурі ВВП збільшилася з 4,6 % до 5,83 %. (рис. 1) [9]. Якщо на 2008 рік доходи від надання послуг населенню складали 40,63 % від загальних доходів надання послуг, то вже на 2012 рік ця частина зросла до 64,65 % [7].

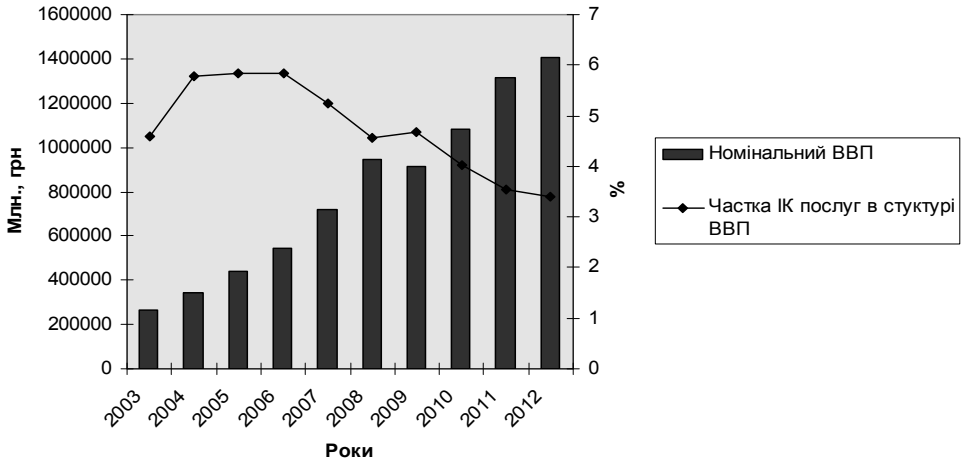


Рис. 1. Частка інформаційно-телекомунікаційних послуг в структурі ВВП*

Варто зазначити, що в умовах світової економічної кризи в 2009 році, частка інформаційно-комунікаційних послуг збільшилася в порівнянні з 2008 роком з 4,55 % до 4,69 %, що говорить про важливість забезпечення необхідною та своєчасною інформацією всіх секторів економіки, особливо, в період кризових явищ. До того ж, послуги з надання доступу до мережі "Інтернет" також характеризуються прискореним темпом розвитку (табл. 2) [7].

Таблиця 2

Відсоток осіб, які мають доступ до мережі "Інтернет"*

Країна, %	Рік					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Україна	11,00	17,90	23,30	30,60	41,4	49,8

Одним з головних показників який свідчить про рівень розвиток галузі ІКТ є показник обсягу капітальних інвестицій (табл. 3) [7].

Таблиця 3

Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за період 2010–2013 роки, млн грн*

Вид економічної діяльності	Рік				Абсолютний приріст за роками		
	2010	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Інформація та телекомунікації	8654,4	9753,1	10188,9	9923,3	1098,7	435,8	–265,6
Видавнича діяльність, виробництво кіно- та відеофільмів, телевізійних програм, видання звукозаписів, діяльність у сфері радіо- та телевізійного мовлення	1934,8	2646,6	2782,1	2397,3	711,8	135,5	–384,8
Телекомунікації (електрозв'язок)	6366	6518,4	6781,5	6886,4	152,4	263,1	104,9
Комп'ютерне програмування та надання інших інформаційних послуг	353,6	588	625,3	639,6	234,4	37,3	14,3

За даними таблиці видно, що сума інвестицій в сферу "Інформація та телекомунікації" за період 2010–2013 років збільшилася з 8654,4 млн грн до 9923,3 млн грн, що свідчить про позитивний розвиток сфери інформатизації.

Швидкий розвиток інформаційних технологій сприяє збільшенню кількості персональних комп'ютерів, і як наслідок, комп'ютеризація домогосподарств зростає стрімкими темпами, про що свідчать дані, наведені в таблиці 4. До того ж, завдяки таким якостям ноутбуків як портативність, мобільність і енергонезалежність, динаміка їх використання, починаючи з 2010 року, має позитивний характер [6].

Таблиця 4

Комп'ютеризація домогосподарств в Україні*

Виріб	Рік						
	2004	2005	2006	2008	2010	2012	2014
Персональні комп'ютери %	6,0	9,0	12,0	22,0	25,2	32,3	36,8
Ноутбуки, %	–	–	–	–	5,5	13,0	24,8

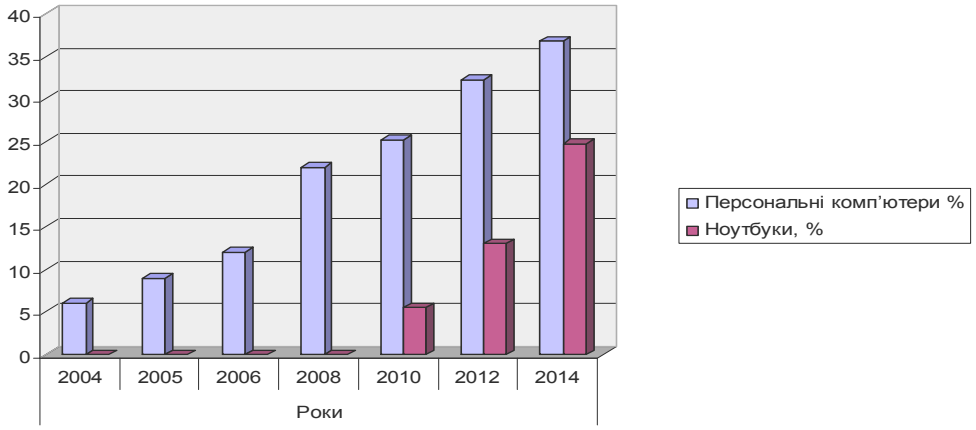


Рис. 2. Динаміка комп'ютеризації домогосподарств в Україні*

За даними Держкомстату [7], показник кількості підприємств інформації і телекомунікації по Україні за 2010–2013 роки, також демонструє позитивну динаміку. Хоча в 2012 році кількість даних підприємств і зменшилася на 924 одиниці порівняно з 2011 р., в 2013 р., тенденція зросту була відновлена.

Для інформаційно-комунікаційної галузі впродовж 2010–2013 років характерним було поступове зростання обсягів реалізованої продукції і послуг. Про це свідчать дані таблиці 6. Так, в 2010 році обсяг реалізованої продукції і послуг даної галузі становив 65925,6 млн грн, в 2013 році ця сума зросла до 80410,4 млн грн.

Таблиця 5

Кількість підприємств інформації і телекомунікації по Україні*

Показник	Рік				
	2010	2011	2012	2013	2014
Підприємства інформації і телекомунікації	13189	14372	13448	14885	–

Таблиця 6

Обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств інформації та телекомунікації за їх розмірами за видами економічної діяльності за період 2010–2013 роки*

Вид економічної діяльності	Всього, млн грн	У т.ч.							
		великі підприємства		середні підприємства		малі підприємства		з них мікропідприємства	
		млн грн	у % до загального обсягу реалізації	млн грн	у % до загального обсягу реалізації	млн грн	у % до загального обсягу реалізації	млн грн	у % до загального обсягу реалізації
2010 р.									
Інформація та телекомунікації	65925,6	32793,5	49,8	19728,3	29,9	13403,8	20,3	4868,3	7,4
2011 р.									
Інформація та телекомунікації	74348,2	36024,6	48,5	23076,9	31,0	15246,7	20,5	5328,5	7,2
2012 р.									
Інформація та телекомунікації	79354,9	39662,4	50,0	22708,6	28,6	16983,9	21,4	5831,9	7,3
2013 р.									
Інформація та телекомунікації	80410,4	39236,0	48,8	24181,7	30,1	16992,7	21,1	6032,2	7,5

Для аналізу умов функціонування та розвитку інформаційних систем підприємства важливо визначити регіональні умови, в яких підприємства, що досліджуються, здійснюють свою діяльність. Тому проаналізуємо статистичні показники які характеризують умови розвитку інформаційних систем в області.

Одним з головних показників розвитку галузі є обсяг інвестицій в основний капітал. Дані, наведені в таблиці 7, свідчать про динамічний розвиток сфери інформатизації в області [7, 8].

Таблиця 7

Інвестиції в основний капітал у сфері інформатизації

Показник	Рік			
	2010	2011	2012	2013
Інформація та телекомунікації в Україні млн грн	8654,4	9753,1	10188,9	9923,3
Інформація та телекомунікації в Хмельницькій області, тис., грн	5013	5788	5907	4869

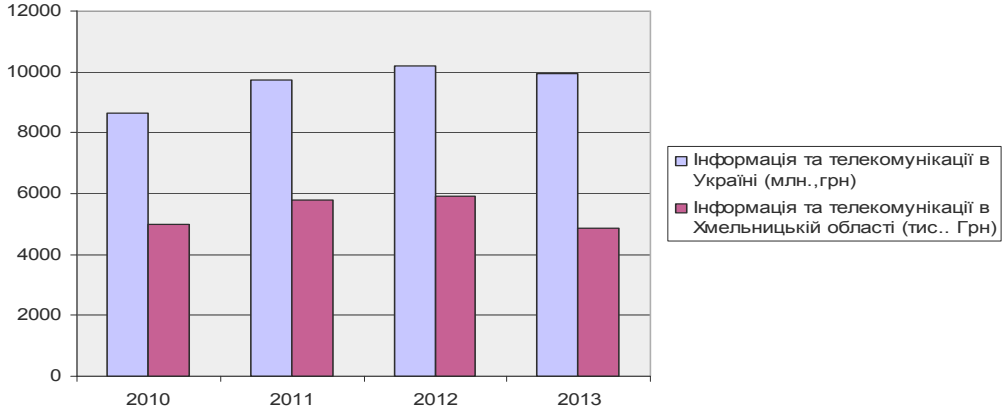


Рис. 3. Динаміка капітальних інвестицій в основний капітал*

В 2013 році спостерігається зменшення інвестицій, як по області так і по Україні, що обумовлено політичною та економічною ситуацією в країні.

Нажаль, в 2013 році в Хмельницькій області лише 72–75 % обстежених підприємств мали доступ в Інтернет, в той час, як в інших промислових регіонах, показник проникнення доступу в Інтернет серед підприємств становить вище 85–87 %. [11].

Дані наведені в таблиці 8 свідчать, що в 2012 році, фінансові результати підприємств інформації та телекомунікації були кращими порівняно з 2013 роком, і склали 5099,0 тис. грн. Кількість збиткових підприємств склала 28,7 %. В наступному році галузь інформатизації області була збитковою, оскільки фінансовий результат підприємств, які одержали збиток склав 8302.3 тис. грн що на 922,3 тис. грн більше, ніж фінансовий результат прибуткових підприємств [8].

Таблиця 8

Фінансові результати підприємств інформації та телекомунікації до оподаткування за видами економічної діяльності

Показник	Фінансовий результат (сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, тис. грн	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, тис. грн
2012 р.					
Інформація та телекомунікації	5099,0	71,3	9294,0	28,7	4195,0
2013 р.					
Інформація та телекомунікації	–922,3	64,0	7380,0	36,0	8302,3

Висновки. Таким чином, наведені показники, які характеризують умови розвитку інформаційних систем, свідчать що впродовж останніх років інформаційно-комунікаційна інфраструктура країни і області має динамічний розвиток та відбувається стрімке впровадження інформаційно-комунікаційних технологій в управлінську діяльність на всіх рівнях народного господарства. Це являється найважливішою передумовою для підвищення конкурентоспроможності економіки, зміцнення позицій на вітчизняних ринках та інтеграції України у глобальне інформаційне суспільство. До того ж, розбудова в Україні інформаційного суспільства та стабільний розвиток національної ІКТ галузі неможливі без комплексної взаємодії державних організацій, бізнес-представників та кінцевих споживачів.

Література

1. Войтко С. В. Ринок інформаційно-комунікаційних технологій: структура та аналіз / С. В. Войтко, Т. В. Сакалош // Логістика : зб. наук. пр. / Відп. ред. Є. В. Крикавський. – Л. : Вид-во НУ “Львівська політехніка”, 2007. – 512 с. – (Вісник НУ “Львівська політехніка”; № 594). – С. 384–392.
2. Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки [Ефектронний ресурс] : закон України від 9.01.2007 № 537–V. – Режим доступу: http:// zakon1.rada.gov.ua
3. Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах [Електронний ресурс] : закон України від 5.07.1994 № ВР № 81/94-ВР (зі змінами від 27.03.2014 № 1170–VII). – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua
4. Про схвалення Стратегії розвитку інформаційного суспільства в Україні [Електронний ресурс] : розпорядження КМУ від від 15 травня 2013 р. № 386-р. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua
5. Про діяльність Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України у 2011, 2012 рр. [Електронний ресурс]. – К., 2012. – 62 с. – Режим доступу: http://www.dknii.gov.ua
6. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв’язку та інформатизації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nkrzi.gov.ua
7. Статистична інформація. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. ukrstat.gov.ua
8. Статистична інформація. Головне управління статистики у Хмельницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. km.ukrstat.gov.ua
9. ВВП Украины: динамика, статистика, структура ВВП в Украине (2002–2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://index.minfin.com.ua
10. Терлецькі Г. С. Інформаційні технології на ринку послуг: проблеми, зміни, розвиток [Електронний ресурс] / Г. С. Терлецькі, О. В. Бабич. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua
11. Інформаційно-аналітичний звіт “Про діяльність Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України у 2013 році” [Електронний ресурс] / Державне агентство з питань науки, Інновацій та інформатизації України. – URL : http://old.dknii.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/-т%20Держнформнауки%20за%202013%20р_PDF.pdf

References

1. Voytko S. V. Rynok informatsiyno-komunikatsiynykh tekhnolohiy: struktura ta analiz. / S. V. Voytko, T. V. Sakalosh // Lohistyka : zb. nauk. pr. / Vidp. red. Ye. V. Krykavs'kyy. – L. : Vydavnytstvo Natsional'noho universytetu "L'vivs'ka politekhnika", 2007. – 512 s. – № 594. – S. 384–392.

2. Pro osnovni zasady rozvytku informatsiynoho suspil'stva v Ukrayini na 2007–2015 roky : Zakon Ukrayiny vid 09.01.2007 № 537–V [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http:// zakon1.rada.gov.ua

3. Pro zakhyst informatsiyi v informatsiyno-telekomunikatsiynykh systemakh : Zakon Ukrayiny vid 5.07.1994 № VR № 81/94-VR (zi zminamy vid 27.03.2014 № 1170-VII) [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon4.rada.gov.ua

4. Pro skhvalennya Stratehiyi rozvytku informatsiynoho suspil'stva v Ukrayini:Kabinet Ministriv Ukrayiny Rozporyadzhennya vid vid 15 travnya 2013 r. № 386-r [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon2.rada.gov.ua

5. Pro diyal'nist' Derzhavnoho ahent·stva z pytan' nauky, innovatsiy ta informatyzatsiyi Ukrayiny u 2011, 2012 rr". – K., 2012. – 62 s. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.dknii.gov.ua

6. Natsional'na komisiya, shcho zdiysnyuye derzhavne rehulyuvannya u sferi zv"yazku ta informatyzatsiyi [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://nkrzi.gov.ua

7. Statystychna informatsiya. Derzhavnyy komitet statystyky Ukrayiny [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www. ukrstat.gov.ua

8. Statystychna informatsiya. Holovne upravlinnya statystyky u Khmel'nyts'kiy oblasti [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www. km.ukrstat.gov.ua

9. VVP Ukraynы: dynamyka, statystyka, struktura VVP v Ukrayne (2002–2014) [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://index.minfin.tsom.ua

10. Terlets'ka H. S. Informatsiyni tekhnolohiyi na rynku posluh: problemy, zminy, rozvytok [Elektronnyy resurs] / H. S. Terlets'ka, O. V. Babych. – Rezhym dostupu: http://www.etsonomy.nayka.tsom.ua

11. Informatsiyno-analitychnyy zvit "Pro diyal'nist' Derzhavnoho ahent·stva z pytan' nauky, innovatsiy ta informatyzatsiyi Ukrayiny u 2013 rotsi". – [Elektronnyy resurs] Derzhavne ahent·stvo z pytan' nauky, innovatsiy ta informatyzatsiyi Ukrayiny. – URL: http://old.dknii.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/-t%20Derzh-nformnauky%20za%202013%20r_PDF.pdf

Надіслана/Written: 1.09.2015 р.
Надійшла/Received: 2.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. В. В. Лук'янова

УДК 005.334

О. В. КОВАЛЕНКО, О. Г. ІВАЩЕНКО
Запорізька державна інженерна академія

ПОНЯТТЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ТА ОСНОВНІ МЕТОДИ ЙОГО ЗДІЙСНЕННЯ

У статті досліджено поняття антикризового управління та визначені основні методи його здійснення. Головна мета методів антикризового управління підприємством полягає в забезпеченні стійких позицій на ринку і стабільних результатів діяльності підприємства при будь-яких економічних, політичних, соціальних змінах в країні; для визначення масштабів кризи, необхідно провести аналіз стану підприємства і на основі отриманих ресурсів можна переходити до вибору методів подолання кризи; ведення антикризового управління на підприємстві повинне мати на меті здійснення наступних основних заходів: діагностика процесів і тенденцій, що призводять до кризових ситуацій, завчасна підготовка на випадок виникнення надзвичайних ситуацій (антикризова профілактика), а також організація і координація ефективних дій для подолання надзвичайних кризових ситуацій і їх наслідків.

Ключові слова: *антикризове управління, криза підприємства, кризові ситуації, методи антикризового управління.*

O. V. KOVALENKO, O. G. IVASHCHENKO
Zaporizhia State Engineering Academy

CONCEPTS OF ANTI-CRISIS MANAGEMENTAND BASIC METODS OF ITS IMPLEMETATION

Abstract – The article investigates the concept of anti-crisis management and the metods of its implementation. The main aim of the methods of anti-crisis enterprise management is to ensure sustainable market positions and stable results of the company under any economic, political and social changes in the country; to determine the magnitude of the crisis it is necessary to analyze the condition of the company and on the basis of the obtained results ,you can proceed to the choice of methods of overcoming the crisis: the conduct of anti-crisis management in the enterprise should have a goal of the realization of the following measures as diagnostics of processes and trends that lead to crisis situations, advance preparation for emergency situations (crisis prevention), as well as the organization and coordination of effective actions to overcome the emergency crisis situations and their consequences.

Key words: *anti-crisis management, the crisis of the enterprise, crisis situations, methods of crisis management.*

Е. В. КОВАЛЕНКО, О. Г. ИВАЩЕНКО
Запорожская государственная инженерная академия

ПОНЯТИЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ

В статье исследовано понятие антикризисного управления и определены основные методы его осуществления. Главная цель методов антикризисного управления предприятием заключается в обеспечении устойчивых позиций на рынке и стабильных результатов деятельности предприятия при любых экономических, политических, социальных изменениях в стране; для определения масштабов кризиса, необходимо провести анализ состояния предприятия и на основе полученных ресурсов можно переходить к выбору методов преодоления кризиса; ведение антикризисного управления на предприятии должно иметь целью осуществление следующих основных мероприятий: диагностика процессов и тенденций, приводящих к кризисным ситуаций, заблаговременная подготовка на случай возникновения чрезвычайных ситуаций (антикризисная профилактика), а также организация и координация эффективных действий для преодоления чрезвычайных кризисных ситуаций и их последствий.

Ключевые слова: *антикризисное управление, кризис предприятия, кризисные ситуации, методы антикризисного управления.*

Постановка проблеми. За останні роки більшість країн світу охопила глобальна фінансово-економічна криза, яка не оминула й Україну, складність якої полягає у тому, що економічна система нашої країни відноситься до транзитивних економік, тобто перебуває в стадії всеохоплюючих трансформаційних змін. Характерними рисами такої системи є кризовість та інституційна нерівновага [2, с. 150]. Тобто, з точки зору економічної теорії можна стверджувати, що українські підприємства були більш схильні до настання кризових явищ, наслідком чого стали масове неплатоспроможність та банкрутство вітчизняних підприємств. Тому ефективне антикризове управління стало однією з найважливіших проблем, які потребують уваги науковців.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичним та практичним аспектам питань присвячені праці багатьох вітчизняних та закордонних науковців, зокрема: І.О. Бланк, В.О. Василенко, А.П. Градов, А Г. Грязнова, Е.М. Коротков, О.В. Коваленко, Л.О. Лігоненко, Є.І. Ляшенко, Л.С. Ситник, О.О. Терещенко, А.Д. Чернявський, З.Є. Шершньова, А. М. Штангрет.

