ISSN 2307-5740

Науковий журнал

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

Економічні науки

2017, № 3, Том 1

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi National University

Economic sciences

2017, Issue 3, Part 1

Хмельницький 2017

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

Затверджений як фахове видання
Постановою президії ВАК України від 12.05.2015 № 528
(http://old.mon.gov.ua/ua/activity/563/perelik-naukovikh-fakhovikh-vidan/6797/)

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

Хмельницький, 2017, № 3, Т. 1 (248)

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

Наукова бібліотека України ім. В.І. Вернадського http://nbuv.gov.ua/j-tit/Vchnu_ekon

Журнал включено до наукометричних баз:
Index Copernicus http://jml2012.indexcopernicus.com/i++i+i++,p4539,3.html
Google Scholar http://scholar.google.com.ua/citations?hl=uk&user=nDupjDAAAAAJ
РИНЦ http://elibrary.ru/title_about.asp?id=37652

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. Голова редакційної колегії серії «Економічні науки» **Войнаренко М. П.**, д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, член-кореспондент Національної академії наук України, проректор з науково-педагогічної та наукової роботи, перший проректор Хмельницького національного університету

Відповідальний секретар **Гуляєва В. О.,** завідувач відділом інтелектуальної власності і трансферу технологій Хмельницького національного університету

Члени редколегії серії «Економічні науки»

Войнаренко М. П., д. е. н.; 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.; Васильківський Д. М., д. е. н.; Ведерніков М. Д., д. е. н.; Вишковська Зофія, д. е. н. (Польща); Геєць В. М., д. е. н.; Гончар О. І., д. е. н.; Григорук П. М., д. е. н.; Диха М. В., д. е. н.; Дудко В. М., д. е. н. (Російська Федерація); Завгородня Т. П., д. е. н.; Замазій О. В., д. е. н.; Йохна М. А., д. е. 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.; Рудніченко Є. М., 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.; Філиппова С. В., д. е. н.; Хрущ Н. А., д. е. н.; Церуйова Тетяна, д. е. н. (Словакія); Чорна Л. О., д. е. н.

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

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету, протокол № 13 від 25.05.2017

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

☎ **(03822) 2-51-08**

e-mail: **visnyk_khnu@rambler.ru**

web: **http://journals.khnu.km.ua/vestnik**
http://vestnik.ho.com.ua
http://lib.khnu.km.ua/visnyk_tup.htm

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, 2017
© Редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету", 2017

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

ГОНЧАР О. І., ЛАБУНЕЦЬ В. О., ЛАБУНЕЦЬ О. О.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА СУЧАСНИХ УМОВ 7

МУРЕНЕЦЬ І. Г.
ОЦІНКА ЯКОСТІ УПРАВЛІННЯ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В МІЖНАРОДНОМУ СЕРЕДОВИЩІ 12

НАСТЕНКО М. М., ПОКИНЬЧЕРЕДА В. В., ГУДЗЕНКО Н. М.
КОНЦЕПЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМ ПІДПРИЄМСТВ 18

РЗАЄВА Т. Г., БОНДАР О. В.
ОЗНАКИ ПРОЯВУ ПЕРСПЕКТИВ БАНКРУТСТВА ЗА ПОКАЗНИКАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В ЕКОНОМІЧНОМУ АНАЛІЗІ 23

СИНИЦЯ Л. В.
ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА ІНТЕНСИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ 29

ЧЕРНУШКІНА О. О., ДАНИЛЮК Я. Ю.
УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ КУЛЬТУРОЮ ОРГАНІЗАЦІЇ НА СТРАТЕГІЧНИХ ЗАСАДАХ 38

ЛИСЕНКО О. В.
ПОРІВНЯННЯ МЕТОДІВ КОРОТКОСТРОКОВОГО ПРОГНОЗУВАННЯ ДЛЯ ЗРОСТАЮЧОГО ВИРОБНИЧОГО ПРОЦЕСУ 44

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ. РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

ЛИХОЛОБОВ Е. А., БАЗАЛІЙСЬКА Н. П.
НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТАТИСТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ВЗАЄМОЗВ’ЯЗКУ ПОВЕДІНКОВИХ ТА РЕЗУЛЬТАТИВНИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА 50

КНЯЗЄВА О. А., ШАМІН М. В.
ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ 56