Формулювання цілі статті. Метою статті є дослідження сутності поняття “антикризове управління” та визначення основних методів його здійснення.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні враховуючи сучасні умови господарювання, їх специфічний та гострий характер, необхідно дослідити основні проблемні ситуації, які можуть виникнути, спричинивши загрозу діяльності підприємства та розробити заходи по виходу підприємств з кризи.

У загальному розумінні криза – це переломний етап функціонування будь-якої системи, коли вона піддається впливу ззовні або зсередини, що потребує від неї якісно нового реагування. Основна особливість кризи полягає в тому, що вона загрожує руйнацією системи (частково або повністю) [2, с. 4].

Відповідно до праці Е.М. Короткова антикризове управління – це управління, в якому поставлено певним чином передбачення небезпеки кризи, аналіз її симптомів, заходів для зниження негативних наслідків кризи і використання її факторів для наступного стійкого розвитку організації, обґрунтовуючи такі його базові положення: кризи можна передбачати, очікувати й викликати; кризи у певній мірі можна прискорювати, випереджати, відсувати; до криз можна і необхідно готуватися; кризи можна пом'якшувати; управління в умовах кризи вимагає особливих підходів, спеціальних знань, досвіду і мистецтва; кризові процеси можуть бути до певної межі керованими; управління процесами виходу з кризи здатне прискорювати ці процеси та мінімізувати їхні наслідки [1, с. 234].

Під антикризовим треба розуміти управління, здатне запобігати або пом’якшувати кризові ситуації у виробничо-господарській діяльності, а також утримувати функціонування підприємства в режимі виживання в період кризи і виходити з кризового стану з мінімальними втратами [2, с. 16].

Деякі вчені вважають, що сутність антикризового управління підприємством полягає в здатності керівництва до аналізу і регулювання механізму планування і розподілу прибутку. Основним проблемним питанням в кризовому стані підприємства є фінансування. Також зазначається, що важлива роль в антикризовому управлінні належить державі [3, с. 320].

Проаналізувавши поняття “антикризове управління” можна виділити наступні підходи:

1) фінансова санація з метою уникнення банкрутства;

2) своєчасне та адекватне реагування на окремі кризові явища в фінансовому розвитку підприємства;

3) застосування антикризового управління лише на період подолання кризи [5, с. 659].

Отже, можна зазначити, що сутність антикризового управління полягає у системі своєчасних прийомів і методів, здатних попередити фінансову кризу і уникнути банкрутства. Комплексна діагностика можливих причин розвитку кризи на підприємстві включає:

– аналіз ефективності поточної стратегії і її функціональних напрямів (стратегія в області управління фінансами, продажами і виробництвом). Для цього проводиться моніторинг зміни ключових показників діяльності підприємства за функціональними напрямами;

– аналіз конкурентних переваг, сильних і слабких сторін, а також можливостей і загроз (SWOT-аналіз);

– аналіз конкурентоспроможності цін і витрат підприємства [4, с. 56].

Основні методи антикризового управління підприємством можна розділити на дві групи .

Перша група – тактичні методи. До них відносяться санація, даунсайзинг та банкрутство. Застосування цих методів спрямовано на швидке покращення фінансових показників підприємства, тобто подолання наслідків кризи. Проте у більшості випадків цих методів недостатньо для усунення причин кризового стану – неефективної системи управління [8, с. 312].

Другу групу умовно можна назвати групою стратегічних методів. До цієї групи належать такі методи: ліквідація, злиття, реструктуризація, створення нових підприємств, модернізація, діверсифікація, реінжиніринг та регуляризація. Результати їхнього застосування підприємство відчуває, як правило, не одразу, проте їх використання змінює сутність бізнесу, змінює його якісні характеристики, такі, як конкурентоспроможність, інвестиційна привабливість, клієнтоорієнтованість, інноваційність [8, с.312].

Одними з ефективних методів, спрямованих на покращення якісних характеристик діяльності підприємства, є злиття та діверсифікація. Ці методи полягають в об’єднанні у межах однієї організації різних стадій виробництва та розподілу, різних видів діяльності. Застосування цих методів стає доцільним тоді, коли така інтеграція призводить до суттєвої економії на масштабі чи до значного зменшення транзакційних витрат [8, с. 313].

Також дієвим є метод реструктуризації. Він передбачає зміни організаційної структури та системи управління підприємством, його капіталу, з метою оздоровлення бізнес-процесів, які переводяться на принципи самофінансування та самоуправління. Найчастіше цей метод використовується у випадку, коли існуюча система неспроможна забезпечити ефективне управління та розвиток усіх напрямків підприємства одночасно [6, с. 120].

Для більшості підприємств, що опинилися у кризовому становищі, першим методом, що стає у нагоді, є санація. У загальному розумінні санація – це комплекс дій, заходів, вживаних державою, її органами, банківськими інституціями, спрямованих на попередження фінансового спаду, банкрутства організацій, фірм різної форми власності, поліпшення їхнього фінансового стану. Здійснюється шляхом надання додаткових кредитів, інвестицій, випуску чи закупівлі цінних паперів, створення режиму найбільшого сприяння: пільгового оподаткування, надання митних пріоритетів, реорганізації і технічного переоснащення виробництва, перепрофілювання номенклатури виготовлюваної продукції тощо [5, с. 659]. Цей метод об’єднує сукупність заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційного та соціального характеру, спрямованих на швидке покращення фінансових показників підприємства за рахунок зміни структури

активів та пасивів підприємства. До санаційних заходів слід віднести консервацію, оренду та розпродаж основних засобів, що не використовуються підприємством, заміну короткострокових боргових зобов'язань на довгострокові, передачу об'єктів соціальної сфери до муніципальної власності тощо [6, с. 124].

Ще одним методом "невідкладної" допомоги, що дає можливість швидко покращити показники діяльності підприємства, є даунсайзинг – зменшення розміру організації для поліпшення її функціонування і зниження витратної частини бюджету, головним чином, за рахунок скорочення кадрів. Також існує визначення, згідно з яким "даунсайзинг" визначається як комплекс заходів (стратегія), пов'язаних з оптимізацією розмірів організації за рахунок проведення більш ефективної HR-діяльності, перетворення структури фірми, зміни ключових цілей і робочих процесів [7, с. 124].

Існування такої значної кількості методів пов'язано, принаймні, з двома причинами: наявністю декількох підходів до антикризового управління підприємством і різною природою та причиною самих кризових явищ. Залежно від причин виникнення, існують три основні види кризових ситуацій:

– кризи, що пов'язані з невідповідністю стратегії фірми умовам зовнішнього оточення;

– кризи, що пов'язані з невідповідністю реальних цілей фірми обраній стратегії;

– кризи, що пов'язані з невідповідністю існуючої організації обраній стратегії [6, с. 125].

На відміну від стратегічних методів, використання тактичних залежить від глибини кризи та підходів до антикризового менеджменту. Виділяють три основні підходи: активний, реактивний та плановий (прогнозний).

Різниця між ними полягає у тому, як і коли підприємство реагує на кризові явища.

Активний підхід використовують відносно невеликі фірми, що швидко розвиваються. Вони досить швидко виявляють відхилення показників діяльності фірми від нормальних параметрів, аналізують причини та швидко вживають заходів для подолання причин та наслідків кризи [6, с. 126].

Використання реактивного підходу, головним чином, притаманне великим підприємствам, що мають тривалу історію успішної діяльності. Такі фірми зазвичай довго не визнають сигналів про формування кризових явищ, не гнучко реагують на їх прояви, починають вживати антикризових заходів з значним запізненням, коли криза набуває значного масштабу.

Прогнозний підхід частіш за все використовується компаніями, що активно розвиваються та мають сучасні системи управління. Цей підхід полягає у постійному аналізі характеристик внутрішнього та зовнішнього середовища та прогнозуванні можливості виникнення кризових явищ. На підставі таких прогнозів фірми заздалегідь вживають заходів для запобігання кризи, таким чином зменшуючи збитки [6, с. 127].

Таким чином, вибір тактичних методів залежить від глибини кризи, а стратегічних – від причин кризи. Для визначення виду та глибини кризи необхідно серйозну увагу приділяти діагностичному аналізу стану підприємств. Тільки маючи результати такого аналізу, можна переходити до вибору методів подолання кризи. Помилки у такому стратегічно важливому виборі зазвичай дорого коштують підприємствам.

Висновки. Отже, антикризове управління є системою управління, що має комплексний характер та спрямована на попередження, запобігання кризових явищ і виявлення причин кризи, виду, можливих сценаріїв розвитку, інструментів по виходу з неї, з метою подальшого функціонування підприємства. Якщо дотримуватись основних принципів проведення антикризового управління, то є вірогідність того, що підприємство ефективніше і швидше вийде з кризового стану.

Література

1. Антикризисное управление : [учебник] / Э. М. Коротков, А. А. Беляев, Д. В. Валовой и др. / [Э. М. Коротков (ред.)]. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 432 с.

2. Чернявський А. Д. Антикризове управління підприємством : навч. посібник / А. Д. Чернявський. – К. : МАУП, 2006. – 256 с.

3. Антикризисное управление / Под. ред. проф. С. С. Ильина ; Нац. институт бизнеса. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2004. – 512 с.

4. Антикризове фінансове управління підприємством : навч. посібник / Є. І. Ляшенко ; Мін-во освіти і науки України ; Запорізький ін-т держ. та муніципального управління. – К. : ЦНЛ, 2005. – 208 с.

5. Ковальчук І. В. Економіка підприємства : навч. посібник / І. В. Ковальчук. – К. : Знання, 2008. – 697 с.

6. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. – К., 2009. – 390 с.

7. Грачов В. І. Управління фінансовою санацією : навч. посібник / В. І. Грачов, І. П. Косарева, В. В. Прохорова, Т. Б. Кузьменко ; Харків. нац. екон. ун-т. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2007. – 208 с.

8. Антикризове управління: теорія, методологія та механізми реалізації : монографія / О. В. Коваленко ; ЗДІА. – Запоріжжя : ЗДІА, 2011. – 465 с.

References

1. Antikrizisnoe upravlenie : uchebnik / E. M. Korotkov, A. A. Belyaev, D. V. Valovoy i dr. / [E. M. Korotkov (red.)]. – M. : INFRA-M, 2000. – 432 s.

2. Chernyavskiy A. D. Antikrizove upravlinnya pidpriemstvom: navch. posibnik / A. D. Chernyavskiy. – K. : MAUP, 2006. – 256 s.

3. Antikrizisnoe upravlenie / Pod. Red. prof. S. S. Ilina ; Natsionalnyiy institut biznesa. – Rostov-na-Donu : Izd-vo “Feniks”, 2004. – 512 s.

4. Antikrizove finansove upravlinnya pidpriemstvom : navchalniy posibnik / E. I. Lyashenko ; Min-vo osviti i nauki Ukrayini, Zaporizkiy In-t derzh. ta munitsipalnogo upravlinnya. – K. : TSNL, 2005. – 208 s.

5. Kovalchuk I. V. Ekonomika pidpriemstva : navch. posib. / I. V. Kovalchuk. – K. : Znannya, 2008. – 697 s.

6. Ligonenko L. O. Antikrizove upravlinnya pidpriemstvom: teoretiko-metodologichni zasadi ta praktichniy Instrumentariy. – K., 2009. – 390 s.

7. Grachov V. I. Upravlinnya finansovoyu sanatsieyu : navch. posibnik / V. I. Grachov, I. P. Kosareva, V. V. Prohorova, T. B. Kuzmenko ; Harkivskiy natsionalniy ekonomichniy un-t. – Harkiv : VD “INZHEK”, 2007. – 208 s.

8. Antikrizove upravlinnya: teoriya, metodologiya ta mekhanizmi realizatsiї : monografiya / O. V. Kovalenko ; ZDIA. – Zaporizhzhya : ZDIA, 2011. – 465 с.

Надіслана/Written: 1.09.2015 р.
Надійшла/Received: 2.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 658.5:005.21:005.336.1

Г. О. ШВИДАНЕНКО, М. О. МИХАЙЛЮК
Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

СЕЛЕКЦІЯ СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено базові підходи до визначення сутності економічної категорії "ефективність", деталізовано основні види стратегій підвищення рівня ефективності діяльності та адаптовано їх відповідно до ефективної господарської діяльності підприємства.

Ключові слова: *ефективність, стратегія, загальнокорпоративна стратегія, бізнес-стратегія, функціональна стратегія, збалансована система показників.*

G. A. SHVIDANENKO, M. A. MYKHAILIUK
Kyiv National Economic University named Vadym Hetman

SELECTION OF STRATEGY OF INCREASE OF EFFICIENCY OF ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Abstract – Research objective is illumination of the main theoretical and applied bases of justification of the strategy aimed at providing increase of efficiency of economic activity of the enterprise. In article basic approaches to definition of essence of the economic category "efficiency" are investigated, is detailed main types of strategy of increase of level of efficiency of activity of subjects of economy and adapted them according to effective economic activity of the enterprise. The balanced system of indicators is the tool of a complex assessment and performance management of functioning of the enterprise as allows to investigate both its financial and non-financial component of activity.

Key words: *efficiency, strategy, All-corporate strategy, business strategy, functional strategy, balanced system of indicators.*

Г. А. ШВЫДАНЕНКО, М. А. МИХАЙЛЮК
Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана

СЕЛЕКЦИЯ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Целью исследования является освещение основных теоретических и прикладных основ обоснования стратегии, направленной на обеспечение повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия. В статье исследованы базовые подходы к определению сущности экономической категории "эффективность", детализировано основные виды стратегий повышения уровня эффективности деятельности субъектов хозяйства и адаптировано их в соответствии с эффективной хозяйственной деятельности предприятия. Сбалансированная система показателей является инструментом комплексной оценки и управления результативностью функционирования предприятия, поскольку позволяет исследовать как его финансовую так и нефинансовую составляющую деятельности.

Ключевые слова: *эффективность, стратегия, Общекорпоративная стратегия, бизнес-стратегия, функциональная стратегия, сбалансированная система показателей.*

Постановка проблеми Створенню принципово нової системи стратегічного управління підприємством належить важлива роль з-поміж проблем, безпосередньо пов'язаних з розбудовою економіки України, її трансформацією на ринкових засадах. Стратегія та її деталізація за окремими функціональними напрямами є головним орієнтиром у процесі функціонування компанії, оскільки дає змогу синхронізувати діяльність усіх підрозділів господарюючого суб'єкта навколо єдиної мети та досягти максимально позитивного ефекту у довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У наукових працях і прикладних дослідженнях проблемам обґрунтування стратегії підвищення ефективності господарської діяльності суб'єктів господарювання приділяли увагу такі іноземні та вітчизняні фахівці, як Петті В., Кене Ф., Рікардо Д., Емерсон Г., Котарбіньський Т., Фітас Ю. Н., Гриценко Л. Л., Височина А. В., Мельник Ю. М., Савченко О. С. Разом з тим дане питання є надзвичайно актуальним і потребує подальшого наукового дослідження з позиції комплексного підходу з урахуванням сучасних аспектів розвитку підприємств.

Формулювання цілі статті. Метою дослідження є висвітлення основних теоретичних і прикладних засад обґрунтування стратегії, спрямованої на забезпечення підвищення ефективності господарської діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Плюралізм наукових поглядів і нечіткість визначення категорії "ефективність" і сьогодні часто призводить до ототожнювання її з іншими економічними поняттями. Наприклад, термін "ефективність" часто використовують як синонім продуктивності, рентабельності, прибутковості, результативності тощо [2, с. 283]. Для правильного розуміння сутності даної економічної категорії, насамперед, доцільно визначитися із її сутнісним наповненням. Науковці пропонують різні підходи до визначення змісту терміну "ефективність" (табл. 1). Вважатимемо економічною категорією "ефективність", що відображає співвідношення результату та витрат, результату та цілей, результату та потреб, результату та цінностей різних аспектів діяльності.

За результатами проведених досліджень, ми трактуємо ефективність діяльності підприємства як співвідношення сукупності усіх вигод до витрат, що здійснює суб'єкт господарювання. Іншими словами, ефективність господарської діяльності підприємства характеризується отриманими у процесі господарської

діяльності результатами, які відображають досягнення мети в процесі розвитку компанії та конкурентним успіхом її на ринку, з урахуванням конкурентоспроможності та ціни продукції, а також витратами для досягнення поставлених цілей.

Таблиця 1

Підходи до визначення сутності категорії "ефективність"

Автор	Підхід
В. Петті, Ф. Кене	Використовували не як самостійне економічне поняття, а вживали у значенні результативності для оцінювання урядових та приватних заходів з позиції сприяння покращенню економічного життя [4, с. 194–195]
Д. Рікардо	Ефективність використовує не в значенні результативність, а як відношення результату до певного виду витрат [3]. З цього часу поняття "ефективність" набуває статусу економічної категорії
Г. Емерсон	Ефективність – основне завданням управління, побачити її зв'язок з функціональністю [2, с. 283]
Т. Котарбіньський	Ефективність у відрізняється багатозначністю вживання. Це пов'язано з тим, що ефективність, правильність і успішність не відділялися один від одного. Ефективність набуває рис корисності, точності, майстерності, чистоти [2, с. 284]
"Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера"	Ефективність – відносний ефект, результативність процесу, операції, проекту, що визначається як відношення результату до затрат, які зумовили його одержання [5, с. 198]
Економічна енциклопедія	Ефективність – здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які відзначаються як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат [6, с. 508]

Складовою ефективної господарської діяльності підприємства є дієва стратегія. Найбільш повним, на нашу думку, є визначення стратегії підприємства як набору стратегічних напрямків діяльності, місії, цілей та способів їхнього досягнення для забезпечення високого рівня адаптивності до змін зовнішнього середовища та прибутковості.

Відомо, що виділяють ієрархічні рівні стратегій: генеральну (корпоративну, загальну), бізнес-стратегію і функціональні стратегії. Генеральна – це загальна стратегія для підприємства в цілому, вона визначає, яким бізнесом буде займатися суб'єкт господарювання (рис. 1), їй підпорядковується конкурентна стратегія, яка використовується за окремими бізнес-напрямами (продуктами). Головна мета її розроблення – визначення способів створення конкурентних переваг і усунення негативних наслідків зростання рівня конкуренції. Функціональні стратегії формуються за бізнес-процесами підприємства і слугують забезпеченню матеріального підґрунтя реалізації генеральної та конкурентної стратегій [8, с. 248].

Рис. 1. Матриця загальнокорпоративних стратегій

Бізнес-стратегія включає комплекс заходів і підходів для успішного функціонування компанії з описом шляхів створення стабільної та довгострокової конкурентної позиції. Іншими словами керівництво вважає доцільними застосовувати у даній конкурентній ситуації, при існуючих тенденціях в економіці, рівня розвитку технології, демографічному складі та потребах покупця, законодавчій базі та інших зовнішніх факторах. Крім цього, дана стратегія слугує: для досягнення оптимальних індикаторів у конкретній сфері діяльності; з метою визначення засобів конкурентної боротьби фірми на цільових ринках; своєчасного реагування на зміни в зовнішньому середовищі; для забезпечення стійких конкурентних переваг; об'єднання стратегічних ініціатив функціональних відділів; вирішення конкретних стратегічних проблем (рис. 2).

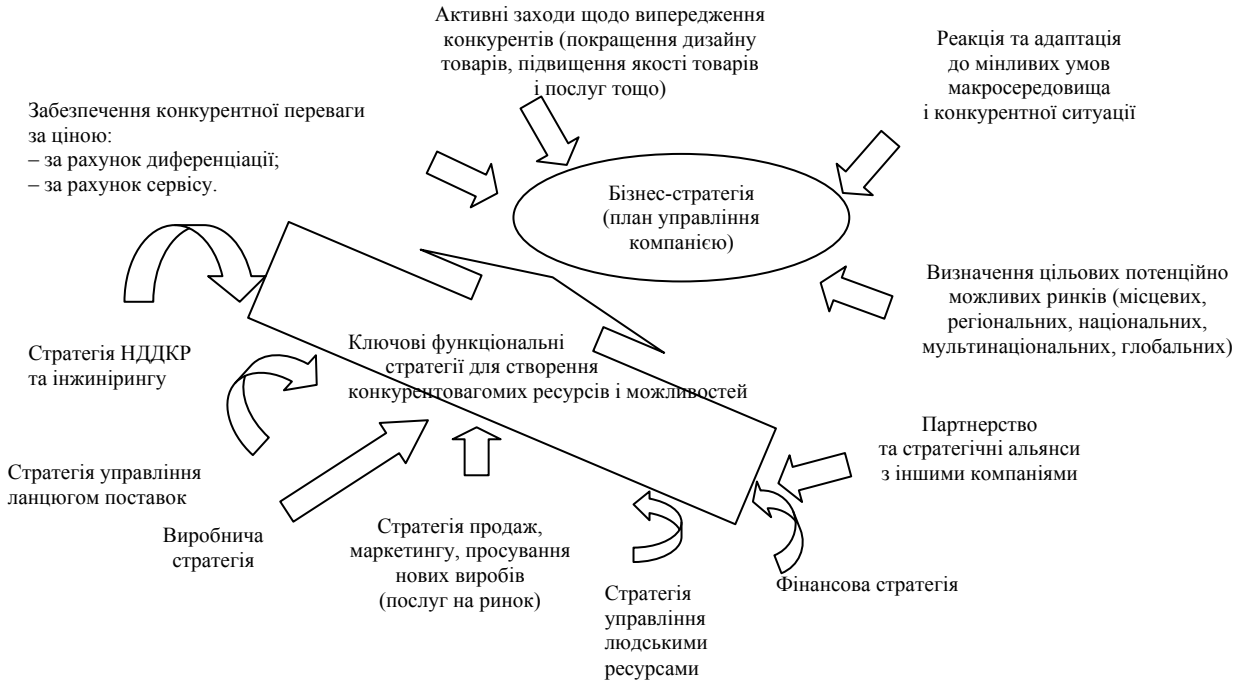


Рис. 2. Складові бізнес-стратегії для однопрофільної компанії [адаптовано авторами]

Загальновживаною класифікацією конкурентних стратегій є класифікація М. Портера, за якою виділяють стратегію диференціації, цінового лідерства та фокусування. Разом з тим на особливу увагу заслуговують стратегії "наступу" та "оборони", запропоновані Е. Райсом і Дж. Траутом. З урахуванням даних стратегій та наявного досвіду, ми пропонуємо рекомендації, що застосовуються в маркетинговій сфері, для ефективної діяльності підприємства: орієнтуватися на покупців і конкурентів; бути винахідливим; використовувати принцип масштабування; намагатися створити найкращий товар та послуги; випускати товари та послуги, які роблять попередні товари морально застарілими; якщо обрано стратегію наступу: приймати до уваги "силу позиції" лідера; використовувати елемент новизни та ексклюзивності;сформувати чіткий план дій; використовувати комунікацію – як шлях зв'язку з покупцями; бути готовим цивілізовано відповісти на дії конкурента; залишати кошти в резерві у відповідь на привабливі пропозиції конкурентів та захист правових інтересів; керівник повинен бути гнучким, володіти корпоративним мисленням, харизматичним, бути рішучим, знати прикладні аспекти даного бізнесу, знати правила, а головне використовувати їх у своїй діяльності.

Реалізація генеральної та конкурентної стратегій забезпечується їх конкретизацією у межах функціональної стратегії. Функціональна стратегія – тип забезпечувальної стратегії у "стратегічному наборі", що визначає стратегічну орієнтацію певної функціональної підсистеми управління підприємством, яка забезпечує їй досягнення цілей, а також (за наявності взаємопов'язаних обґрунтованих функціональних стратегій) керованість процесами виконання загальних стратегій та місії фірми. Вважатимемо, що функціональними стратегіями є маркетингова, матеріально-технічного та логістичного забезпечення, інноваційна, виробнича, управління персоналом, прибуткова [9, с. 348]. На сучасному етапі особливої уваги заслуговує стратегія прибутковості, яка безпосередньо пов'язана зі стратегією лідирування на основі зниження витрат. Збалансування підприємцями взаємозумовлених видів стратегій дозволяє виокремити ланцюг стратегій прибутковості підприємства: лідирування на основі зниження витрат → зниження цін → зростання прибутковості на основі розширення масштабів виробництв для самофінансування [20]. Вважаємо, що кожне підприємство повинне обирати та деталізувати функціональні стратегії відповідно до цілей власної діяльності.

Нами доведено, що лише вміле застосування всієї сукупності стратегій може забезпечити підвищення ефективності господарської діяльності підприємства.

Одним із можливих інструментів оцінювання стратегії підприємства, виявлення резервів для забезпечення стабільності та покращення організації бізнес-процесів, взаємодії з групами впливу та низки інших критеріїв є впровадження збалансованої система показників (ЗСП), розроблена Р. Капланом і Д. Нортоном. Дана концепція дозволяє зміщувати аспект дослідження з оцінювання лише фінансових індикаторів ефективності функціонування компанії на значно ширше коло показників, зокрема тих, які стосуються бізнес-процесів, клієнтури, можливостей розвитку суб'єкта господарювання. Система збалансованих показників включає ключові показники (індикатори) ефективності (KPI). KPI – це система фінансових і нефінансових показників, що впливають на кількісну або якісну зміну результатів по відношенню до стратегічної цілі (або очікуваного результату) [14, с. 88].

ЗСП має велику кількість переваг і недоліків (табл. 2).

Таблиця 2

Переваги та недоліки ЗСП у застосуванні на підприємстві

Переваги	Недоліки
– проста структура для опису стратегічних задач та моніторингу діяльності; – побудова системи управління навколо нових наборів показників та нових способів їх виміру; – розробка методології та пошук коефіцієнтів ведуть до розуміння специфіки діяльності; – взаємозв'язок оперативного та стратегічного менеджменту; – створення схеми для формування зверху вниз стратегії за всіма ієрархічним рівням	– показники дуже загальні й не вказують працівникам на необхідну для досягнення успіху поведінку; – невідпрацьованість процесів реалізації; – надмірна інтенсивність і тривалість пошуку найбільш досконалого варіанта ЗСП; – відсутня можливість отримання достатньої інформації з ряду оцінних показників; – спрощення діяльності підприємства; – вибір стратегічних дій в ЗСП може бути помилковим; – концепцією не передбачені механізми розв'язання конфліктів

При проекції "клієнтури" підприємство має з'ясувати, яким чином сприйматимуть його споживачі для досягнення максимально позитивного ефекту. У проекції "бізнес-процеси" необхідно визначити ключові параметри, вдосконалення яких дасть змогу покращити обслуговування клієнтів. Проекція "розвитку" визначається кваліфікацією й продуктивністю персоналу. Проекція "фінанси" генерує позитивні результати описаних раніше напрямів і надає можливість покращити фінансові показники компанії й збільшити її вартість [1, с. 162–166]. На основі критичного огляду підходів різних науковців ми пропонуємо використовувати ряд ключових індикаторів оцінювання ефективності господарської діяльності підприємства (табл. 3).

Кожне підприємство функціонує у певному середовищі. В ринковій економіці середовище переважно і забезпечує ефективність діяльності підприємства, навіть, значною мірою, детермінує його існування. Саме тому розробка стратегії і починається з діагностування та прогнозування розвитку середовища підприємства. У світовій економічній науці аналіз основних факторів зовнішнього середовища називають PEST-аналізом.

Таблиця 3

Набір ключових індикаторів за проекціями ЗСП

Проекція	Показник
Фінанси	Прибутковості, ділової активності, ліквідності, фінансової стійкості
Клієнтура	Частка ринку, обсяг попиту (продажів), строки виконання одного замовлення, частка браку (%), кількість постійних і нових клієнтів [19, с. 166]
Бізнес процеси	Коефіцієнт зносу, коефіцієнт придатності, фондовіддача, фондомісткість, фондоозброєність, частка основної діяльності у структурі доходу, широта та глибина асортиментного ряду, тривалість операційного та виробничого циклів, адміністративні витрати тощо
Навчання та зростання	Продуктивність праці, трудомісткість, коефіцієнт плинності кадрів, середній стаж роботи, середня заробітна плата, рівень задоволеності працівників, частка працівників, що пройшли курси підвищення кваліфікації [19, с. 166]

Найбільш відомим і популярним методом діагностики середовища є SWOT–аналіз, також застосовують аналіз п'яти конкурентних сил М. Портера, матрицю BCG, дев'ятичарункову багатофакторну матрицю компаній "Дженерал електрик" та "МакКінсі", матрицю консалтингової групи "Артур Д. Літтл", матрицю Г. Хемела та К. Прахалада, матрицю І. Ансоффа "продукт–ринок», матрицю споживача, матрицю Ж.-Ж. Ламбена тощо.

Що ж до функціональних стратегій, то своєю сутністю вони мають зменшувати загрози зовнішнього середовища та сприяти використанню можливостей для формування конкурентних переваг підприємства, тому при розробці функціональних стратегій слід використовувати результати SWOT-аналізу. На основі критичного огляду підходів різних науковців ми пропонуємо оцінювати функціональні стратегії за показниками, що наведено у таблиці 4.

Таблиця 4

Групи показників для оцінювання функціональних стратегій

Стратегія	Група показників
Маркетингова	Темпи зростання обсягів, абсолютна і відносна частка, широта асортименту, витрати на дистрибуцію, цінова політика, сегментування продуктів, сприйняття торгової марки ключовими споживачами
Управління персоналом	Продуктивність праці, коефіцієнт плинності кадрів, безпека праці, мотивація персоналу
Фінансова	Прибуток, рентабельність, собівартість, фінансовий стан, ризик, вартість капіталу
Виробнича стратегія	Витрати на одиницю продукції, відсоток виконання замовлень, відсоток вчасних поставок сировини і матеріалів на підприємстві, відсоток бракованої продукції, вартість та відсоток гарантійних ремонтів, час для випуску нових продуктів, кількість продуктових модифікацій та варіантів заміни
Інноваційна	Витрати на інновації, ефективність інновацій, ступінь оновлення продукції

Висновки*:* Існують різні стратегії підвищення ефективності господарської діяльності підприємства. Кожна зі зазначених вище стратегій має свої особливості. ЗСП є інструментом комплексного оцінювання й управління результативністю функціонування підприємства, оскільки дає змогу діагностувати як його фінансову так і нефінансову складову діяльності. Проведене дослідження показало, що підвищення рівня ефективності діяльності суб'єктів господарювання можливо за різними стратегіями.

Література

1. Грищенко Л. Л. Збалансована система показників як інструмент оцінювання стратегії підприємства / Л. Л. Гриценко, А. В. Височина // Економіка та управління підприємствами актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 3 (129). – С. 161–167.
2. Фітас Ю. Н. Сутність поняття "ефективність банківської діяльності" / Ю. Н. Фітас // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2012. – № 36. – С. 282–288.
3. Бізнес-словник: економіка, фінанси, банки, інвестиції, кредити : англо-укр. ; понад 12500 термінів / Уклад.: С. Я. Єрмоленко, В. І .Єрмоленко]. – К. : Школа, 2002. – 720 с.
4. Дехтяр Н. А. Ефективність фінансів державного сектору економіки: сутність, значення та фактори формування / Н. А. Дехтяр, І. М. Боярко, О. В. Дейнека // Інноваційна економіка. – 2011. – № 1. – С. 194–201.
5. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / За ред. Р. Дяків. – К. : Міжнар. екон. фундація, 2000. – 703 с.
6. Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 1 / С. В. Мочерний та ін. – К. : Академія, 2000. – 864 с.
7. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навч. посібник / С. М. Клименко, О. С. Дуброва, Д. О. Барабань та ін. – К. : КНЕУ, 2006. – 527 с.
8. Економіка підприємства : підручник / [М. Г. Грещак, В. М. Колот ; О. Г. Мендрул [та ін.] ; за заг. та наук. ред. Г. О. Швиданенко. – Вид. 4-те, перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2009. – 816 с.
9. Шершньова З. Є. Менеджмент організацій : підручник / З. Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
10. Артур А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / Артур А., Томсон-мл., А Дж. Стрикленд III. ; пер. с англ. – 12-е изд. – М. : Вильямс, 2007. – 928 с.
11. Райс Эл. Маркетинговые войны / Эл. Райс, Дж. Траут. – СПб. : Питер, 2003. – 256 с.
12. Мальцева А. Менеджмент. Стратегии с которыми побеждают / А. Мальцева. – М. : ИД "Максимум", 2006. – 315 с.
13. Стратегічне управління [Електронний ресурс] : навч. посібник / А. П. Міщенко. – К. : Центр навч. л-ри, 2004. – 336 с. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/12980108/marketing/analiz_konkurentiv
14. Цюцюра С. В. Ключові показники ефективності. принципи розробки ключових показників ефективності для бюджетної сфери / С. В. Цюцюра, О. В. Криворучко, М. І. Цюцюра // Управління проектами. Управління розвитком складних систем. – 2012. – С. 87–91.
15. Мельник Ю. М. Проблеми застосування збалансованої системи показників на вітчизняних підприємствах / Ю. М. Мельник, О. С. Савченко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – № 1. – 2011. – С. 192–203.
16. Гребешкова О. М. Стратегія зовнішнього зростання підприємства: теоретичне позиціювання та методичне забезпечення : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.06.01 / О. М. Гребешкова ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2005. – 20 с.
17. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний етап та напрямки розвитку : монографія / А. П. Наливайко. – К. : КНЕУ, 2001. – 227 с.
18. Стратегія підприємства: адаптація організацій до впливу світових суспільно-економічних процесів : монографія / А. П. Наливайко, Т. І. Решетняк, Н. М. Євдокимова та ін. ; за ред. А. П. Наливайка. – К. : КНЕУ, 2013. – 454 с.
19. Наливайко А. П. Теоретичні засади стратегії підприємства : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.06.01 / А. П. Наливайко ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2002. – 32 с.
20. Дзюбенко Л. М. Організаційно-економічне забезпечення прибутковості підприємств : автореф. дис… канд. екон. наук : 08.00.04 / Л. М. Дзюбенко ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2007. – 20 с.

References

1. Gry`cenko L. L. Zbalansovana sy`stema pokazny`kiv yak instrument ocinyuvannya strategiyi pidpry`yemstva / L. L. Gry`cenko, A. V. Vy`sochy`na // Ekonomika ta upravlinnya pidpry`yemstvamy` aktual`ni problemy` ekonomiky`. – #3 (129). – 2012. – S. 161–167.

2. Fitas Yu. N. Sutnist` ponyattya «efekty`vnist` bankivs`koyi diyal`nosti» / Yu. N. Fitas // Problemy` i perspekty`vy` rozvy`tku bankivs`koyi sy`stemy` Ukrayiny`. – 2012. – # 36. – S. 282–288.

3. Biznes-slovny`k: ekonomika, finansy`, banky`, investy`ciyi, kredy`ty` : anglo-ukr. ; ponad 12500 terminiv / Uklad. S. Ya. Yermolenko, V. I. Yermolenko. – K. : Shkola, 2002. – 720 s.

4. Dextyar N. A. Efekty`vnist` finansiv derzhavnogo sektoru ekonomiky`: sutnist`, znachennya ta faktory` formuvannya / N. A. Dextyar, I. M. Boyarko, O. V. Dejneka // Innovacijna ekonomika. – 2011. – # 1. – S. 194–201.

5. Ency`klopediya biznesmena, ekonomista, menedzhera / Za red. R. Dyakiv. – K. : Mizhnarodna ekonomichna fundaciya, 2000. – 703 s.

6. Ekonomichna ency`klopediya : u tr`ox tomax. T. 1 / S. V. Mocherny`j ta in. – K. : Akademiya, 2000. – 864 s.

7. Upravlinnya konkurentospromozhnistyu pidpry`yemstva : navchal`ny`j posibny`k / S. M. Kly`menko, O. S. Dubrova, D. O. Barabas`, T. V. Omel`yanenko, A. V. Vakulenko. – K. : KNEU, 2006. – 527 s.

8. Ekonomika pidpry`yemstva : pidruchny`k/ [M. G. Greshhak, V. M. Kolot; O. G. Mendrul [ta in.] ; za zag. ta nauk. red. G. O. Shvy`danenko. – vy`d. 4-te, pererob. i dop. – K. : KNEU, 2009. – 816 s.

9. Shershn`ova Z. Ye. Pidruchny`k / Z. Ye. Shershn`ova. – 2-ge vy`d., pererob. i dop. – K. : KNEU, 2004. – 699 s.

10. Artur A. Strategy`chesky`j menedzhment: koncepcy`y` y` sy`tuacy`y` dlya analy`za / A. Artur, Tomson-ml., A Dzh. Stry`klend III. – 12-e y`zdany`e: Per. s angl. – M. : Y`zdatel`sky`j dom “Vy`l`yams”, 2007. – 928 s.

11. Rajs Эl. Markety`ngovыe vojnы / Эl. Rajs, Dzh. Traut. – SPb : Py`ter, 2003. – 256 s.

12. Mal`ceva A. Menedzhment. Strategy`y` s kotorыmy` pobezhdayut / A. Mal`ceva. – Y`zdatel`sky`j Dom “Maksy`mum”, 2006. – 315 s.

13. Strategichne upravlinnya [Elektron. resurs] : navch. posibny`k / A. P. Mishhenko. – Ky`yiv : Centr navch. l-ry`, 2004. – 336 s. – Rezhy`m dostupu: http://pidruchniki.com/12980108/marketing/analiz_konkurentiv

14. Cyucyura S. V. Klyuchovi pokazny`ky` efekty`vnosti. pry`ncy`py` rozrobky` klyuchovy`x pokazny`kiv efekty`vnosti dlya byudzhetnoyi sfery` / S. V. Cyucyura, O. V. Kry`voruchko, M. I. Cyucyura // Upravlinnya proektamy`. Upravlinnya rozvy`tkom skladny`x sy`stem. – 2012. – S. 87–91.

15. Mel`ny`k Yu. M. Problemy` zastosuvannya zbalansovanoyi sy`stemy` pokazny`kiv na vitchy`znyany`x pidpry`yemstvax / Yu. M. Mel`ny`k, O. S. Savchenko // Markety`ng i menedzhment innovacij. – 2011. – # 1. – S. 192–203.

16. Grebeshkova O. M. Strategiya zovnishn`ogo zrostannya pidpry`yemstva: teorety`chne pozy`ciyuvannya ta metody`chne zabezpechennya : avtoref. dy`s… kand. ekon. nauk : 08.06.01 / O. M. Grebeshkova ; Ky`yiv. nacz. ekon. un-t. – K., 2005. – 20 s.

17. Naly`vajko A. P. Teoriya strategiyi pidpry`yemstva. Suchasny`j etap ta napryamky` rozvy`tku : monografiya / A. P. Naly`vajko. – K. : KNEU, 2001. – 227 s.

18. Strategiya pidpry`yemstva: adaptaciya organizacij do vply`vu svitovy`x suspil`no-ekonomichny`x procesiv : monografiya / A. P. Naly`vajko, T. I. Reshetnyak, N. M. Yevdoky`mova ta in. ; za red. A. P. Naly`vajka. – K. : KNEU, 2013. – 454 s.

19. Naly`vajko A. P. Teorety`chni zasady` strategiyi pidpry`yemstva : avtoref. dy`s... kand. ekon. nauk : 08.06.01 / A. P. Naly`vajko ; Ky`yiv. nacz. ekon. un-t. – K., 2002. – 32 s.

20. Dzyubenko L. M. Organizacijno-ekonomichne zabezpechennya pry`butkovosti pidpry`yemstv : avtoref. dy`s… kand. ekon. nauk : 08.00.04 / L. M. Dzyubenko ; Ky`yiv. nacz. ekon. un-t. – K., 2007. – 20 s.

Надіслана/Written: 1.09.2015 р.
Надійшла/Received: 2.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. В. П. Кукоба

УДК 334.71

П. Г. ІЖЕВСЬКИЙ
Хмельницький національний університет

УГОДА ПРО ВІЛЬНУ ТОРГІВЛЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС: НОВІ ЗАВДАННЯ ТА МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено основні умови повної та всеохоплюючої угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС, акцентуючи увагу її впливу на функціонування українських промислових підприємств. На основі сучасної кон'юнктури та тенденцій основних ринків збуту проаналізовано основні товарні групи експорту підприємств України, окреслено нові можливості та загрози в експортних операціях. Зосереджено увагу на зміну тарифних та нетарифних обмежень для українських промислових підприємств – експортерів в країни ЄС. Окреслено основні кроки виходу українських підприємств на ринок Європейського союзу.

Ключові слова: *промислові підприємства, угода про вільну торгівлю між Україною та ЄС, угода АСАА, нетарифні бар'єри.*

P. G. IZHEVSKY
Khmelnitskiy National University

THE FREE TRADE AGREEMENT BETWEEN UKRAINE AND THE EU: NEW CHALLENGES AND OPPORTUNITIES FOR UKRAINIAN INDUSTRIAL ENTERPRISES

Abstract – In this paper the main conditions of full and comprehensive free trade agreement between Ukraine and the EU, emphasizing its impact on the functioning of the Ukrainian industrial enterprises. On the basis of modern conditions and the main trends of the markets analyzes the main commodity groups of export of the enterprises of Ukraine, outlined the new opportunities and risks in export transactions. It focuses on changes in tariff and non-tariff restrictions for Ukrainian industrial exporters in the EU. Outlines the basic steps of Ukrainian enterprises on the European Union market.