ТКАЧЕНКО А. М., СЕПЕТА В. В.
ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА РАХУНОК ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ 61

ОБЛІК ТА АУДИТ

КАФКА С. М.
ВІДОБРАЖЕННЯ ВИБУТТЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ 66

КОЦЕРУБА Н. В.
ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ 74

МОМОТ Т. В., ШАПОВАЛ Г. М., ПАНОВ В. В.
СТРАТЕГІЧНИЙ МОНІТОРИНГ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА 80

ЧЕНАШ В. С., ПОДОКОПНА О. Я.
ЕКСПЕРТНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЛИШКІВ ТА НЕСТАЧ ТОВАРНО-МАТЕРІАЛЬНИХ ЦІННОСТЕЙ З ВИКОРИСТАННЯМ «НЕОФІЦІЙНОЇ» БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ДОКУМЕНТАЦІЇ 85

ДАЦЕНКО Г. В.
КОНТРОЛЬ ПОВНОТИ ТА СВОЄЧАСНОСТІ СПЛАТИ ЄДИНОГО ПОДАТКУ 89

СУПРУН С. Д.
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 96

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

АНІСІМОВА О. М., ГОРЯЧОВА Н. В.
ФУНКЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ НА ВАГОНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ 100

ШВЕЦ Ю. А., НУЖНАЯ Ю. Р.
ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА 105

ЛЕВИЦЬКА І. В., БРИТАНСЬКА Н. Н.
ІННОВАЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА 110

ПОЛІЩУК Т. А.
НАПРЯМИ І ПРІОРИТЕТИ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКСПОРТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 119

РОДІОНОВА І. В.
ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ 123

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

ДЖУЛІЙ Л. В., ПОДОКОПНА О. Я.
ОЦІНКА СИСТЕМИ КОМПЛАЄНС ЯК НАПРЯМУ ДІЯЛЬНОСТІ СЛУЖБИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ БАНКУ 127

ЛАНГ С. Р.
ОЦІНКА РИЗИКОВОЇ ЕКСПОЗИЦІЇ З УРАХУВАННЯМ СПЕЦИФІКИ СТРАХОВОГО ПОРТФЕЛЯ 131

ДЖУЛІЙ Л. В., ГРИЦАЮК М.
ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ТА СИСТЕМА ОБЛІКУ ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ 136

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

ЛЕСЬКІВ О. А.
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ЗА ДОПОМОГОЮ ТЕОРІЇ НЕЧІТКИХ МНОЖИН ТА АПАРАТУ ТЕОРІЇ ІГОР 140

МІЩУК І. П.
ІНФОРМАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ В СИСТЕМІ ЛОГІСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА 145

РЕШЕТНІКОВА І. Л.
СТРАТЕГІЧНИЙ МАРКЕТИНГ: ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ 150

КОВАЛЬЧУК С. В., СЕМЕНОВ К. Л.
МАРКЕТИНГ-ЛОГІСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У ЛАНЦЮГАХ ПОСТАВОК ТОВАРІВ СПОЖИВЧОГО ПОПИТУ 155

ФЕДОРОВА Н. Є.
ІНТЕГРОВАНА КОМУНІКАЦІЙНА МОДЕЛЬ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ 163

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

ДОЛИНСЬКА О. О.
ТРАНСПОРТНА КОМУНІКАТИВНІСТЬ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ 169

ВАСИЛЬЦІВ Т. Г., МАКСИМЮК С. О., КЕРНИЦЬКИЙ І. С.
СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ 174

МУРАДЛЫ ЭЛЬДАР ВИДАДИ
ИЗМЕНЕНИЯ В КЛИМАТЕ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ АЗЕРБАЙДЖАНА 179

СМЄСОВА В. Л.
ХАРАКТЕРИСТИКА ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ У ПРАЦЯХ МАРЖИНАЛІСТІВ ТА НЕОКЛАСИЧНОЇ ШКОЛИ ПОЛІТЕКОНОМІЇ 185

МОІСЕЄНКО О. М.
ІНСТИТУТИ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЛАДИ ТА СПЕЦИФІКА ЇХ ФУНКЦІОНУВАННЯ В УМОВАХ ВІДКРИТОЇ ЕКОНОМІКИ 190

БІКС Ю. С., РАТУШНЯК О. Г.
АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ДОЦІЛЬНОСТІ УТЕПЛЕННЯ БУДИНКІВ В КОНТЕКСТІ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ НА ПРИКЛАДІ МІСТ УКРАЇНИ ТА ЄВРОПИ 199