Key words: *industrial enterprise, the free trade agreement between the EU and Ukraine, the ACAA agreement, non-tariff barriers.*

П. Г. ИЖЕВСКИЙ
Хмельницкий национальный университет

СОГЛАШЕНИЕ О СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛЕ МЕЖДУ УКРАИНОЙ И ЕС: НОВЫЕ ЗАДАЧИ И ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ УКРАИНСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Исследованы основные условия полной и всеобъемлющего соглашения о свободной торговле между Украиной и ЕС, акцентируя внимание ее влияния на функционирование украинских промышленных предприятий. На основе современной конъюнктуры и тенденций основных рынков сбыта проанализированы основные товарные группы экспорта предприятий Украины, определены новые возможности и угрозы в экспортных операциях. Сосредоточено внимание на изменение тарифных и нетарифных ограничений для украинских промышленных предприятий-экспортеров в страны ЕС. Определены основные шаги выхода украинских предприятий на рынок ЕС.

Ключевые слова: *промышленные предприятия, соглашение о свободной торговле между Украиной и ЕС, соглашение АСАА, нетарифные барьеры.*

Актуальність дослідження. Події в сучасній Україні – революція Гідності та агресія Російської Федерації в Криму та на Донбасі, увага та підтримка країн Європейського союзу внесли свої корективи в діяльність більшості українських промислових підприємств, які опинилися в середовищі розбалансованості усталених економічних зв'язків та ринків збуту, зниження купівельної спроможності населення та попиту на внутрішньому ринку, високої вартості кредитних ресурсів тощо. Відтак, пошук нових ринків збуту продукції та підвищення інвестиційної привабливості країни виступає чи не єдиним рятувальним виходом для більшості українських виробників. В цьому контексті актуальними розглядаються можливості та перспективи просування та реалізації продукції вітчизняних промислових підприємств на Європейський ринок та поліпшення інвестиційного клімату після підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, впровадження її основного елемента – Повної та всеохоплюючої угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС (ПВУВТ). При цьому, успіх українських підприємств напряму буде залежати від широти можливостей та умов задекларованих в підписаних основній та додаткових угодах, а також безпосередньої готовності виробників прийняти та адаптуватися до них.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питаннями формування спільного економічного простору України з ЄС шляхом поетапної реалізації чотирьох свобод – вільного руху товарів, послуг, капіталу та робочої сили досліджено у працях таких вчених як Богдан Т.П., Береславської О.І., Гейця В.М., Осташко Т.О., Якубовського М.М. та ін. Проте, малодослідженим залишається аспект дослідження функціонування, можливостей та вигод вітчизняних промислових підприємств після підписання ПВУВТ, їх перспективи виходу на ринок ЄС.

Постановка завдання. За мету статті ставиться дослідження можливостей та окреслення існуючих перешкод виходу українських промислових підприємств на ринок Європейського союзу в умовах дії положень Повної та всеохоплюючої угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС.

Основний матеріал дослідження. Історично доведено, що членство в ЄС спонукає до єдиних стандартів ведення бізнесу, а зона вільної торгівлі є початковим етапом інтеграції в згадане економічно-соціальне утворення. Відповідні реформи, які стосуються процесу створення зони вільної торгівлі всебічно охоплюють різні сфери та сприяють покращенню правопорядку, зниженню рівня корупції, створенню прозорих правил ведення бізнесу, підвищення інвестиційної привабливості тощо. Підкреслюючи важливість відносин з ЄС, імплементація Угоди сприятиме геополітичному ствердженню держави та беззаперечно привнесе значний позитивний вплив на українську економіку в цілому, сприятиме її оздоровленню безпосередньо через збільшення товарообігу, вільному переміщенню капіталу та робочої сили, впровадженню нових для України технологій виробництва та бізнесу.

Загалом, Угода про вільну торгівлю підписана задля вільного та взаємного руху товарів і послуг компаній України та ЄС та забезпечення недискримінаційного ставлення до виробників на територіях її дії. Для цього основні зусилля спрямовуються на [1]:

– лібералізацію доступу до ринків товарів та послуг на основі скасування та зменшення окремих тарифів, які застосовувалися до укладання Угоди;

– уніфікацію українських вимог, правил та регламентів ведення та обслуговування системи бізнесу до відповідності діючим в ЄС.

Найбільш містка частина угоди розміщена в розділі IV, який стосується таких основних сфер:

– торгівля товарами, в тому числі технічні бар'єри в торгівлі;
– адміністративне співробітництво в митній сфері;
– торговельні відносини в енергетичній сфері;
– інструменти торговельного захисту;
– санітарні та фітосанітарні заходи;
– сприяння торгівлі та співробітництво в митній сфері;
– правила походження товарів;
– послуги, заснування компаній та інвестиції;
– визнання кваліфікації; рух капіталів та платежів;
– торгівля та сталий розвиток;
– конкурентна політика (антимонопольні заходи та державна допомога);
– права інтелектуальної власності, в тому числі географічні зазначення;
– державні закупівлі;
– транспарентність; врегулювання суперечок.

Таким чином, основною рисою створення ПУВТ між Україною та ЄС має стати пристосування регулятивних торговельних норм до стандартів ЄС. Такий підхід дасть усунути технічні (нетарифні) бар’єри у взаємній торгівлі та розширити доступ українських експортерів до внутрішнього ринку Європейського союзу. З іншого боку, відкриваючи кордони через зниження тарифних і нетарифних бар’єрів, перед підприємствами з Євросоюзу, постає проблема конкурентоспроможності основного елемента національної економіки – промислових підприємств, яка може проявлятися:

– неконкурентоспроможності продукції (технологічній відсталості, недостатній якості продукції, високій енергоємності та собівартості, екологічності);

– тривалих та витратних процедурах сертифікації продукції до вимог ЄС;

– невідповідності пропонованих товарних груп українських виробників-експортерів потребам країн ЄС в імпорті;

– неформальній підвищеній увазі та вимогам при сертифікації продукції з України тощо.

Зазначимо, що величина обсягу експорту товарів до країн ЄС протягом періоду 2010–2014 рр. зросла з 12916,4 млн дол. до 17002,9 млн грн. або на 31,64 %, в той час як експорт до країн СНД, які входять в коло основних зовнішньоекономічних партнерів, за аналогічний період в загальному зменшилася з 18482,9 млн дол. до 14882,3 млн дол. [2, с. 25]. Протягом аналізованого періоду на відрізку 2010–2013 рр. спостерігалася тенденція негативного сальдо в товарообігу між Україною та ЄС. Проте, в 2014 році динаміка змінилася в протилежну сторону, залишаючись негативним, значно скоротився розрив між експортованими та імпортованими обсягами товарів (див. рис. 1).

Серед основних партнерів в експорті товарів в розрізі країн ЄС протягом 2014 року значаться: Польща – 15,6 %, Італія – 14,5 %, Німеччина – 9,4 %, Угорщина – 8,9 %, Іспанія – 6,9 %, Нідерланди – 6,5 %, інші країни ЄС – 38,2 %.

Загальний обсяг імпорту з країн ЄС за період 2010–2014 рр. зріс з 19004,2 млн дол. до 21069,1 млн дол. За аналогічний період динаміка імпорту з країн СНД зменшилася з 26607,2 млн дол. до 17276, 9 млн дол.

До 2014 року до 35 % торгівлі припадало на країни СНД (в більшості на Росію) та 30 % на ЄС, наразі розподіл змінився – на країни СНД (в т.ч. Росію) припадає 20–25% торгівлі, решта – інші ринки – ЄС, Азія Африка, тощо. Характерним для України є зниження зовнішньоторговельного обороту в 2013–2014 рр., що пов’язано із затяжною кризою та військовими діями на Донбасі, де розташована значна кількість експортно-орієнтованих промислових підприємств.

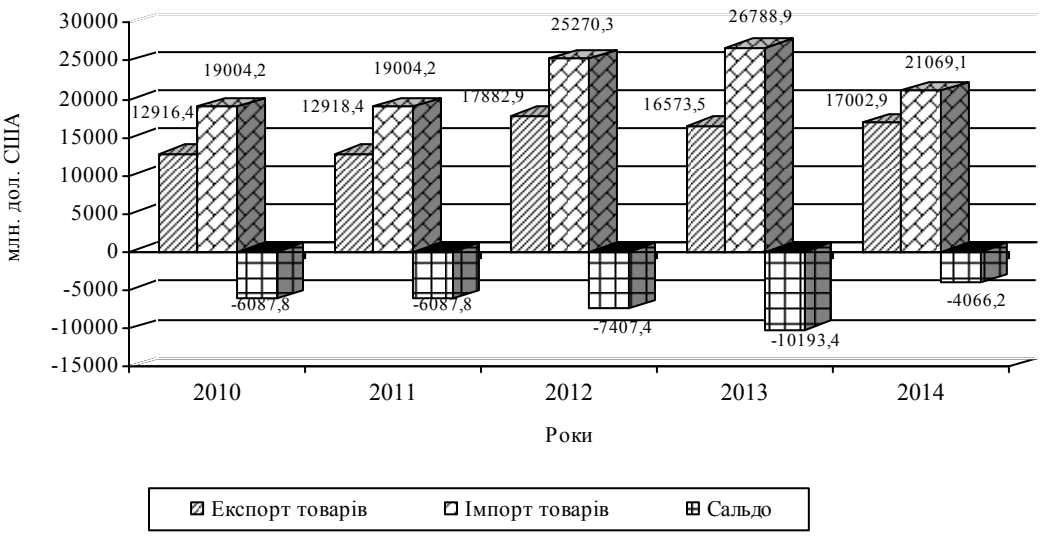


Рис. 1. Обсяги зовнішньої торгівлі товарами між Україною та ЄС за 2010 – 2014 рр.

Загалом, за період 2010–2014 рр. темпи зростання товарообігу між Україною та ЄС спостерігалися лише в 2010–2011 роках, а за 2012–2014 роки вони суттєво знизилися (рис. 2).

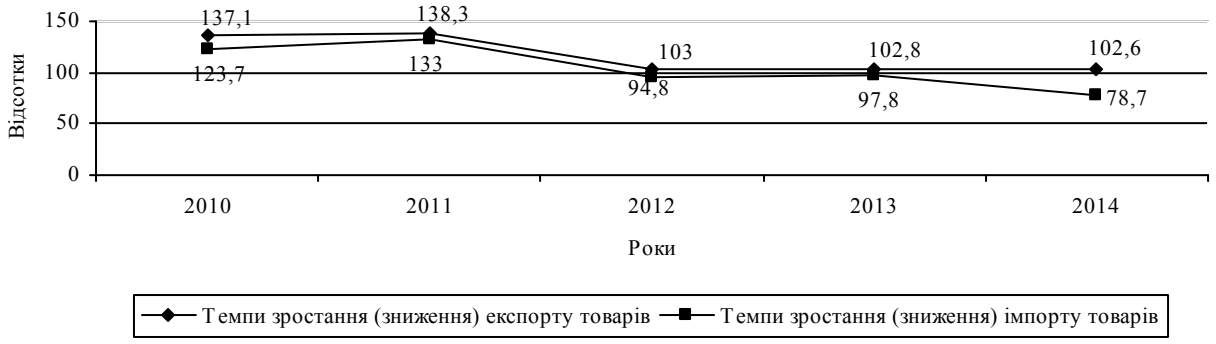


Рис. 2. Темпи зростання (зниження) експорту-імпорту товарів з країнами ЄС

При цьому, темпи зниження експорту товарів протягом 2013–2014 років менші, ніж темпи зниження імпорту, що свідчить про затребуваність українських товарів на європейському ринку, а також режим сприяння імпорту через спеціальні умови запроваджені в 2014 році. Таким чином, можна зробити висновок що більшість традиційних експортних груп товарів затребувана на ринку ЄС.

Україна наразі експортує майже усі види товарів і працює на багатьох ринках світу, розглянемо та проаналізуємо основні (традиційні) товарні групи експорту українських підприємств та виокремимо в ній частку ЄС за період 2010–2014 рр. (див. табл. 1).

Загалом, в переліку найважливіших груп товарів зовнішньоторговельної діяльності України в напрямах експорту товарів виділено сім традиційних товарних груп. Практично, більшість з них за своєю суттю – низькотехнологічні товари (чорні метали, зернові культури, руди, шлак і зола). Зауважимо, що їх частка експортована в країни ЄС складає від 18–48 %, залежно від товарної групи. До того ж експорт продукції, отриманої шляхом часткової або повної переробки сільськогосподарської сировини має зростаючу тенденцію, як загалом, так і до країн Євросоюзу зокрема. Пояснення цьому досить просте – відбувається зміна пріоритетів та акцентів в експортоорієнтованих галузях, а саме – із металургії до аграрного сектору та харчопереробної промисловості. На жаль, значна частина такого експорту відбувається без суттєвого технологічного впливу на сировину. Для прикладу, експорт насіння ріпаку міг би бути замінений експортом продуктів його переробки – "зеленого" дизельного палива та мастил, які виготовлялися б на спеціалізованих переробних підприємствах, підвищуючи тим самим його споживчу вартість та розвиваючи вітчизняну переробну промисловість.

Нарощування обсягів виробництва та експорту в зазначених секторах економіки пов'язано із зростаючим трендом потреб на світовому та європейському ринках харчової продукції, спричинених вирішенням глобальних проблем – збільшенням чисельності населення, боротьби із бідністю та покращенням якості життя, підтриманням продовольчої безпеки окремих держав та регіонів. Така ситуація сприйнята Євросоюзом як можливість залучення України, як одного із крупних гравців на світовому аграрному ринку (за

обсягами експорту пшениці – шосте місце, олійних культур – друге, сої – п'яте) із спільними кордонами в своє коло інтересів для забезпечення якісними продуктами харчування. Використання даного твердження сприймається позитивно та є основою для структурних зрушень в промисловості України.

Таблиця 1

Основні товарні групи експорту та імпорту України в розрізі груп зовнішньоторговельних партнерів

№ з/п	Назва товарної групи та її позначення	Рік				
		2010	2011	2012	2013	2014
	Експорт					
1	Чорні метали (72)	14607,5	18440,5	15322,3	14314,8	12905,4
	– в т.ч. до ЄС	3826	5305,5	3564,3	4061	3890,2
2	Зернові культури (10)	2447,1	3604,5	6970,4	6351,7	6544,1
	– в т.ч. до ЄС	1581,2	1036,1	1918	1719,3	1805,4
3	Жири та олії тваринного або рослинного походження (15)	2605,0	3380,8	4184,6	3497,4	3822,0
	– в т.ч. до ЄС	613,9	666,4	818,3	500,5	793
4	Руди, шлак і зола (26)	2570,5	3852,8	3198,1	3796,8	3472,4
	– в т.ч. до ЄС	1416,4			1714,9	1582,1
5	Реактори ядерні, котли, машини (84)	3073,7	3494,6	3700,0	3732,4	2977,1
	– в т.ч. до ЄС	386,7	372,7	365,8	400,7	422,6
6	Електричні машини (85)	2489,4	3136,1	3172,4	3094,1	2680,1
	– в т.ч. до ЄС				1492,1	1649,5
7	Палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки (27)	3653,3	5678,2	3594,7	2689,3	2012,1
	– в т.ч. до ЄС	887,8	1484,2	1167,1	1047,3	1030,1

Такі зміни можуть бути рушієм для інших в даному випадку суміжних галузей, зокрема для сільськогосподарського машинобудування, виробництва електричних машин для потреб аграріїв та харчопереробних підприємств, які для нарощування обсягів виробництва в основному використовують імпортовану техніку (досить часто вживану) та технологічні лінії з країн ЄС. При правильній економічній та фінансовій політиці з боку державних інституцій та правовій підтримці в межах підписаних Україною угод в СОТ можливо сприяти залученню інвестицій в нові та існуючі машинобудівні підприємства з боку європейського бізнесу та виробників сільгосптехніки відомих європейських брендів. В свою чергу робота машинобудівних підприємств та їх потреба в металах дасть можливість уповільнити спад та зберегти металургійну галузь, частково переорієнтувавши її на внутрішній ринок.

Найбільш актуальним для створення та діяльності таких машинобудівних підприємств є території суміжні з кордонами ЄС, а сам процес має набути вигляду транскордонного співробітництва. Інституціональну структуру транскордонного співробітництва мають складати єврорегіони, основні цілі та завдання діяльності яких визначаються їх статутами. В рамках реалізації ПВУВТ зміни функцій кордонів між Україною та ЄС мають супроводжуватися лібералізацією міжнародної торгівлі, економічної та цивільної функцій. Таким чином, українські підприємства мають переглянути концепції свого функціонування у таких напрямах, як: економіки знань; маркетинг-менеджменту; управління фінансами; тотального управління якістю; побудови організації.

Особливого значення набуває побудова нової концепції управління якістю продукції, що пов'язано з нетарифними обмеженнями. Так, стосовно промислової продукції в даний час діє угода під назвою ACAA, яку ЄС укладає з деякими країнами, що у промисловій продукції перейшли на систему, близьку до Євросоюзу. Наразі українська система стандартів значно відрізняється від європейської. Система, що дісталася в спадок від СРСР, передбачає обов'язкові стандарти виробництва. Зі свого боку, європейська система має відмінність між технічним регламентом та технічним стандартом. Акцент робиться на контролі за безпечністю продукції; вимоги спрямовані на критерії, що забезпечують безпеку виробництва, водночас даючи виробнику більший простір свободи. Відтак, технічні стандарти припинять бути настільки авторитарними, як нині, а держава контролюватиме безпечність продукції.

Для повноцінного виходу на європейській ринок Україні потрібно подолати нетарифні бар'єри, що потребує реформування внутрішнього законодавства та практик, які є на виробництві.

На ринок ЄС вже вийшла низка українських підприємств, а плюс Угоди полягає в тому, що 95 % товарів матимуть нульовий тариф, серед них промислові товари, де нині виникла ніша. Відповідно до українських законів система НАССР повинна бути запроваджена протягом п'яти років – до 2019 року. Процес входження на ринок ЄС починатиметься з великих підприємств, наприклад, кредити від ЄБРР отримуватимуть великі виробники, проте ці підприємства матимуть значний сегмент співпраці з малими виробниками (це стосується, наприклад, актуальної для Волині молочної галузі).

Після завершення перехідного періоду наші виробники будуть змушені конкурувати на українському ринку з європейськими товарами. Відповідно, виробник повинен адаптуватися до рівня, коли він буде готовим до такої конкуренції. Звісно, деякі галузі можуть постраждати.

Таким чином, варто пам'ятати, що Угода про асоціацію є перш за все процесом необхідних внутрішніх реформ (зокрема, реформи впровадження технічних регламентів тощо), реалізація яких може дати історичну можливість Україні нарешті стати повноцінним гравцем на міжнародному ринку. Попри стереотипи про те, що зона вільної торгівлі може знищити місцевих виробників, продукція яких буде неконкурентоспроможною, вітчизняні підприємства мають у перші роки застосування Угоди чимало переваг, якими варто скористатися.

Найбільш реалістично виглядають шанси експортувати свою продукцію до ЄС у підприємств харчопереробної та легкої промисловості, ринки яких досить місткі. Проте, для цього українські виробники промислової продукції повинні зробити для виходу на ринок ЄС такі кроки (рис. 1).

Рис. 3. Основні етапи виходу українських промислових підприємств на ринок ЄС

На забезпечення перших трьох кроків в Європейському Союзі створене відповідне інформаційне поле. Так, в більшості випадків, аналіз ринку ЄС міститься в готовій формі в інформаційних порталах та базах даних, де пропонуються дані та аналіз за "розумні" гроші для невеликих та середніх підприємств. Для прикладу, на сайті Eromonitor International (www. euromonitor.com) можна в межах суми 900 дол. США отримати інформацію щодо обсягу ринку та конкурентного середовища обраної країни основні тенденції та прогнози на перспективу. Проект Єврокомісії зі створення бази даних та інформації щодо зовнішньоекономічної діяльності країн ЄС (обсяги угод із товарами та ставки мит) сайт ExportHelpdesk (www.exporthelp.europa.eu) дає можливість дізнатися, у яких обсягах (включаючи вагу та вартість) конкретні товарні групи постачалися до визначених країн ЄС із будь-якої країни світу за період останніх 11-ти років. Також на сайті міститься інформація, яка дозволяє на основі митного коду продукції визначити умови її експорту на територію ЄС (маркування, контроль якості матеріалів, ставки мита та ПДВ в конкретній країні тощо).