ЗВАРИЧ О. І.
ТИПОЛОГІЗАЦІЯ СИСТЕМ ІННОВАЦІЙ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ 207

КОВАЛЬ О. О.
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ 212

МАРТИНЮК А. О.
ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОБІГУ ГЕННО-МОДИФІКОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ 216

РЗАЄВ Г. І., ГРИЦАЮК М. В.
ОСОБЛИВОСТІ РЕСУРСНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВІДПОВІДНО ДО АНАЛІТИЧНИХ ПОТРЕБ 221

ХУДІЄНКО К. Є., ЛОПАТА Д. В., САКУН Л. М.
ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ В ОРГАНАХ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ 225

РЗАЄВА Т. Г., ГРИЦАЮК М. В.
НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ТА УЗАГАЛЬНЕННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ СКЛАДОВИХ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВІДПОВІДНО ДО ПОТРЕБ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ 228

ЧОРНА М. В., ДЯДІН А. С.
ГРАФОАНАЛІТИЧНИЙ МЕТОД ОЦІНКИ ІНТЕНСИВНОСТІ ВПЛИВУ ЗОВНІШНІХ ЧИННИКІВ НА ПІДПРИЄМНИЦЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ 232

СИДОРЧУК І. П.
СТРУКТУРОЛОГІЧНА МОДЕЛЬ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА 240

МЕНЧИНСЬКА О.М.
СУТНІСТЬ ТА ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ІННОВАЦІЙ: ЕВОЛЮЦІЙНИЙ ПІДХІД …….. 246

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 658

ГОНЧАР О. І., ЛАБУНЕЦЬ В. О., ЛАБУНЕЦЬ О. О.
Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА СУЧАСНИХ УМОВ

У статті висвітлюється властивості та фактори формування потенціалу підприємств, а також розкриваються основні джерела формування потенціалу господарюючого суб'єкта. Визначені основні проблеми, з якими стикаються вітчизняні підприємства під час формування потенціалу підприємства. Значну увагу приділено чинникам, що впливають на процес формування потенціалу підприємства.

Ключові слова: потенціал підприємства, властивості, фактори та джерела формування потенціалу, проблеми та чинники формування потенціалу.

GONCHAR O., LABUNETS V., LABUNETS A.
Khmelnytsky National University

FEATURES OF BUILDING OF ENTERPRISE POTENTIAL UNDER MODERN CONDITIONS

The article highlights the features and factors of formation of enterprise potential. And also the main sources of potential formation of business entity were revealed in the article. The basic problems of domestic companies in the process of forming of company potential were determined by the authors. Special attention was paid to the factors that influence the formation of the enterprise potential. In the process of reforming of socio-economic market the issue of competitive environment, improving of capacity and strategy justification of a company acquired special urgency. to use both Domestic and foreign scientists studied the effective ways to solve the problems of the economic profit and potential of the company .

Key words: potential of enterprise, features, factors and resources of potential, problems and indexes.

Актуальність теми дослідження. Розвиток вітчизняних компаній тісно пов'язаний з потенціалом як сукупністю ресурсів і можливостей. Тому без дослідження самого поняття «потенціал» та визначення його структурних елементів неможливо формувати ефективні виробничі відносини та механізми управління підприємствами з урахуванням сучасних умов розвитку.

Аналіз останніх наукових досліджень. Вагомий внесок у дослідження проблем формування потенціалу підприємства в сучасних умовах зробили такі вітчизняні вчені-економісти, як А.Р. Дунська, О.М. Кириченко, А.А. Мазарак, Т.Л. Мельник, Л.І. Піддубнаї, В.С. Пономаренко, Ю.М. Солодковський, О.А. Шестаковськиїї та інші. Цим питанням присвячені роботи і багатьох зарубіжних вчених: Е. Грайпл, Д. Енгельхарт, П. Ліндерт, М. Портер, К. Ріттенбрук, Р. Харрод та інші.

Мета дослідження – дослідити властивості, фактори, джерела та проблеми формування потенціалу підприємства для підвищення ефективності функціонування вітчизняних підприємств в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Формування потенціалу підприємства – це виявлення стратегічних можливостей, ресурсів і резервів потенціалу, здатних підвищити рівень конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта.