На етапі "ознайомлення із вимогами до продукції та умовами її реалізації" промисловим підприємствам-експортерам варто не тільки проаналізувати законодавство, що регулює експортно-імпортні відносини стосовно товаровиробників з України, але й особливу увагу звернути на законодавчі засади захисту прав споживачів і навколишнього середовища. В подальшому підприємство має звернутися за сертифікатом походження товару EUR.1 в Торгово-промислову палату України, який буде підтверджувати українське походження товару, а отже, – право на безмитний ввіз до ЄС.

На кінцевому етапі необхідно отримати маркування "CE", яке підтверджує відповідність товару вимогам безпеки ЄС, здоров'я і вимогам охорони навколишнього середовища. Інформація про відповідне маркування продукції розміщена Єврокомісією на сайті www.ec.europa.eu.

Висновки. Поступ на ринок ЄС для більшості українських промислових підприємств можливий, оскільки умови ПВУВТ дають значні преференції та вигоди для них. Хоча і мита на європейську продукцію будуть зменшені, що призведе до тиску на українського виробника, до зростання конкуренції на внутрішньому ринку, проте з іншого боку вітчизняні підприємства матимуть час на перехід до більш високих стандартів якості. Зменшення та обнуління мит знизить ціни на окремі товарні позиції імпорту з ЄС, котрі слугують сировиною для окремих українських підприємств, що позитивно впливатиме на їх конкурентоспроможність. Значна частина продукції промислових підприємств експортувалася за допомогою надання

послуги з переробки давальницької сировини (толінгу), процес зниження митних ставок дасть можливість збільшити оплату за дані послуги.

ПВУВТ з боку ЄС дає можливість чітких та прозорих правил гри на Європейському ринку з підвищеними вимогами до якості продукції, високим рівнем сегментованості, інформаційності та прогнозованості бізнес процесів, тенденцій та перспектив розвитку ринку, основою яких є економічні розрахунки та єдина платформа, що дає можливості українським підприємствам здійснювати експорт своєї продукції. Загалом, шанси українських промислових підприємств на входження на ринок є досить високими та успішними за умови кваліфікованого менеджменту на підприємствах та вчасного відслідковування спірних позицій щодо зниження конкурентоспроможності підприємств (вказані в Угоді) як державою так і виробниками, а також підвищення активності підприємств до впровадження нових стандартів, які вимагаються ЄС.

Наразі основною перешкодою для входження вітчизняних товарів на ринок Євросоюзу є нетарифні бар'єри. У майбутньому українським промисловим підприємствам доведеться перейти до економіки у якій виробництво має бути більш ефективним та менш насиченим людьми, а бізнес має бути значно більш глобалізованим та працюватиме не на свої маленькі ринки, а на весь світ.

Література

1. Вільна енциклопедія "Вікіпедія" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org

2. Зовнішня торгівля України: статистичний збірник / За ред. А. Фризоненко. – К. : Державна служба статистики України, 2015 – 102 с.

3. Економічна складова Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС: наслідки для бізнесу, населення та державного управління / О. Бетлій, М. Риженков, К. Кравчук, І. Коссе, С. Галько, Д. Науменко, В. Мовчан, І. Бураковський, Г. Кузнецова. – К. : Альфа-Пік, 2014. – 140 с.

4. Геєць В. М. Оцінка впливу Угоди про асоціацію ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України : наук. доповідь / В. М. Геєць, Т. О. Осташко, Л. В. Шинкарук. – К. : НАН України, ДУ "Ін-т екон. та прогнозув. НАН України", 2014. – 102 с.

5. Успішний експорт до Європейського Союзу : практ. посіб. для малих і середніх підприємств в Україні / У. Конст, В. Коруд, В. Мотиль, М. Мулява, Г. Перепелиця, Г. Ранк, С. Свистіль, О. Сергеєв, Г.Фінкевірт. – Л. : ТзОВ "Компанія Імперіал Груп", 2014. – 128 с.

6. Баран Р. Тимчасове ввезення/вивезення товарів. Путівник карнетами АТА. Практичний посібник / Р. Баран, А. Валько. – Л. : ТзОВ "Компанія Імперіал Груп", 2015. – 140 с.

References

1. Vil'na encyklopedija «Vikipedija [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: https://uk.wikipedia.org

2. Zovnishnja torgivlja Ukrai'ny: statystychnyj zbirnyk / Za red. A. Fryzonenko/ – K. : Derzhavna sluzhba statystyky Ukrai'ny, 2015/ – 102 s.

3. Ekonomichna skladova Ugody pro Asociaciju mizh Ukrai'noju ta JeS: naslidky dlja biznesu, naselennja ta derzhavnogo upravlinnja / O. Betlij, M. Ryzhenkov, K. Kravchuk, I. Kosse, S. Gal'ko, D. Naumenko, V. Movchan, I. Burakovs'kyj, G. Kuznecova. – K. : Al'fa-Pik, 2014. – 140 s.

4. Gejec' V. M. Ocinka vplyvu Ugody pro asociaciju ZVT mizh Ukrai'noju ta JeS na ekonomiku Ukrai'ny : naukova dopovid' / V. M. Gejec', T. O. Ostashko, L. V. Shynkaruk. – K. : NAN Ukrai'ny, DU "In-t ekon. ta prognozuv. NAN Ukrai'ny", 2014. – 102 s.

5. Uspishnyj eksport do Jevropejs'kogo Sojuzu: praktychnyj posibnyk dlja malyh i serednih pidpryjemstv v Ukrai'ni / U. Konst, V. Korud, V. Motyl', M. Muljava, G. Perepelycja, G. Rank, S. Svystil', O. Sergejev, G. Finkevirt. – L.: TzOV "Kompanija Imperial Grup", 2014. – 128 s.

6. Baran R. Tymchasove vvezennja/vyvezennja tovariv. Putivnyk karnetamy ATA. Praktychnyj posibnyk / R. Baran, A. Val'ko. – L.: TzOV "Kompanija Imperial Grup", 2015. – 140 s.

Надіслана/Written: 1.09.2015 р.
Надійшла/Received: 2.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. Н. А. Хрущ

УДК 338

Є. М. ЗАБУРМЕХА, О. Б. ВАЛЬКОВ
Хмельницький національний університет

СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглядається суть економічної безпеки торговельного підприємства. Розглянуто спеціальні функції, які в сукупності характеризують процес створення системи економічної безпеки.
Ключові слова: *торговельне підприємство, економічна безпека, ситема економічної безпеки.*

Ye. M. ZABURMEKHA, A. B. VALKOV
Khmelnytsky National University

ECONOMIC SECURITY SYSTEM TRADING ENTERPRISES

Abstract – The essence of economic security of commercial enterprise. Consider special features which together characterize the process of creating a system of economic security.
Key words: *commercial enterprise, economic security, economic security ceiling.*

Е. М. ЗАБУРМЕХА, О. Б. ВАЛЬКОВ
Хмельницкий национальный университет

СИСТЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассматривается суть экономической безопасности предприятия. Рассмотрены специальные функции, которые в совокупности характеризуют процесс создания системы экономической безопасности.
Ключевые слова: *торговое предприятие, экономическая безопасность, ситема экономической безопасности*

Постановка проблеми. В умовах швидких змін економічного та правового середовища комерційної діяльності постає потреба у забезпеченні динамічної конкурентоспроможності торговельних підприємств. Торгівля як посередницька ланка залежить як від виробництва, так і споживання товарів, що зумовлює особливості у сукупності загроз і ризиків, підходах до гарантування безпеки. Проблема зміцнення економічної безпеки підприємств торгівлі ускладнюється й наслідками фінансово-економічної кризи що відбувається в країні, монополізацією ринку та господарських ресурсів, змінами в системі оподаткування, умовах господарювання та структурі торгівлі внаслідок активного розвитку супер- та гіпермаркетів, підприємств роздрібних корпоративних мереж тощо.

Метою забезпечення економічної безпеки торговельного підприємства є запобігання можливому нанесенню збитків його діяльності; захист прав підприємства; захист співробітників і власності від джерел зовнішніх і внутрішніх загроз; збереження і ефективне використання фінансових, матеріальних і інформаційних ресурсів; своєчасне виявлення і припинення різних правопорушень, запобігання причинам і умовам, що їх породжують; а також недопущення надзвичайних ситуацій або мінімізація їх негативних наслідків [1, с. 377].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження економічної безпеки підприємства з позиції системного підходу відображено у працях багатьох науковців, серед них Н. Реверчук, А. Кашин, Я. Гончарук, М. Флейчук, Н. Подлужна, О. Ляшенко, Л. Шемаєва, Т. Васильцев, М. Чорна та інші. Проте це питання залишається недостатньо вивченим, оскільки поняття економічної безпеки підприємств торгівлі є недостатньо розглянутим і потребує подальших досліджень.

Метою статті є обґрунтування необхідності створення комплексної системи економічної безпеки на торговкельних підприємствах.

Викладення основного матеріалу. Необхідність постійного забезпечення комфортного для покупців торговельного процесу, а також урахування сукупності факторів, що впливають на якісне виконання функцій торгівлі, свідчать про об'єктивну можливість виникнення внутрішніх проблем, які необхідно оперативно вирішувати, або своєчасно передбачати і упереджувати їх появу.

Практика і наукові дослідження доводять те, що організація сучасної торговельної діяльності підприємств потребує відпрацювання і створення системи економічної безпеки, яка б враховувала ті негативні фактори, що може спричинити певна сторона або економічна дія щодо торговельного підприємства.

Економічна безпека (ЕБ) є необхідною умовою функціонування підприємства. Дане питання набуває статусу комплексної потреби щодо забезпеченості керівниками підприємств, по-перше, комплексом засобів формування економічної безпеки підприємств на усіх етапах його життєвого та операційного циклів і, по-друге – механізмами антикризової діагностики, оцінки та протидії внутрішнім і зовнішнім, потенційним і реальним кризовим проявам та недопущення руйнування економічної стабільності підприємства.

Таким чином, комплексна система безпеки – це організована сукупність спеціальних органів, служб, засобів, методів і заходів, що забезпечують захист життєво важливих інтересів фізичних і юридичних осіб і комерційних структур від зовнішніх та внутрішніх загроз [2, с. 78].

Виходячи з необхідності досягнення мети забезпечення економічної безпеки підприємницької діяльності, можна визначити перелік основних завдань, які вирішуються системою економічної безпеки:

– оцінка надійності і ступеня захищеності торговельного підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз;

– своєчасне виявлення зазіхань на ресурси торговельного підприємства і ефективне припинення загроз керівництву і персоналу на основі комплексного підходу до безпеки;

– виявлення причин і умов, що сприяють нанесенню фінансового, матеріального і морального збитку інтересам торговельного підприємства, порушенню його нормального функціонування і розвитку;

– добування необхідної інформації для вироблення оптимальних управлінських рішень з питань стратегії і тактики стійкої економічної діяльності;

– вивчення партнерів, клієнтів і конкурентів, забезпечення безпеки зовнішньої діяльності торговельного підприємства;

– створення умов для відшкодування матеріального і морального збитку, що наноситься неправомірними діями юридичних і фізичних осіб, ослаблення негативних наслідків, що виникли через порушення економічної безпеки;

– виявлення відповідного впливу на формування у партнерів і клієнтури сприятливої думки про торговельне підприємство ;

– збір, аналіз, оцінка і прогнозування відомостей, що характеризують стан всього комплексу системи безпеки торговельного підприємства, контроль за ефективністю її функціонування [3, с. 42].

З урахуванням зазначених завдань щодо досягнення мети, умов конкурентної боротьби, специфіки діяльності торговельних підприємств будується система економічної безпеки підприємства. Необхідно відзначити, що система економічної безпеки кожного підприємства торгівлі є суто індивідуальною. Її повнота і дієвість багато в чому залежать від існуючої законодавчої бази, виділених керівництвом підприємства матеріально-технічних і фінансових ресурсів, розуміння кожним із співробітників важливості забезпечення безпеки бізнесу, а також від знань і практичного досвіду відповідних працівників, що безпосередньо займається побудовою і підтримкою в “робочому стані” системи економічної безпеки [5].

Таким чином, організація і функціонування системи економічної безпеки торговельних підприємств грунтуються на принципах. представлених на рис. 1.

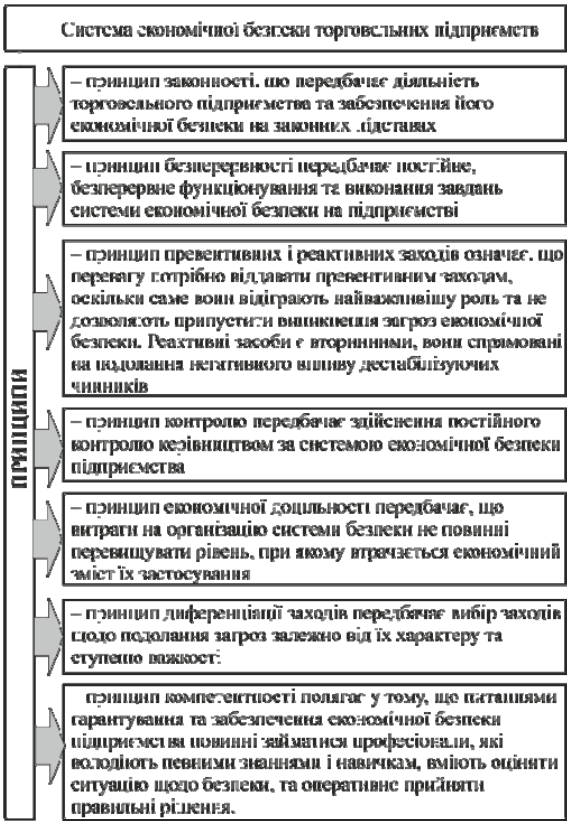


Рис.1. Принципи системи економічної безпеки підприємств

На відміну від інших видів економічної діяльності у торгівлі пріоритетними є інтелектуально-кадрові, фінансовий, інформаційні, логістичні, маркетингові та інстуційно-правові функціональні складники. Відповідно до пріоритетних індикаторів рівня безпеки слід віднести показники товарообороту, оборотності

товарних запасів, ефективності використання торгових площ, ліквідності, ринкової частки тощо. Таким чином, до засобів забезпечення економічної безпеки торговельних підприємств можна віднести: прогнозування розвитку торговельної мережі; моніторинг ринкової частки підприємства та тенденції зміни споживчого попиту; активний вплив на відносини з суб'єктами зовнішнього середовища (постачальниками, споживачами, конкурентами та органами державної влади).

Разом з тим, важливим аспектом безпеки є гарантування виконання функцій торгівлі, найважливішими з яких є:

– реалізація товарів (що створює економічні передумови відтворення сукупного продукту, об'єднуючи виробництво зі споживанням);

– доведення предметів споживання до споживачів (що потребує організації просторового пересування товарів від виробників до споживачів);

– підтримка балансу між попитом та пропозицією з одночасним активним впливом на виробництво у частині обсягу та асортименту продукції, що виготовляється; скорочення витрат торгівлі (передусім покупців на придбання товару) шляхом удосконалення технологій продажу товарів, інформаційних послуг тощо;

– проведення ринкових досліджень та інші маркетингові функції.

Доцільно провести аналіз можливих загроз, оцінити ймовірність їх появи, здійснити прогноз передбачуваних втрат, а потім вибрати адекватні засоби і методи захисту. Далі на цій основі необхідно створити структуру, покликану вирішувати завдання щодо захисту економічних інтересів, визначити вартість майбутньої системи, а потім організувати постійний дієвий контроль за її формуванням і функціонуванням.

Оцінити загрози і методи запобігання у кожному конкретному випадку можна або за допомогою залучення спеціалізованих фірм, або створивши власні структури, що забезпечують надійний захист підприємницької діяльності. У випадку, коли робота з аудиту і проектування безпеки підприємства доручається незалежним експертам консалтингової компанії, аудит системи безпеки має певні особливості.

Розуміння необхідності об'єктивної оцінки стану системи і розробки концепції безпеки у керівників і власників торговельних підприємств виникає в таких випадках: на початку організації бізнесу, під час проектування, будівництва, введення в експлуатацію підприємства; під час кардинальної реорганізації і реконструкції підприємства; якщо з'ясовується, що підприємство несе невиправдано великі втрати. Їх величина перевищила допустимий поріг, підприємство збиткове; підприємство перебуває на межі банкрутства [4, с. 54].

Висновки. Отже, лише наявність на підприємстві комплексної системи загальних і специфічних функціональних характеристик стратегічного підходу до управління економічною безпекою на всіхстадіях розвитку підприємства дозволяє сподіватись на стійкий довгостроковий розвиток в умовах динамічного висококонкурентного та нестабільного зовнішнього середовища.

Література

1. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
2. Економічна безпека : навч. посібник / За ред. З. С. Варналія. – К. : Знання, 2009. – 647 с.
3. Коробчинський О. Л. Методика формування системи економічної безпеки підприємства / О. Л. Коробчинський // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4. – С. 41–45.
4. Низенко Э. И. Обеспечение безопасности предпринимательской деятельности : учеб. пособие / Э. И. Низенко. – К. : МАУП, 2003. – 124 с.
5. Хомів О. В. Особливості забезпечення економічної безпеки підприємств торгівлі в сучасних умовах / О. В. Хомів // Науковий вісник Львів. держ. унів. внутр. справ. Економічні науки. – Л. : ЛьвДУВС, 2011. – Вип. 1. – С. 235–241.

References

1. Blank Y. A. Upravlenye fynansovoi bezopasnostiu predpryiatyia / Y. A. Blank. – K. : Эlha, Nyka-Tsentr, 2004. – 784 s.
2. Ekonomichna bezpeka : navch. posibn. / Za red. Z. S. Varnaliia. – K. : Znannia, 2009. – 647 s.
3. Korobchynskyi O. L. Metodyka formuvannia systemy ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva / O. L. Korobchynskyi // Aktualni problemy ekonomiky. – 2009. – # 4. – S. 41–45.
4. Nyzenko Э. Y. Obespechenye bezopasnosty predprynymatelskoi deiatelnosty : ucheb. posobye / Э. Y. Nyzenko. – K. : MAUP, 2003. – 124 s.
5. Khomiv O. V. Osoblyvosti zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstv torhivli v suchasnykh umovakh / O. V. Khomiv // Naukovyi visnyk Lviv. derzh. univ. vnutr. sprav. Ekonomichni nauky. – L. : LvDUVS, 2011. – Vyp. 1. – S. 235–241.

Надіслана/Written: 1.09.2015 р.
Надійшла/Received: 2.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 65.012.65(045)

А. Б. ГРУШЕВИЦЬКА, Т. В. КІЛЮШИК
Хмельницький національний університет

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ АВТОМОБІЛЬНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ВАНТАЖІВ

Метою статті є узагальнення досвіду розвитку та проблем транспортної сфери в розвинутих країнах світу та Україні, а також визначення основних шляхів їх вирішення.

Розгляд структури міжнародних перевезень показав нерівномірні зміни в даній сфері по всій території ЄС. Досліджено розвиток галузі автомобільних вантажних перевезень у економічно розвинених країнах світу, зокрема у країнах Європейського союзу, США, Великобританії. До головних проблем міжнародних автомобільних перевезень можна віднести забрудненість навколишнього середовища, аварійність; високі витрати, незадовільний стан дорожнього комплексу, технічний стан автомобілів, низьку кваліфікацію водіїв. Досліджені тенденції розвитку автомобільного транспорту в умовах загострення економічної ситуації в країнах ЄС та Україні. В процесі розвитку транспортного потенціалу необхідно враховувати нові умови конкурентного господарського середовища. Розкрито основні фактори, які впливають на розвиток міжнародних перевезень автотранспортом, проблеми розвитку даної сфери та шляхи їх подолання.

Ключові слова: *автомобільний транспорт, міжнародні автомобільні перевезення, вантажооборот.*

À. B. GRUSHEVITCKA, T. V. KILYUSHIK
Khmelnickiy National University

DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL MOTOR-CAR TRANSPORTATIONS OF LOADS

Abstract – The purpose of this article is generalization of experience of development and problems of a transport sphere in the developed countries of the world and Ukraine, and also determination of basic ways of their decision. Consideration of structure of international transportations rotined uneven changes in this sphere on all territory of ES. Investigational development of industry of motor-car freight transportations in the economic developed countries of the world, in particular in the countries of European Union, USA, Great Britain. To the main problems of international motor-car transportations it is possible to take muddiness of environment, accident rate; high charges, unsatisfactory state of travelling complex, technical state of cars, low qualification of drivers. Investigational progress of motor transport trends are in the conditions of sharpening of economic situation in the countries of ES and Ukraine. In the process of development of a transport potential it is necessary to take into account the new terms of competition economic environment. Basic factors which influence on development of international transportations a motor transport, problems of development of this sphere and ways of their overcoming, are exposed.

Key words: motor transport, international motor-car transportations, turnover of goods.