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.

При формуванні потенціалу підприємства слід враховувати, що він являє собою складну економічну систему, якій притаманні певні специфічні властивості [2]. До цих властивостей відносять:

– складність, що виявляється у наявності різноманітних складових елементів;

– взаємозв’язок і взаємодія складових елементів потенціалу підприємства між собою;

– цілісність елементів потенціалу підприємства у досягненні загальної мети;

– ієрархічність, що характеризується тим, що потенціалу підприємства притаманна певна ієрархічна побудова;

– пропорційність усіх елементів потенціалу підприємства;

– здатність підприємства адаптуватись до умов, що змінюються;

– відкритість підприємства до дії внутрішніх та зовнішніх чинників, що впливають на нього, як на систему;

– динамічність потенціалу підприємства, тобто залежність від змін зовнішнього середовища;

– часова обмеженість реалізації потенціалу підприємства;

– досяжність, тобто чинники, що формують потенціал підприємства, повинні мати конкретну практичну спрямованість;

– здатність до сприйняття досягнень науково-технічного прогресу;

– часова обмеженість реалізації потенціалу підприємства, тобто неможливість урахувати усі фактори впливу на його величину у короткостроковому періоді;

– конфліктність, яка характеризується тим, що маючи внутрішню структуру, потенціал підприємства формується під впливом конкуруючих цілей, що породжують конфлікти інтересів;

– гнучкість, що свідчить про можливості підприємства, якщо необхідно, переорієнтуватись на виробництво нової продукції, використання інших технологій та матеріалів тощо без істотної зміни матеріально-технічної бази.

До основних законів функціонування систем прийнято відносити наступні закони: синергії; самозбереження; розвитку; інформованості; єдності аналізу та синтезу; композиції; пропорційності тощо.

Сучасні тенденції та особливості формування потенціалу підприємства залежно від специфіки підприємницької діяльності.

Джерелами розвитку потенціалу як економічної системи можуть бути: зростання інвестиційної й інноваційної активності; конкуренція; різноманіття форм і методів формування та реалізації та ін. Кожне підприємство для забезпечення виживання в умовах ринкової конкуренції повинне вивчати параметри перерахованих джерел і враховувати їх при формуванні та реалізації своїх можливостей. Підприємства, потенціал яких не розвивається, в остаточному підсумку стають банкрутами.

Активізація інвестиційних процесів значною мірою залежить від рівня потенціалу підприємства. Для виявлення реальної ситуації в Україні проаналізуємо капітальні інвестиції за видами активів (таблиця 1, таблиця 2).

Таблиця 1

Капітальні інвестиції за видами активів за 2010-2016 роки (млн грн.) [5]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Усього	180575,5	241286,0	273256,0	249873,4	219419,9	273116,4	359216,1
інвестиції у матеріальні активи	173662,8	231910,2	264853,7	239393,6	212035,1	254730,9	347390,5
житлові будівлі	25753,7	26582,3	34256,0	36128,9	33177,0	45609,8	44864,9
нежитлові будівлі	37156,6	49113,5	54772,7	45252,3	40859,7	43330,9	59398,3
інженерні споруди	39062,6	57935,2	61380,3	51844,2	46599,3	50948,7	67517,1
машини, обладнання та інвентар	54059,2	71771,4	77015,4	79032,9	68948,8	84423,2	123133,3
транспортні засоби	11025,3	17014,0	27015,9	16246,8	13830,4	19650,0	36685,7
земля	1182,2	2270,1	1755,4	1018,6	999,3	1441,8	1915,8
довгострокові біологічні активи рослинництва та тваринництва	1797,2	2889,9	1780,1	2358,4	2034,2	2762,6	3162,7
інші матеріальні активи	3626,0	4333,8	6877,9	7511,5	5586,4	6563,9	10712,7
інвестиції у нематеріальні активи	6912,7	9375,8	8402,3	10479,8	7384,8	18385,5	11825,6
з них:							
Програмне забезпечення та бази даних	3044,0	4101,9	3655,9	5631,5	2974,3	12457,8	4180,8
Права на комерційні позначення, об’єкти промислової власності, авторські, суміжні права.	2802,4	3254,0	3409,1	3477,6	3207,3	4908,4	6315,5

Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополь за 2014–2016 роки, також без частини зони проведення антитерористичної операції.

За наведеними даними можна зробити висновок, що капітальні інвестиції мають тенденцію до зростання. Прослідковувалось зниження лише у 2013-2014 роках, де загальний фінансовий результат коливався у межах 7,0–7,6 млрд грн.

Пріоритетними можна відзначити дослідження фінансового потенціалу сталого розвитку машинобудівних підприємств, аналізу та оцінювання його складових, визначення напрямів структурної гармонізації потенціалу в забезпеченні сталого розвитку підприємств, їх економічної незалежності та уникнення репресивності.

Як видно з таблиці 2, капітальні інвестиції в Хмельницькій області з кожним роком збільшуються, і у 2016 року становили 9123259 тис. грн. Найбільшу часту інвестицій залучено на 2016 рік у матеріальні

активи, а саме на машини, обладнання та інвентар і становлять вони 2732887 тис. грн. Збільшення обсягів інвестування має позитивний вплив підприємства на конкурентоспроможність підприємства.

Таблиця 2

Капітальні інвестиції за видами активів в Хмельницькій області за 2010–2016 роки (тис. грн.) [3]

	Освоєно (використано) капітальних інвестицій						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Усього	2947584	3546804	3489339	3637605	4078277	6809321	9123259
Інвестиції у матеріальні активи	2941337	3522464	3463892	3618481	4062248	6752840	9098046
житлові будівлі	795730	623927	863354	1110643	1578646	3035187	3618909
нежитлові будівлі	712024	647597	1019157	699351	620505	846396	862603
інженерні споруди	653656	956353	351666	397623	344668	433392	804477
машини, обладнання та інвентар	589731	952609	894044	999286	1092647	1833025	2732887
транспортні засоби	110164	232619	221826	246681	261474	419912	861197
земля	6033	10968	4526	3390	13771	24682	14035
довгострокові біологічні активи рослинництва та тваринництва	40239	59838	63335	87267	88238	77383	72710
інші матеріальні активи	33760	38553	45984	74240	62299	82863	131228
Інвестиції у нематеріальні активи	6247	24340	25447	19124	16029	56481	25213
з них							
програмне забезпечення та бази даних	2327	3530	4189	7977	7560	48443	19113
права на комерційні позначення, об’єкти промислової власності, авторські. суміжні права.	252	1505	3530	2723	5948	3125	1994

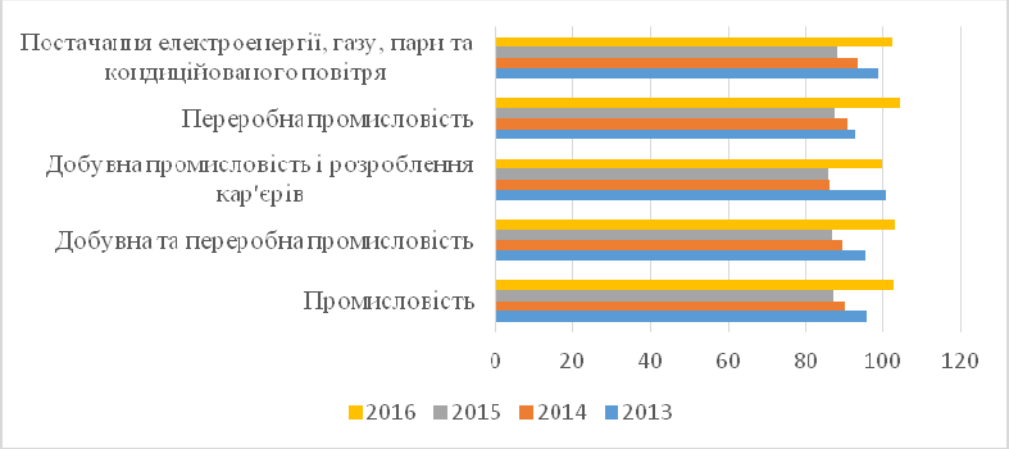


Рис. 1. Індекси промислової продукції за видами діяльності за 2013–2016 роки [5]

Індекси інвестування в промислову продукцію показують, що відбулось зростання у 2016 році порівняно з минулим, за всіма показниками. Особливо значного результату було досягнуто у переробній промисловості у розмірі 104,3%, що є різким зростанням, зважаючи на найбільший спад (87,4%) у 2015 році.