А. Б. ГРУШЕВИЦКАЯ, Т. В. КИЛЮШИК
Хмельницкий национальный університет

РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ

Целью статьи является обобщение опыта развития и проблем транспортной сферы в развитых странах мира и Украине, а также определение основных путей их решения. Рассмотрение структуры международных перевозок показало неравномерные изменения в данной сфере по всей территории ЕС. Исследовано развитие отрасли автомобильных грузовых перевозок в экономически развитых странах мира, в частности в странах Европейского союза, США, Великобритании. К главным проблемам международных автомобильных перевозок можно отнести загрязненность окружающей среды, аварийность; высокие расходы, неудовлетворительное состояние дорожного комплекса, техническое состояние автомобилей, низкую квалификацию водителей. Исследованные тенденции развития автомобильного транспорта в условиях обострения экономической ситуации в странах ЕС и Украине. В процессе развития транспортного потенциала необходимо учитывать новые условия конкурентной хозяйственной среды. Раскрыты основные факторы, которые влияют на развитие международных перевозок автотранспортом, проблемы развития данной сферы и пути их преодоления.

Ключевые слова: *автомобильный транспорт, международные автомобильные перевозки, грузооборот.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах для розвитку України та економічно розвинутих країн світу важливим є підвищення ролі транспорту, що забезпечує життєдіяльність населення, розвиток економіки, збереження обороноздатності та можливість досягнення високих зовнішньоекономічних відносин. Значна роль при цьому належить саме автомобільному транспорту. Автомобільний транспорт переважає у перевезені пасажирів та перевезені вантажів всіх галузей народного господарства (близько 70 % перевезень), забезпечуючи доставку всіх видів сировини, матеріалів, товарів і обладнання на території держави та за її межами. Економічна криза останніх років негативно позначилося на розвитку автомобільного транспорту. Актуальність проблеми обумовлена тим, що головне завдання системи надання послуг з міжнародних перевезень вантажів автомобільним транспортом є підвищення ефективності її функціонування за рахунок подальшої оптимізації її структури, широкого застосування сучасних організаційних форм і технологій, удосконалення правових норм, які повніше відповідатимуть вимогам ринку транспортних послуг.

Існує необхідність створення економічно ефективної системи автомобільних перевезень в Україні та Європі загалом. Ефективний розвиток галузей економіки України насамперед залежить від стану світової економіки, оскільки в умовах прискореної глобалізації, стає все важче підтримувати попит на українську продукцію та послуги. Економіка України досить інтегрована у світове господарство, і тому поширення

рецесійних процесів у світі, падіння попиту та цін на світових товарних ринках знайшло свій відгук у внутрішніх процесах України та вкрай негативно позначилося на становищі реального сектору економіки [1].

Аналіз останніх досягнень та публікацій. Економічним проблемам розвитку транспортної галузі присвятили свої дослідження такі українські та зарубіжні вчені, як О.П. Голиков, В.Г. Шинкаренко, А.І. Абрамов, А.В. Вельможин, А.І. Воркут, Б.Л. Геронімус, Є.А. Жуков, В.Н. Іванов, В.Є. Канарчук, Л.В. Канторович, А.П. Науменко та інші. Науковці всебічно вивчали питання розвитку транспортного комплексу, давали рекомендації й пропонували шляхи забезпечення ефективного функціонування цієї важливої сфери народно-господарського комплексу країни. Незважаючи на визнання транспорту пріоритетною сферою діяльності, яка повинна підтримуватися державою, фінансуватися і розвиватися, щоб відповідати міжнародним стандартам на відповідному рівні, існує ряд проблем, які гальмують розвиток автомобільного транспорту та процес євроінтеграції [1].

Метою статті є узагальнення досвіду розвитку та проблем транспортної сфери в розвинутих країнах світу та Україні, а також визначення основних шляхів їх вирішення. Особливо це актуально в умовах скорочення обсягів виробництва галузями, орієнтованими на експорт.

Виклад основного матеріалу. Автомобільні вантажні перевезення – вагомий вид економічної діяльності, що забезпечує нормальне функціонування економіки будь-якої країни. Завдяки своїй унікальній гнучкості, автомобільний транспорт займає понад 70 % наземних вантажних перевезень. Він є основою реального сектору економіки.

На сьогодні загальна довжина автомобільних доріг у світі з твердим покриттям складає більш ніж 20 млн км, найгустіша їх сітка у Західній Європі. У світі налічується понад 600 млн автомобілів, ця цифра з кожним роком зростає. Найбільша їх кількість, а це близько 80 % у США та Японії, а також у Західній Європі. У США, Німеччині, Канаді, Австралії, Італії, Швеції та Швейцарії найбільша кількість автомобілів у розрахунку на 1000 жителів [1].

Розглянемо, як розвивається галузь автомобільних вантажних перевезень у економічно розвинених країнах світу, зокрема у країнах Європейського союзу, США, Великобританії.

Варто зазначити, що ринок автомобільних вантажних перевезень ЄС в даний час все ще відновлюється після глибокої фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр., яка значно знизила транспортну діяльність. 2010 рік характеризувався підвищенням активності вантажообороту автомобільного транспорту приблизно на 3 % порівняно із 2009 р. Проте, важливим залишається той факт, що за 2008–2009 рр. спостерігалось падіння вантажообороту на 12 %. Проте, сектор автомобільних вантажних перевезень за минулі роки зростав досить динамічно, а обсяги вантажних перевезень збільшувались у відповідності до економічного росту країн-членів ЄС.

Розвиток автомобільних вантажних перевезень показував нерівномірні зміни по всій території ЄС. У той час, як у країнах ЄС-15 перевезення у 2010 р. були в середньому на 13 % нижче рівня 2007 р., у їх колег – ЄС-12 цей показник в середньому був вже на 8 % вище до кризового періоду.

Автомобільні вантажні перевезення не знизились на стільки сильно, як аналогічна діяльність залізничного транспорту чи перевезення вантажів внутрішніми водами, проте даний вид діяльності повільніше оговтувався від економічної кризи. І як наслідок, була втрачена частка у внутрішніх перевезеннях країн ЄС порівняно із ситуацією у 2009 р. З часткою 76 % (рис. 1) від усіх внутрішніх перевезень автомобільні вантажні перевезення повернулися до рівня 2007 та 2008 рр. і в будь-якому випадку до сьогодні частка цього виду перевезень все ще залишається найвагомішою у внутрішніх вантажних перевезеннях ЄС [2].

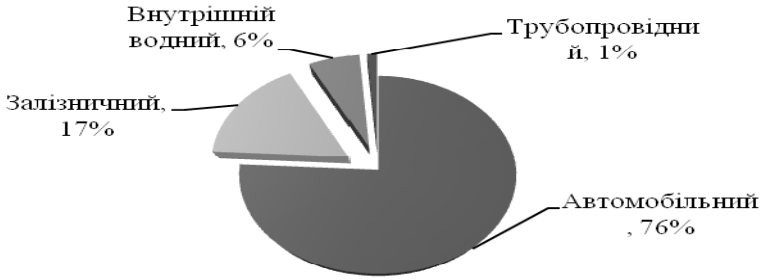


Рис. 1. Частка автомобільного транспорту у внутрішніх вантажних перевезеннях у країнах ЄС у 2010 р., % у розрахунку на тонно-км

За даними статистичного агентства ЄС, у 2012 р. у Європі відбулось зниження вантажообороту автомобільного транспорту на 3,5 % порівняно з 2011 р., досягнувши найнижчого свого значення (рівня, що був у 2004 р.). Цей результат відображав економічний клімат у Європі. Польща зміцнила свої позиції в якості другої за величиною транспортної країни в Європі. У Болгарії та Румунії відбулось значне зростання вантажообороту, в той час як в Бельгії та Італії – його зниження. Знизились відстані перевезень у період 2008–2012 рр., з найбільш коротких та найдовших відстаней перевезень постраждали наступні: ткм із рухом у 150 км зни-

зився на 15 % нижче рівня 2008 р., а всі класи перевезень, відстань яких більша 1000 км – знизились на 14 %. У 2012 р. Польща досягнула зростання за всіма відстанями перевезень вантажів, в той же час Болгарія відзначилась зростанням перевезень на великі відстані, більше 300 км [3].

Близько двох третин у національних перевезеннях ЄС зайняли саме європейські перевізники. Варто зауважити, що вантажний автомобільний транспорт займає три четвертих (близько 78 %) всіх видів транспортної діяльності; він набагато вагоміший у "старих" державах–членах ЄС, ніж у "нових", де національна транспортна діяльність займає всього третину від усіх видів транспортної діяльності (34 %) (при вимірюванні в тонно-км). Частку національних автотранспортних вантажних перевезень у країнах ЄС-12, ЄС-15 та ЄС – 27 представлено на рис. 2.

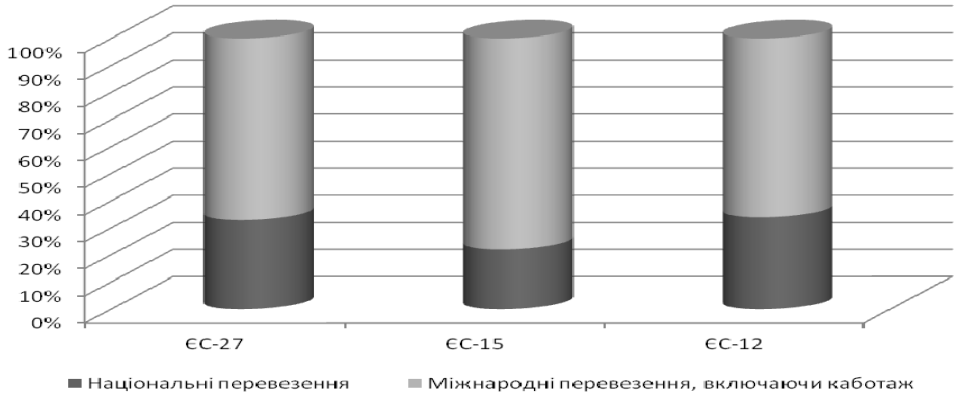


Рис. 2. Структура автотранспортних вантажних перевезення національними та міжнародними перевізниками ЄС-27, ЄС-15 та ЄС-12 у 2012 р., %

У 2012 р. національна транспортна діяльність країн ЄС, як правило, зростала повільніше, ніж міжнародна. Тонно-кілометраж, створений у національній економіці країн ЄС, збільшився на 1,2 %, а в міжнародних перевезеннях зріс на 6,5 %. Це дозволило міжнародним перевезенням дещо відновитись після глибокого падіння під час кризи 2009 р., коли обсяги діяльності впали на 12 % порівняно із 9 % зниженням у національних перевезеннях [2].

На рис. 3 представлено вантажооборот країн ЄС-28 у 2013 р., розподілений за відстанями перевезень. Як бачимо, найбільшу частку (21 %) займає перевезення на відстань 500–999 км, найменшу частку (5 %) – перевезення на відстань більше 2000 км [3].

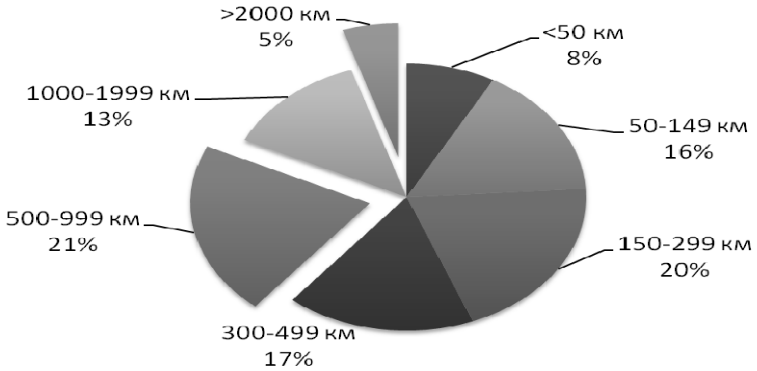


Рис. 3. Структура вантажообороту, розподілена за відстанями перевезення у країнах ЄС-28 у 20132 р., % від вантажообороту

У 2013 р. відбулось невелике пожвавлення автомобільних вантажних перевезень у Європі. Варто зазначити, що вантажооборот зріс на 1,6 % у 2013 р. порівно із попереднім роком. Основний компонент – національні перевезення знизились не значно, в той час, як на крос-торгівлю та каботаж припало значне зростання. Польща підтвердила свою позицію, як друга за величиною транспортна країна в Європі. Румунія та Литва показали найбільше зростання у вантажообороті (більше 12 %), в той час, як на іншому кінці шкали опинився Кіпр (істотне зниження на 29 %). Всі види відстаней перевезень у період із 2009 по 2013 рр. збільшились, єдиним винятком стали перевезення на короткі відстані: тонно-кілометраж тут скоротився на 4 % (відстань до 150 км) відносно 2009 р., а по відстанях більше 1000 км він зріс на 7 %.

У 2013 р. Латвія і Польща досягли зростання за усіма відстанями перевезень, в той час, як у Болгарії спостерігається зростання перевезень вантажів на великі відстані (більше 50 км). Варто зазначити, що лише перевезення на короткі відстані впали порівняно із 2009 р.

Німеччина, Франція, Великобританія, Польща, Італія та Іспанія домінували у європейських вантажних автомобільних перевезеннях у 2013 р у тоннах перевезеного вантажу. На їх частку припадає майже 71 % від загального обсягу, Німеччина зайняла 22 %.

Розглядаючи міжнародні перевезення, то тут структура наступна. У той час, як Німеччина та Франція залишалися двома найбільшими країнами, Нідерланди та Бельгія, з їх великими портами, зайняли 3 та 4 місця попереду Польщі, Італії та Іспанії. У країн ЄС виникли наступні головні торговельні партнери, а саме Швейцарія, Норвегія, Росія та Україна. Всі торги відбувались із сусідніми країнами, за винятком Швейцарії, трафік якої із Німеччиною станови 23,1 %. Норвегія налагоджувала зв'язки із Швецією, Данією та Німеччиною. Росія в основному торгувала із Польщею, Литвою, Фінляндією та Латвією. При цьому, Німеччина та Франція виявилися на 14 позиції із 20 найбільших країн по торговельних потоках.

Французькими перевізниками була досягнута найбільша частка у перевезеннях вантажів автотранспортом із Бельгії у Францію (34 %), в Італію (31 %).

Досвід Німеччини в даному випадку суттєво відрізнявся. У той час, як німецькі перевізники досягли лише понад 61 % транспортних перевезень із Данією, трохи більше половини із Францією (54 %), у них набагато гірші показники у двосторонніх перевезеннях вантажів з Польщею (3 %) та Іспанією (7 %).

Проникнення перевізників третіх країн у перевезення вантажів основними потоками (шляхами) також різнилося. Їх частка варіювалось: 48 % у потоці Франція – Великобританія, 47 % у потоці Німеччина – Італія і 42 % для країн Австрії – Італії. З іншого боку, перевезення, здійснювані третіми країнами зупинились на низькому рівні, наприклад для потоку Ірландія – Великобританія (0,2 %), Іспанія – Португалія (0,4 %) та Чеська Республіка – Польща (0,7 %).

Варто зазначити, що Польща показала успіх у перевезеннях вантажів як третя держава. Вона стала однією із найуспішніших третіх країн в якості основного перевізника і посіла 17 місце із двадцятки, у тому числі за напрямками Німеччина – Нідерланди, Бельгія – Франція та Бельгія – Нідерланди [3].

У досліджуваній галузі економіки Великобританії в 2013 р. функціонувало 31858 підприємств, що на 9 % більше підприємств (28991), ніж у 2012 р. Внесок у економіку Великобританії автотранспортних вантажоперевезень був у 2013 р. нижче 2012 р. на 9,4 млрд фунтів стерлінгів [4].

У Великобританії транспортними засобами постійно ввозиться більше товарів, ніж вивозиться; із 9,3 млн. тонн вантажів, перевезених у 2013 р., 4,3 – було експортовано, а 5,3 – було імпортовано (рис. 4).

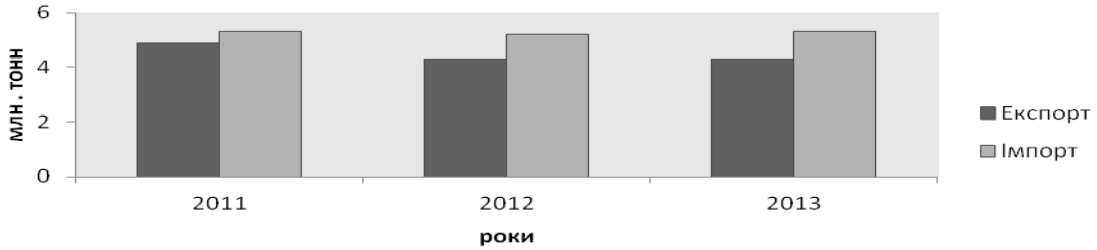


Рис. 4. Обсяг товарів, перевезених транспортом, зареєстрованим у Великобританії у 2011–2013 рр., млн т

У 2013 р. загальний обсяг товарів, відвантажених зареєстрованими у Великобританії вантажівками склав 9,6 млн т, відсоткове збільшення становило 1 % порівняно із 2012 р. (9,5 млн т). За той же період, відбулось майже 5 % зниження вантажообороту із 6,7 млн т-км до 6,4 млн т-км. З 2009 р., крім Великої Британії, польськими перевізниками було ввезено найбільшу кількість тоннажу вантажів у дану країну та вивезено із неї (7,7 млн т у 2013 р., на частку яких припадає близько чверті товарів, перевезених іноземним вантажним транспортом).

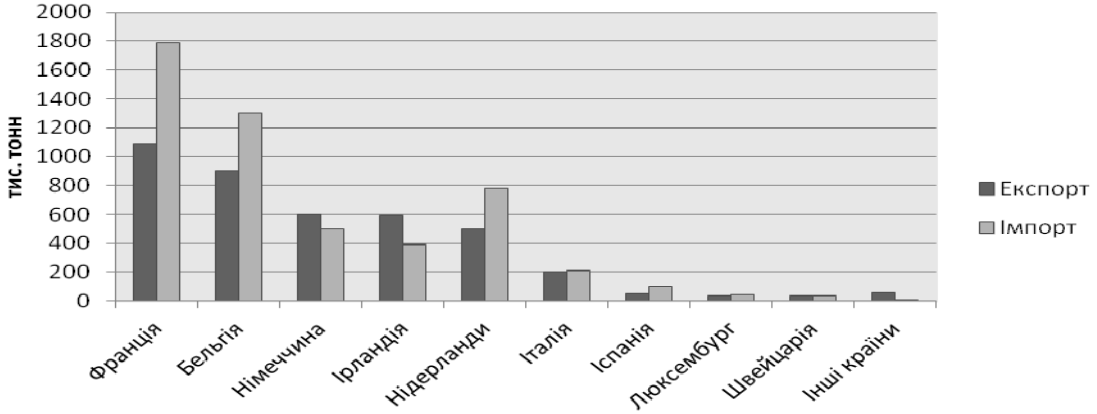


Рис. 5. Товари, що перевозились у Великобританії автотранспортом за країнами у 2013 р., тис. т

У 2013 р. близько 90 % тоннажу було вивезено автотранспортними засобами і розвантажені у наступних країнах: Франції (27 %), Бельгії (22 %), Німеччині (15 %), Ірландії (14 %) і Нідерландах (11 %). Ці ж п'ять країн представляють близько 90 % ввезених у Великобританію товарів, що представлено на рис. 5.

Найбільш поширеною категорією товару, що експортувалась країною за допомогою автотранспорту у 2013 р. була група "Інші продукти" (29 % від усіх експортованих товарів), що включала в себе збірні вантажі. Другою складовою був метал, мінерали та хімікати (24 %), а потім вже і продукти харчування (31 %) та інші продукти (25 %) [6].

Далі розглянемо автомобільні вантажні перевезення у США. У той час, як економіка США була поглинута економічним спадом, вантажні перевезення на противагу цьому йшли на покращення і продовжують зростати.

Американська економіка простягається через весь континент із гілками у всьому світі. Її основою є природні ресурси і товари із різних місць аби обслуговувати ринки в державі та за кордоном. Більшість вантажів перевозиться на великі відстані як частина ланцюга масштабних поставок серед торговельних партнерів [4, с. 3]. Дані про обсяги перевезення вантажів різними видами транспорту у 2007 та 2012 рр. наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Обсяг перевезення вантажів різними видами транспорту у США у 2007 та 2012 рр., млн т

Види транспорту	2007		2012	
	Всього	Національні перевезення	Всього	Національні перевезення
Всього	18,879	16,851	19,662	17,523
Автомобільний (вантажівки)	12,778	12,587	13,182	12,973
Залізничний	1,900	1,745	2,018	1,855
Водний	950	504	975	542
Повітряний	13	3	15	3
Багатократні методи і пошта	1,429	433	1,588	453
Трубопровідний	1,493	1,314	1,546	1,421
Інші види транспорту	316	266	338	277

Автомобільні вантажні перевезення посідають третє місце серед усіх видів транспорту (перше, звичайно, морський транспорт). Динаміка вантажоперевезень свідчить про їх збільшення у загальному, а також збільшення національних перевезень.