Як видно з рисунку 2, індекси інвестицій в добувну промисловість і розроблення кар’єрів значно перевищують інші галузі промислової продукції у 2016 році, та становлять 128,1%, що збільшились на 12,7%, порівняно з 2015 роком.

У зв'язку з тим, що формування потенціалу підприємства є складним динамічним процесом, орієнтованим на максимальну взаємодію з зовнішнім середовищем і забезпечення високої якості реалізації, важливо визначити, які саме фактори обумовлюють розвиток його елементів і впливають на їхню збалансованість і ефективність використання.

Очевидно, що в основі побудови системи цих факторів повинен лежати принцип сфери впливу на елементи потенціалу, відповідно до якого усі фактори можна класифікувати на зовнішні і внутрішні відносно формування та розвитку потенціалу.

Сьогодні в Україні існує ряд проблем, що гальмують процес формування, управління та оцінки потенціалу на підприємстві. Серед них можна виокремити наступні:

– відсутність визначеного єдиного чіткого механізму управління інноваційним розвитком підприємств, що, в свою чергу, призводить до його неповного використання, уповільнених темпів розвитку суб’єктів господарювання і, як наслідок, повного гальмування розвитку економіки країни в цілому;

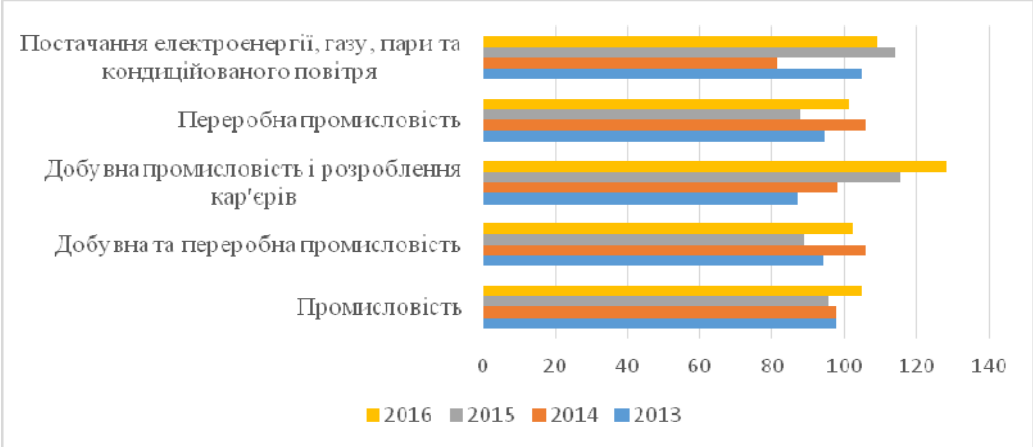


Рис. 2. Індекси промислової продукції в Хмельницькій області за основними видами діяльності за 2013–2016 роки [3]

– конкурентоспроможність економіки, ефективність функціонування національної інноваційної системи (НІС) для того, щоб забезпечити розвиток вітчизняної економіки, гарантування національної безпеки;

– поступове зниження кількісних і якісних характеристик трудового потенціалу, деформація попиту та пропозиції кваліфікованих кадрів на ринку робочої сили;

– низький рівень іноземного інвестування в розвиток економіки;

– припинення видачі кредитів, що веде за собою ланцюгову реакцію серед підприємців, більшість яких кредити використовувала в розрахунку з постачальниками та іншими особами, що приймають участь у виробничому процесі;

– виробнича потужність не має одновимірного значення;

– незацікавленість керівництва та інженерно-технічних робітників підприємств в повноцінному розрахунку існуючих виробничих потужностей;

– проблеми оцінювання виробничих можливостей [3].

Таблиця 3

Фактори формування потенціалу підприємства [4]

Фактори формування потенціалу підприємства	
Внутрішні	Зовнішні
Стратегія підприємства, для реалізації якої формується потенціал, досвід і навички менеджерів, необхідні для реалізації намічених планів, принципи організації та ведення бізнесу, якими керуються на підприємстві, моральні цінності й амбіції керівників, а також загальноприйняті в рамках підприємства цінності та культура.	Економічні, соціальні, політичні, юридичні умови, вплив яких визначається обмежувальними або стимулюючими заходами з боку різних державних органів, банків, інвестиційних компаній, суспільних груп, політичних сил тощо Такими заходами, як правило, виступають податкові, процентні ставки, законодавчі, етичні, суспільні норми, тиск політичних сил.