У США позашляхові автотранспортні перевезення вантажів на середні та короткі відстані забезпечуються автомобільним транспортом. За інформацією Американської асоціації вантажоперевезень у 2012 р. вантажівками було перевезено 9400 млн т вантажів або близько 68,5 % від всього тоннажу, що перевозиться на внутрішньому ринку США. Автоперевізники зібрали 642 000 млн дол. виручки, або близько 81 % від загального обсягу доходів, отриманих усіма видами транспорту [5].

Показники, що засвідчують динаміку розвитку транспортної галузі в Україні віддзеркалюють загальноекономічні тенденції нестабільності. Після досягнення свого найвищого рівня за останнє десятиріччя у 2007 р., спаду у 2008 р. внаслідок фінансово-економічної кризи, транспортна галузь показала зростання. Однак, уже у 2012 р. дану галузь економіки наздогнали проблеми посткризового відновлення, ситуація загострилась про що свідчить уповільнення темпів зростання обсягів як вантажних, так і пасажирських перевезень [8, с. 4].

Динаміка обсягу перевезених вантажів різним видами транспорту за 2005–2013 рр. представлена на рис. 6, де виділено обсяги перевезення вантажів автомобільним транспортом.

Варто додати, що автомобільний вид транспорту залишається єдиним видом, за яким було досягнуто передкризового рівня обсягу перевезень 2007 р. (1255 млн т) і навіть, перевищено даний показник у 2012 р. (1260 млн т).

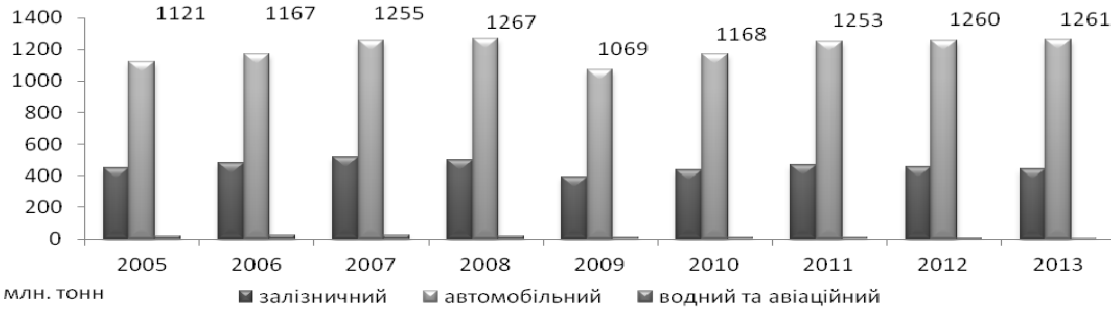


Рис. 6. Динаміка обсягу перевезених вантажів різним видами транспорту в Україні за 2005–2014 рр., млн т

В останні роки в Україні обсяги перевезень вантажів автомобільним видом транспорту показують зростаючі темпи (рис. 7). Найбільша глибина падіння обсягів перевезення вантажів була у 2009 р. і склала 84 % в період фінансової кризи, що переросла в економічну і обумовила різкий спад попиту на послуги автотранспортних підприємств з вантажних перевезень. Проте, питома вага автомобільного транспорту в перевезенні вантажів у 2009 р. зросла із 64 % до 66 % у структурі перевезень. Це було зумовлена падінням частки інших видів транспорту в загальному обсязі перевезень вантажів. До 2013 р. автомобільний транспорт займав до 69 % у структурі перевезень.

Рис. 7. Індекси обсягу перевезення вантажів автомобільним транспортом в Україні за 2005–2014 рр., %

Як стверджують спеціалісти, стимулюючими факторами, що зумовили позитивні темпи, стали високі показники валового збору основних видів сільськогосподарської продукції та зростання обороту роздрібної торгівлі. Стримуючим фактором все ще залишався незадовільний стан дорожнього покриття (це частково зумовлено несанкціонованим переїздом переобтяженого вантажного транспорту) [9, с. 3].

Динаміка та частка вантажообороту автомобільного транспорту у структурі загального вантажообороту представлено на рис. 8.

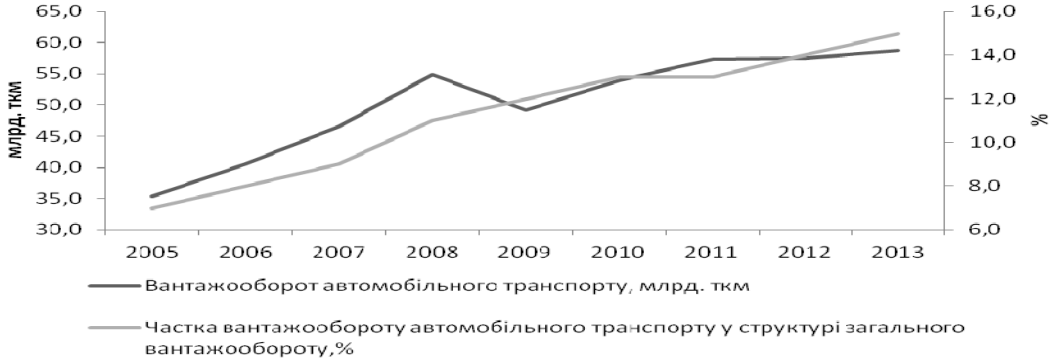


Рис. 8. Динаміка вантажообороту та частки вантажообороту автомобільного транспорту в структурі загального вантажообороту за 2005–2013 рр.

Як бачимо, найнижчий рівень вантажообороту був у 2005 р. – 35,3 млрд т-км, що склало 7 % у структурі вантажообороту, найвищий – у 2013 р. (58,7 млрд т-км та 15 % у структурі). Після 2008 р. спостерігався спад показника до рівня 49,2 млрд т-км, проте уже після 2010 р. було досягнуто передкризового рівня і перевищено його у 2011 р. на 4,37 %.

До головних проблем міжнародних автомобільних перевезень можна віднести: забрудненість навколишнього середовища, аварійність; високі витрати, незадовільний стан дорожнього комплексу, технічний стан автомобілів, низька кваліфікація водіїв. Окремо слід виділити вплив на перевезення вантажів автотранспортом значне подорожчання паливно-мастильних матеріалів, підвищення рівня мінімальної заробітної плати та значне зростання вартості інших матеріальних ресурсів, які впливають на формування собівартості перевезень [7].

Проблеми міжнародного транспорту вирішуються в різних міжнародних транспортних організаціях. Найбільше значення для розвитку міжнародних автоперевезень має робота Комітету з внутрішнього транспорту Європейської економічної комісії Організації Об'єднаних Націй, Європейської Конференції міністрів транспорту, Міжнародного Союзу автомобільного транспорту, Міжнародної Федерації експедиторських асоціацій, Координаційної транспортної Наради Міністрів транспорту країн-учасниць СНД [7].

Останнім часом уряд України приділяє значну увагу питанням реалізації й розвитку транзитного потенціалу країни. Було ухвалено Закон України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо здійснення попереднього документального контролю в пунктах пропуску через митний кордон України”, що сприятиме спрощенню процедури державного контролю, зокрема завдяки вдосконаленню взаємодії під-

розділів, що здійснюють контрольні функції у пунктах пропуску через державний кордон України; упроваджується електронний документообіг для попереднього інформування митних органів України про товари, що перевозяться транзитом територією країни. Із 20 березня 2012 р. Міжнародним союзом автомобільного транспорту (МСАТ), штаб-квартира якого знаходиться у Швейцарії, розпочалося використання програми МСАТ TIR EPD для подачі електронних декларацій до митних органів України [8].

Висновки. На наш погляд, шляхами вирішення проблем та покращення системи міжнародних автомобільних перевезень є вдосконалення системи управління та контролю міжнародними перевезеннями; застосування жорсткої системи ліцензування; забезпечення якісних умов виходу на ринок; створення єдиної комплексної системи управління дорожньо-транспортною безпекою; наявність кваліфікованих кадрів; застосування раціональних методів перевезення.

Різні міжурядові організації, а також окремі держави спільно повинні уніфікувати норми, що регулюють відносини в сфері міжнародних перевезень автомобільним транспортом. І тому для більш глибокої концентрації міжнародних норм, що регулюють відносини в сфері міжнародних перевезень автомобільним транспортом, необхідно прискорювати процес створення універсальних міжнародних норм. Україна, плануючи ввійти в загальноєвропейську транспортну мережу, повинна прийняти принципи Європейської загальної транспортної політики, адаптувавши їх до українських умов. Головна мета цієї політики - утворення єдиного ринку транспортних послуг, підвищення ефективності функціонування транспортних підприємств і об'єктів транспортної інфраструктури, збільшення безпеки перевезень, надійності і комфортності подорожей пасажирів і перевезень вантажів [1].

Комплексне дослідження сучасного стану міжнародних перевезень дозволило визначити ряд чинників, що істотно впливають на ефективність надання транспортних послуг у міжнародному сполученні, а також сформулювати шляхи вирішення існуючих проблем у цій сфері. Досліджені тенденції розвитку автомобільного транспорту в умовах загострення економічної ситуації в країнах ЄС та Україні. В процесі розвитку транспортного потенціалу необхідно враховувати нові умови конкурентного господарського середовища.

Завдяки вирішенню проблеми автомобільного транспорту України може бути проведена поетапна інтеграція до загальноєвропейської, світової транспортної системи шляхом розвитку міжнародних транспортних коридорів, крім отримання додаткових прямих доходів, стимулюватиме надходження іноземного капіталу, вдосконалення автотранспортних технологій, загальне поліпшення національної дорожньо-транспортної інфраструктури.

Література

1. Науменко А. П. Розвиток міжнародних автомобільних перевезень в рамках транспортних коридорів Європи та України [Електронний ресурс] / А. П. Науменко, Д. О. Макарович. – Режим доступу: http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/viewFile/468/456

2. Road Freight Transport Vademecum 2010 Report Market trends and structure of the road haulage sector in the EU in 2010 European Commission DG for Mobility and Transport Unit D.3 – Land transport September 2011.

3. Road freight transport statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Road_freight_transport_ statistics.

4. Freight facts and figures 2013. USA Department of transportation. Federal Highway Administration. Bureau of Transportation Statistics. 100 pRoad freight economic, environmental and safety statistics Statistical Release 19 February 2015.

5. The Logistics and Transportation Industry in the United States [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://selectusa.commerce.gov/industry-snapshots/logistics-and-transportation-industry-united-states.

6. International activity of UK-registered HGVs and UK activity of foreign-registered HGVs, 2013 Statistical Release 19 February 2015.

7. Бідняк М. Н. Ефективність і подальший розвиток міжнародних автомобільних перевезень вантажів / М. Н. Бідняк, Н. В. Івасишина // Системні методи керування, технологія та організація виробництва, ремонту та експлуатації автомобілів : зб. наук. пр. – К. : НТУ, ТАУ. – Вип. 12. – 2001. – С. 153–156.

8. Собкевич О. В. Модернізаційні пріоритети реформування транспортно-дорожнього комплексу в Україні / О. В. Собкевич, К. М. Михайличенко, О. Ю. Ємельянова. – К. : НІСД, 2013. – 48 с.

9. Місячний макроекономічний огляд. Департамент макроекономічного прогнозування. – Місячний огляд, 2013. – № 1 (98). – С. 18.

References

1. Naumenko A. P. Rozvytok mizhnarodnykh avtomobil'nykh perevezen' v ramkakh transportnykh korydoriv Yevropy ta Ukrayiny [Elektronnyy resurs] / A. P. Naumenko, D. O. Makarevych. – Rezhym dostupu: http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/viewFile/468/456

2. Road Freight Transport Vademecum 2010 Report Market trends and structure of the road haulage sector in the EU in 2010 European Commission DG for Mobility and Transport Unit D.3 – Land transport September 2011.

3. Road freight transport statistics [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Road_freight_transport_ statistics.

4. Freight facts and figures 2013. USA Department of transportation. Federal Highway Administration. Bureau of Transportation Statistics. 100 pRoad freight economic, environmental and safety statistics Statistical Release 19 February 2015.

5. The Logistics and Transportation Industry in the United States [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://selectusa.commerce.gov/industry-snapshots/logistics-and-transportation-industry-united-states.

6. International activity of UK-registered HGVs and UK activity of foreign-registered HGVs, 2013 Statistical Release 19 February 2015.

7. Bidnyak M.N. Efektyvnist' i podal'shyy rozvytok mizhnarodnykh avtomobil'nykh perevezen' vantazhiv / M. N. Bidnyak, N. V. Ivasyshyna // Systemni metody keruvannya, tekhnolohiya ta orhanizatsiya vyrobnytstva, remontu ta ekspluatatsiyi avtomobiliv : zb. nauk. pr. – K. : NTU, TAU. – Vyp. 12. – 2001. – S. 153–156.

8. Sobkevych O. V. Modernizatsiyni priorytety reformuvannya transportno-dorozhn'oho kompleksu v Ukrayini / O. V. Sobkevych, K. M. Mykhaylychenko, O. Yu. Yemel'yanova. – K. : NISD, 2013. – 48 s.

9. Misyachnyy makroekonomichnyy ohlyad. Departament makroekonomichnoho prohnozuvannya. – Misyachnyy ohlyad, 2013. – # 1 (98). – S. 18.

Надіслана/Written: 1.09.2015 р.
Надійшла/Received: 2.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов

УДК 330.322

Н. С. СИРИЧЕНКО
Донецький національний університет, м. Вінниця

МЕХАНІЗМ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ РОЗВИТКУ КРАЇН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Запропоновано механізм організаційно-економічної стабільності інвестування розвитку країн в умовах глобалізації. Уточнено поняття економічної категорії "інвестиційна стабільність" як стійкий стан довгострокового вкладення капіталу з точки зору прогнозованості грошових потоків, прибутковості за сприятливих умов в країні і гарантії страхування інвестиційних ризиків. Механізм організаційно-економічної стабільності інвестування розвитку країн в умовах глобалізації сприятиме формуванню сталої структури народногосподарського комплексу, дасть змогу скоординувати і синхронізувати всіх учасників суспільних інтересів.

Ключові слова: *механізм, економічна політика уряду, інвестиційна активність, методи регулювання.*

N. S. SYRYCHENKO
Donetsk National University, Vinnitsa

A MECHANISM OF ORGANIZATIONALLY-ECONOMIC STABILITY OF INVESTING OF DEVELOPMENT OF COUNTRIES IS IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Abstract – The mechanism of organizationally-economic stability of investing of development of countries in the conditions of globalization was offered. In this article was precised the concept of economic category "investment stability" as proof state of long-term investment of capital from the point of view of forecast of money streams, profitability at favourable terms in a country and guarantee of insurance of investment risks. The object of investment risk may serve as the danger of loss of investments, nonreceipt from them of complete return, depreciation of investments. It is set that an investment environment at forming of mechanism of organizationally-economic stability of investing of development of countries can be presented as a hierarchical system that consists of three levels macro-, mezo-, microeconomic stability of investing that determine the basic requirements to the participants of public relations in part of providing of forward development of corresponding territories. At that every of the mentioned levels execute peculiar to him functions (plenary powers) and bears responsibility for conditioning, that assist investments. Reasonably, that the observances of system character of the used tool of antirecessionary policy, policy of employment, antiinflationary policy, innovative policy allow to form a common idea about possible prospects of macro-, mezo-, microeconomic stability of investing and development of the economic systems in the conditions of globalization. The mechanism of organizationally-economic stability of investing of development of countries in the conditions of globalization will assist forming of permanent structure of pertaining to national economy complex, will give an opportunity of coordinate and to synchronize all participants of public interests.

Key words: *mechanism, economic policy of government, investment activity, adjusting methods.*

Н. С. СИРИЧЕНКО
Донецкий национальный университет, г. Винница

МЕХАНИЗМ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ СТРАН В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Предложен механизм организационно-экономической стабильности инвестирования развития стран в условиях глобализации. Уточнено понятие экономической категории «инвестиционная стабильность» как устойчивое состояние долгосрочного вложения капитала с точки зрения прогнозируемости денежных потоков, прибыльности при благоприятных условиях в стране и гарантии страхования инвестиционных рисков. Предметом инвестиционного риска может служить опасность потери инвестиций, неполучение от них полной отдачи, обесценивание вложений. Установлено, что инвестиционная среда при формировании механизма организационно-экономической стабильности инвестирования развития стран может быть представлена как иерархическая система, которая состоит из трех уровней макро-, мезо-, микроэкономическая стабильность инвестирования, которые определяют основные требования к участникам общественных отношений в части обеспечения поступательного развития соответствующих территорий. При этом каждый из названных уровней выполняет свойственные ему функции (полномочия) и несет ответственность за создание условий, которые способствуют инвестициям. Обоснованно, что соблюдение системного характера используемого гнотрументария антикризисной политики, политики занятости, антиинфляционной политики, инновационной политики позволяет сформировать общее представление о возможных перспективах макро-, мезо-, микроэкономической стабильности инвестирования и развития экономических систем в условиях глобализации. Механизм организационно-экономической стабильности инвестирования развития стран в условиях глобализации будет способствовать формированию постоянной структуры народнохозяйственного комплекса, даст возможность скоординировать и синхронизировать всех участников общественных интересов.

Ключевые слова: *механизм, экономическая политика правительства, инвестиционная активность, методы регулирования.*

Постановка проблеми. Ознакою макроекономічної стабільності країни, високого рівня довіри інвесторів до її законодавчої та виконавчої влади є наявність значних обсягів іноземного капіталу переважно прямих інвестицій.

Світовий досвід свідчить, що жодна країна в умовах ізоляції від світової економічної системи не може досягти економічної стабільності. Саме взаємопроникнення окремих національних економік через механізм іноземних інвестицій, створення спільних транснаціональних корпорацій і становлять основу явища – глобалізація світової економіки [1]. Країни світу ведуть гостру конкурентну боротьбу за іноземні, особливо прямі інвестиції, тому що глобальні потоки саме цих інвестицій стають головним двигуном еко-

номічного розвитку країн. Перевагу отримують ті, що здатні запропонувати більш привабливі, стабільні й досконалі умови [2, с. 61].

Істотний вплив на інвестиційну діяльність чинить процес глобалізації світової економіки. Процес глобалізації носить суперечливий характер. З одного боку він виражається в подальшому розвитку інтернаціоналізації виробництва, поглибленні міжнародного розподілу праці, посиленні взаємозв'язку і взаємодії між національними господарствами. З іншого боку, в зростанні нестабільності світової економіки, посиленні нерівномірності науково-технічного розвитку окремих країн, утворенні великих транснаціональних корпорацій (ТНК), непіддатливих регулюванню національними урядами, в підвищенні ролі фінансової сфери в розвитку економіки.

Інвестиційний процес багато в чому визначає кількісні і якісні характеристики соціально-економічного розвитку. Головним результатом інвестиційного процесу має бути стабільність економіки. При цьому під стабільністю економіки слід розуміти не лише стійкі і динамічні темпи зростання економіки, але і посилення соціальної складової розвитку економіки, збалансованість розвитку сфер виробництва, споживання і фінансування в економіці, збереження суверенності національної економіки і її включення у світове господарство на основі ефективного використання переваг міжнародного розподілу праці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Особливості формування, окремі аспекти проблем, які пов'язані зі стабільністю інвестиційних процесів на рівні макро-, мезо-, мікроекономіки розглядали науковці: Коваленко В.В. [1], Корж М.А. [2], Вишневецька О.М. [3], Котлер Ф. [4], Портер М. [5], Кейнс Дж.М. [7] та ін. Сучасна практика неузгодженості при використані окремих способів і методів економічного регулювання стабільності інвестиційних процесів на різних рівнях економічної системи потребує подальших наукових досліджень щодо інтеграції цих процесів.

Формулювання цілі статті. Запропонувати механізм організаційно-економічної стабільності інвестування розвитку країн в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобалізація являє собою процес, який перетворює світ на єдину глобальну систему. Глобалізація економіки є однією із закономірностей світового розвитку, і відображає взаємозалежність економік різних країн у формуванні економічного простору, де галузева структура, обмін інформацією і технологіями, географія розміщення продуктивних сил визначаються з урахуванням світової кон'юнктури, етапи суспільного відтворення набувають планетарних масштабів [3, с. 39]. Важливим завданням економічного розвитку країн в умовах глобалізації є їх висока активність по залученню інвестицій в реальний сектор економіки, скориставшись можливостями світового ринку капіталу, що склалися.

Механізм організаційно-економічної стабільності інвестування розвитку країн в умовах глобалізації (рис. 1) має пряму залежність від стану їх макроекономічної стабільності, що створює для постачальників капіталу стимул у вигляді високого співвідношення прибутковості і ризику [4, с. 8]. Основними суб'єктами суспільних відносин, які не лише зацікавлені, але й повинні брати безпосередню участь у формуванні прийнятного інвестиційного середовища, виступають держава (в особі своїх представників – органів державної влади) і суспільство (в особі своїх представників – органів місцевого самоврядування). Існуючий світовий досвід свідчить про те, що основна роль федерального уряду в економіці полягає в досягненні макроекономічної і політичної стабільності. Влада досягає цієї мети за допомогою створення стійких урядових організацій, узгодженої базової структури економіки, а також проведення сталої політики в макроекономіці, що включає розумну політику у фінансових питаннях і підтримку невисокого рівня інфляції [5, с. 313].

На нашу думку, інвестиційна стабільність – це стійкий стан довгострокового вкладення капіталу з точки зору прогнозованості грошових потоків, прибутковості за сприятливих умов в країні і гарантії страхування інвестиційних ризиків. Предметом інвестиційного ризику може служити небезпека втрати інвестицій, неотримання від них повної віддачі, знецінення вкладень.

Інвестиційне середовище при формуванні механізму організаційно-економічної стабільності інвестування розвитку країн може бути представлене як ієрархічна система, яка складається з трьох рівнів макро-, мезо-, мікроекономічна стабільність інвестування, що визначають основні вимоги до учасників суспільних відносин у частині забезпечення поступального розвитку відповідних територій. При цьому кожен із названих рівнів виконує властиві йому функції (повноваження) і несе відповідальність за створення умов, що сприяють інвестиціям.

Макроекономічна стабільність інвестування передбачає комплекс заходів держави і наднаціональних органів з метою недопущення або послаблення економічної кризи, підтримання стабільних темпів виробництва, зайнятості, цін, стійкості національної валюти, вільного переміщення капіталів, у тому числі іноземних. За необхідності запобігання кризам і спаду держава вживає заходів, що формують її антикризову політику, яка полягає в розробці антикризового регулювання економіки. З метою розширення сукупного попиту держава у фазах кризи і депресії знижує ставки оподаткування на прибутки, заробітну плату, надає пільги за умов прискореного списання вартості основних фондів, що є засобом стимулювання інвестицій у недержавному секторі економіки. Уряд збільшує обсяг прямих капіталовкладень у галузі економічної та соціальної інфраструктури. Антикризове регулювання економіки здійснюється економічними, адміністративними, правовими методами. В управлінні соціально-економічною системою повинен функціонувати моніторинг антикризового розвитку. Це контроль процесів розвитку і відстеження їхніх тенденцій за критеріями антикризового управління.

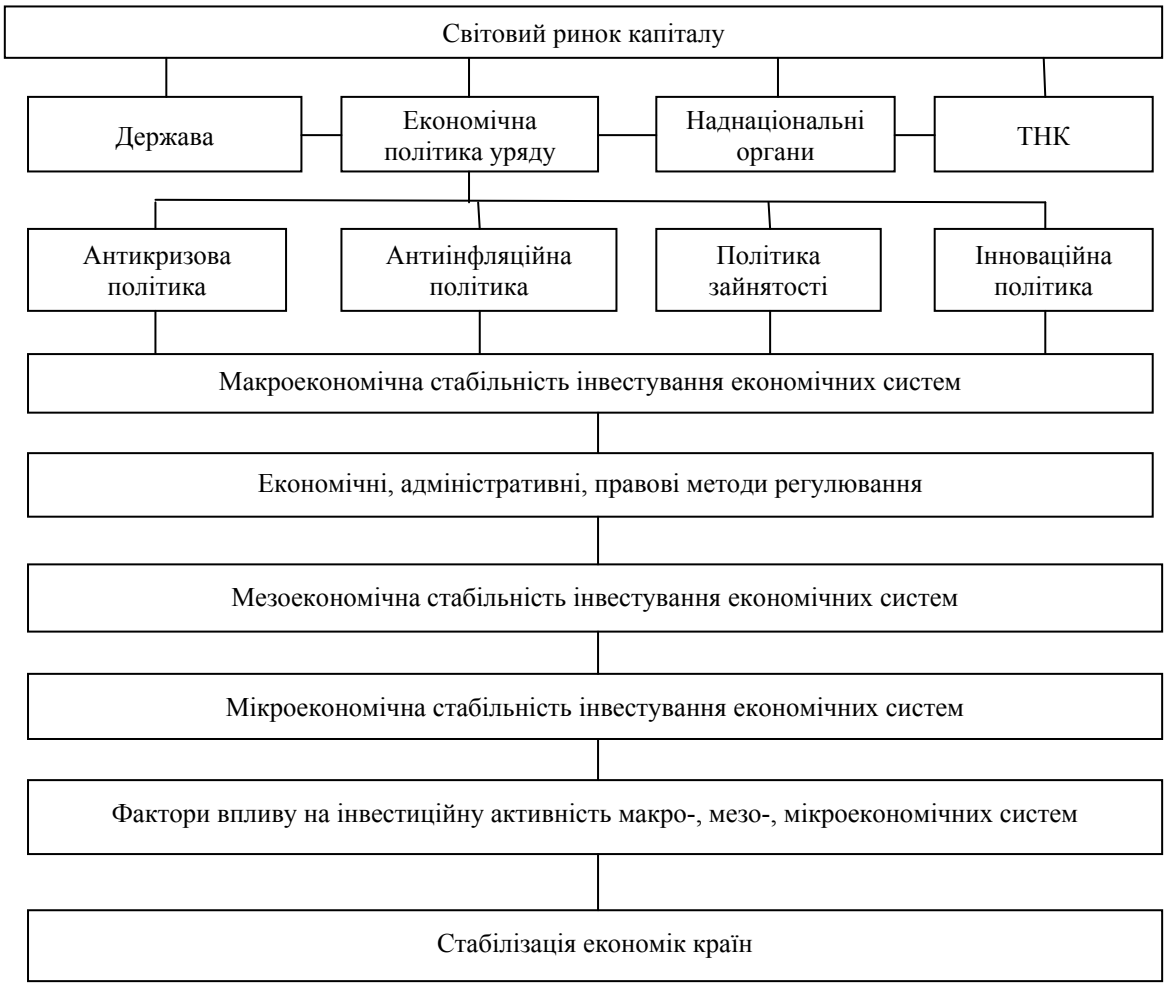


Рис. 1. Механізм організаційно-економічної стабільності інвестування розвитку країн в умовах глобалізації

Для стабілізації рівня цін вступає в дію антиінфляційна політика як комплекс взаємопов'язаних напрямів, засобів та важелів держави й національного банку країни з метою запобігання високим темпам інфляції та управління нею на незагрозливому для стабільності економічної системи рівні. Науковці розрізняють два основні напрями антиінфляційної політики: неокласичний (монетаристський), який передбачає поступове послаблення державного регулювання економіки, максимальне використання ринкових важелів; кейнсіанський (неокейнсіанський), який переважно орієнтується на державні важелі боротьби з інфляцією та підпорядковану роль у цьому процесі ринкових механізмів. У реаліях сучасного світу необхідно раціонально поєднувати обидва напрями антиінфляційної політики.

У разі зростання безробіття держава здійснює політику зайнятості. До соціально-економічних заходів політики зайнятості відносять: стимулювання зайнятості різних категорій населення за допомогою кредитів, субсидій, пільг та дотацій підприємцям, регулювання рівня і ставок прибуткового податку, державних замовлень і державної закупівлі товарів і послуг, державного підприємництва. Адміністративними заходами держава регулює якісні співвідношення між попитом та пропозицією робочої сили встановленням квот на працевлаштування при укладанні контрактів з підприємцями, впливом на імміграційні потоки робочої сили, стимулюванням її територіальної, галузевої та професійно-кваліфікаційної мобільності. Законодавчі заходи – прийняття законодавчих і нормативних актів, які регламентують умови формування та використання робочої сили [6, с. 803].

Як відзначав Дж. Кейнс щодо теорії зайнятості: “зайнятість може зростати тільки pari passu із збільшенням інвестицій. Як тільки повна зайнятість досягнута, всяка спроба ще більше збільшити інвестиції незалежно від величини граничної схильності до споживання спричинить тенденції до безмежного зростання цін, інакше кажучи, в такій ситуації ми досягли б стану справжньої інфляції. Але аж до цього моменту зростання цін поєднуватиметься із збільшенням сукупного реального доходу. Крім того, досвід показує, що повна або навіть приблизно повна зайнятість є рідкісною і скороминучою подією” [7, с. 112, 117, 233]. Однією з умов стабільності (стійкості) системи, на думку Дж. Кейнса, являється встановлення певного співвідношення між поточним споживанням і зайнятістю. Поточне споживання повинне збільшуватися, коли зайнятість росте, але не на усю величину приросту реального доходу; що воно повинне скорочуватися, коли зайнятість зменшується, але не на усю величину скорочення реального доходу. Макроекономічна стабіль-

ність інвестування залежатиме від адекватної політики уряду відносно зайнятості, яку Дж. Кейнс називав "первинною зайнятістю", безпосередньо пов'язаною з інвестиціями.

На макрорівні спостерігається процес переходу від мобілізаційного (ресурсного) типу економічного розвитку до інноваційного. Держава, проводячи інноваційну політику, створює сприятливі умови для Інноваційної діяльності. Формується нова інноваційна модель розвитку економіки, що є результатом переходу до домінування в економіці таких елементів, як інформаційні й комунікаційні технології, зовнішній і внутрішній трансферт інновацій, розвиток ринку інновацій і інтелектуальної власності. Характерними рисами економіки є розвиток наукомістких виробництв, підвищення ролі людського фактора, перехід на інтенсивний тип відтворення [8, с. 12]. Для країн з транзитивною економікою найпоширенішими є дві проблеми: по-перше, небезпека занадто раннього переходу від "інвестиційного" зростання до "інноваційного", тобто спроба занадто рано відмовитися від захисту нових галузей; по-друге, небезпека не перейти до "інноваційного" зростання взагалі (іншими словами, потрапити в "пастку", тобто в ситуацію, коли занадто багато ресурсів інвестується в традиційні, довгострокові проекти і занадто мало – в інноваційні). Небезпека занадто швидкого переходу до інноваційної моделі розвитку може бути ліквідована за рахунок масштабних державних інвестицій [8, с. 21].

Рівень мезоекономічної стабільності інвестування містить економіку галузей, масштабних видів виробничої діяльності, економіку регіонів. Останніми роками сучасна практика взаємовідносин між державою і регіонами свідчить про те, що політика вирівнювання, спрямована на підтримку менш розвинутих в економічному і соціальному відношенні територій, не дає необхідного результату. Як правило, така підтримка виражається у фінансовій допомозі у формі субсидування і не націлена на формування та збереження необхідного потенціалу на цій території [9, с. 168]. Більш дієвою є політика стимулювання територіального розвитку. ЇЇ основу становлять заходи на державному і регіональному рівнях, спрямовані на максимальне використання наявних матеріальних, людських, організаційних і фінансових можливостей. Під мезоекономічною стабільністю інвестування економічної системи слід розуміти наявність у ній такої структури, яка забезпечує найбільш раціональне використання існуючих елементів продуктивних сил. Основними ознаками такої системи виступають галузеві пропорції та економічний потенціал, за якими можна зробити висновок про характер залучення і використання інвестицій щодо ключових елементів продуктивних сил у суспільному виробництві. Із розвитком регіонів з'являються нові цілі, орієнтація на які може забезпечувати зміну пропорцій, що склалися в господарському комплексі. Мезоекономічна стабільність інвестування економічної системи буде сприяти підвищенню загальної продуктивності за допомогою вдосконалення механізму загальноцільових вкладень у види діяльності, спрямовані на отримання навченої робочої сили, створення відповідної інфраструктури, забезпечення точного і своєчасного отримання інформації, створення відповідних організацій [5, с. 313].

Мікроекономічна стабільність інвестування суб'єктів господарської діяльності – підприємств, фірм, домашніх господарств, підприємців, споживачів, окремих ринків залежить від їх рівня конкурентоспроможності потенціалу, який відбиває ступінь переваги сукупності індикаторів якості використання ресурсів та організації взаємозв'язків між ними в порівнянні з індикаторами підприємств-аналогів на певному ринку в певний проміжок часу.

Інвестиційна активність макро-, мезо-, мікроекономічних систем враховує суперечливі цілі інвестора: прогнозованість грошових потоків, максимальний прибуток за мінімального ризику на певному об'єкті.

Ключовими напрямами зусиль держави щодо стимулювання інвестиційної активності на рівні макроекономічної системи є: створення умов для вільної конкуренції, зменшення преференцій та адміністративних бар'єрів; створення справедливих, єдиних для всіх правил гри та не змінення їх так часто; визначення дій державних органів більш передбачливими, здійснення повного та своєчасного розкриття інформації ними, у тому числу в Інтернеті; створення умов для розвитку фондового ринку, сприяння збільшенню кількості публічних компаній та якості розкриття ними фінансової звітності; надання умов для руху капіталу, зовнішньої торгівлі; зменшення адміністративного тиску на бізнес та сприяння відділенню бізнесу від влади [10]; введення диференційованих податкових ставок і пільг; проведення стимулюючої фінансово-кредитної політики, амортизаційної і політики ціноутворення; здійснення контролю над дотриманням державних норм, стандартів і правил в інвестиційній сфері діяльності [11, с. 915].

Інвестиційна активність мезоекономічних систем залежатиме від впливу основних факторів на дохідність інвестицій: рівня оподаткування; очікування інвесторів; темпів та напрямків технологічних змін; рівня зношеності обладнання та витрат на його обслуговування; забезпеченості галузей виробничими потужностями; рівня кваліфікації персоналу; забезпеченості виробничих процесів робочою силою; рівня заробітної плати; інфраструктури інвестиційного середовища; ступеню відкритості економіки; забезпеченості виробничих процесів природними ресурсами; державної підтримки інвестиційних та інноваційних процесів; загального рівня накопичень в економіці тощо [8, с. 61].

На мікрорівні інвестиції є матеріальною основою підвищення ефективності виробництва, якості й конкурентоспроможності продукції, зниження витрат. Інвестиційна активність мікроекономічних систем залежить від наступних груп факторів: інвестиційного потенціалу підприємства, що визначає можливості самофінансування його розвитку; зацікавленості підприємства в інвестуванні власних засобів; можливості і зацікавленості підприємства у використанні позикових і залучених засобів.

Висновки. Від організаційно-економічної стабільності інвестування залежить економічне зростання національної економіки. Механізм організаційно-економічної стабільності інвестування розвитку країн в умовах глобалізації сприятиме формуванню сталої структури народногосподарського комплексу, дасть змогу скоординувати і синхронізувати всіх учасників суспільних інтересів. Складові макро-, мезо-, мікроекономічної стабільності інвестування економічних систем відрізняються певною автономністю (кожен із них забезпечує вирішення комплексу власних завдань), проте вони покликані консолідувати зусилля всіх учасників довкола ідеї (стратегічної мети) поступального розвитку країн.

Література

1. Коваленко В. В. Оцінка ефективності присутності іноземного капіталу і фінансова безпека банківської системи / В. В. Коваленко, Л. М. Єріс // Науково-дослідний економічний інститут. Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць. – Вип. 5. – 2011. – С. 170176.
2. Корж М. А. Пряме іноземне інвестування в умовах фінансової глобалізації / М. А. Корж // Фінанси України. – 2011. – № 12. – С. 61–76.
3. Вишневецька О. М. Глобалізаційні процеси і транснаціоналізація економіки держави / О. М. Вишневецька, О. М. Зуб // Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2014. – Вип. 2. – С. 39–42.
4. Котлер Ф. Привлечение инвесторов: Маркетинговый поход к поиску источников финансирования / Ф. Котлер, Х. Картаджайя, Д. Янг ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. – 194 с.
5. Портер М. Конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.
6. Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 2 / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2001. – 848 с.
7. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М. : Гелиос АРВ, 1999. – 352 с.
8. Васильєва Т. А. Інноваційна складова в структурі макроекономічних індикаторів економічного розвитку : монографія / Т. А. Васильєва. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2010. – 118 с.
9. Медвідь В. Ю. Економічне регулювання регіонального розвитку: теорія, методологія, практика: монографія / В. Ю. Медвідь. – К. : Вид-во “Діса плюс”, 2015. – 282 с.
10. Хохлов В. Що впливає на інвестиційну привабливість України? [Електронний ресурс] / В. Хохлов. – Режим доступу: http://www.groupua.org/?p=2060.
11. Экономический потенциал административных и производственных систем : монография / Под общ. ред. О. Ф. Балацкого. – Сумы : ИТД “Университетская книга”, 2006. – 973 с.

References

1. Kovalenko V. V. Ocinka efekty`vnosti pry`sutnosti inozemnogo kapitalu i finansova bezpeka bankivs`koyi sy`stemy` / V. V. Kovalenko, L. M. Yeris // Naukovo-doslidny`j ekonomichny`j insty`tut. Formuvannya ry`nkovy`x vidnosy`n v Ukrayini : zbirny`k naukovy`x pracz`. – Vy`p. 5. – 2011. – S. 170–176.
2. Korzh M. A. Pryame inozemne investuvannya v umovax finansovoyi globalizaciyi / M. A. Korzh // Finansy` Ukrayiny`. – 2011. – # 12. – S. 61–76.
3. Vy`shnevecz`ka O. M. Globalizacijni procesy` i transnacionalizaciya ekonomiky` derzhavy` / O. M. Vy`shnevecz`ka, O. M. Zub // My`kolayivs`ky`j nacional`ny`j universy`tet imeni V. O. Suxomly`ns`kogo. – 2014. – Vy`p. 2. – S. 39–42.
4. Kotler F. Pry`vlecheny`e y`nvestorov: Markety`ngovыj poxod k poy`sku y`stochny`kov fy`nansy`rovany`ya / F. Kotler, X. Kartadzhajya, D. Yang ; Per. s angl. – M. : Al`py`na By`znes Buks, 2009. – 194 s.
5. Porter M. Konkurency`ya / Per. s angl. – M. : Y`zdatel`sky`j dom “Vy`l`yams”, 2005. – 608 s.
6. Ekonomichna ency`klopediya : u 3 t. T. 2 / Redkol.: S. V. Mocherny`j (vidp. red.) ta in. – K. : Vy`davny`chy`j centr “Akademiya”, 2001. – 848 s.
7. Kejns Dzh. M. Obshhaya teory`ya zanyatosty`, procenta y` deneg / Dzh. M. Kejns. – M. : Gely`os ARV, 1999. – 352 s.
8 Vasy`l`yeva T. A. Innovacijna skladova v strukturi makroekonomichny`x indy`katoriv ekonomichnogo rozvy`tku: monografiya / T. A. Vasy`l`yeva. – Cumy` : DVNZ “UABS NBU”, 2010. – 118 s.
9. Medvid` V. Yu. Ekonomichne regulyuvannya regional`nogo rozvy`tku: teoriya, metodologiya, prakty`ka: monografiya / V. Yu. Medvid`. – Ky`yiv : Vy`d-vo “Disa plyus”, 2015. – 282 s.
10. Xoxlov V. Shho vply`vaye na investy`cijnu pry`vably`vist` Ukrayiny`? [Elektronny`j resurs]. – V. Xoxlov. – Rezhy`m dostupu: http://www.groupua.org/?p=2060.
11. Эkonomy`chesky`j potency`al admy`ny`straty`vnыx y` proy`zvodstvennыx sy`stem: monografy`ya / Pod obshhej red. O. F. Balaczkogo. – Sumы : Y`TD “Uny`versy`tetskaya kny`ga”, 2006. – 973 s.

Надіслана/Written: 1.09.2015 р.
Надійшла/Received: 2.09.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. І. В. Хаджинов

За зміст повідомлень редакція відповідальності не несе

Повні вимоги до оформлення рукопису
http://journals.khnu.km.ua/vestnik/rules/

Рекомендовано до друку рішенням вченої ради ХНУ, протокол № 6 від 23.01.2013

Підп. до друку 29.09.2015. Ум. друк. арк. – 33,60. Обл.-вид. арк. – 32,20.
Формат 30×42/4, папір офсетний. Друк ізографією.
Наклад 100, зам. № 261/15

Тиражування здійснено з оригінал-макета
редакційно-видавничим центром Хмельницького національного університету.
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (03822) 72-83-63
Свідоцтво про внесення в Державний реєстр, серія ДК № 4489 від 18.02.2013 р.