Не здатність підприємств швидко реагувати на зміни, що відбуваються у навколишньому середовищі, є основною проблемою формування потенціалу підприємства, у економічному та політичному житті країни. Саме здатність враховувати ці зміни, пристосовуватись до них повинна стати одним з ключових чинників формування потенціалу підприємств.

Кризовий стан національної економіки та окремих підприємств, що супроводжується невикористанням виробничих потужностей, нагромадженням понаднормативних запасів матеріалів і готової продукції, скороченням чисельності працівників, зниженням їхнього кваліфікаційного рівня і продуктивності праці та іншими негативними явищами, як результат призводить до втрати потенціалу.

Висновок. Формування достатнього 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.

Література

1. Бугай В.З., Горбунова А.В., Клюєва Ю.В. Теоретичні основи формування потенціалу підприємства / В.З. Бугай, А.В. Горбунова, Ю.В. Клюєва // Вісник Запорізького національного університету.

– 2011. – № 1. – С. 27–33.

2. Економічний потенціал підприємства в умовах економічних знань [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://elar.nung.edu.ua/bitstream/123456789/361/1/4967p.pdf

3. Головне управління статистики у Хмельницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm

4. Зеленська М.О. Підходи до формування та структуризації потенціалу підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу : economy.kpi.ua

5. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

6. Особливості формування економічного потенціалу підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу : file:///D:/USERS/Downloads/ape_2012_9_5%20(1).pdf

7. Сухай О.Є. Концептуальні підходи до формування й управління потенціалом підприємства / О.Є. Сухай, І.І. Яремко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.9. – С. 233–238.

Надійшла 06.05.2017; стаття прорецензована редакційною колегією

УДК 338.001.36

МУРЕНЕЦЬ І. Г.
Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця

ОЦІНКА ЯКОСТІ УПРАВЛІННЯ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В МІЖНАРОДНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Стаття присвячена оцінці якості управління промисловими підприємствами за допомогою індексу глобальної конкурентоспроможності. В статті розглянуто рейтинг України в міжнародному середовищі на основі індексу глобальної конкурентоспроможності та обґрунтовано необхідність більш детального розгляду складових індексу для підвищення рейтингу країни в цілому та якості управління на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: якість управління, індекс глобальної конкурентоспроможності, рейтинг та складові індексу глобальної конкурентоспроможності.

MURENETS I. G.
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

EVALUATION OF QUALITY MANAGEMENT OF UKRAINIAN ENTERPRISES IN THE INTERNATIONAL ENVIRONMENT

The article is devoted to assessing the quality of management of industrial enterprises using the Global Competitiveness Index. The article reviews the rating of Ukraine in the international environment on the basis of the Global Competitiveness Index and substantiates the need for more detailed consideration of the index components for improving the country's overall rating and the quality of management at Ukrainian enterprises.

Key words: quality of management, the Global Competitiveness Index, the rating and components of the Global Competitiveness Index.

Вступ

Участь країни у зовнішньоекономічних зв'язках стає неодмінною умовою забезпечення економічного зростання і соціального прогресу. В зв'язку з цим велике значення набуває імідж країни в очах інвесторів і торгових партнерів. Для формування об'єктивної думки кожен учасник зовнішньоекономічної діяльності прагне зібрати максимально повну і всебічну інформацію про країну – потенційного партнера, зрозуміти рівень її конкурентоспроможності і місце в світовій економіці. Політична стабільність і відкритість ринків, рівень громадянських свобод і продуктивність праці, ступінь зрілості фінансової системи і якість трудових ресурсів – ці та багато інших питань турбують підприємців у всіх країнах.

Експериментальна частина

В умовах глобалізації, які характеризуються посиленням зв'язків та зростанням якості взаємодії між країнами, функціонування та управління промисловим комплексом обумовлюється складною взаємодією чинників, які здійснюють на нього як безпосередній, так й опосередкований вплив. Тому доцільним є визначення місця України в міжнародних рейтингах та порівняння рейтингових оцінок з метою визначення результатів впливу факторів на якість управління її промисловим комплексом. Проблеми управління якістю є актуальними для всіх країн і підприємств. Розв’язання завдань управління якістю в достатній мірі впливає на успіх і ефективність, як будь якого промислового виробництва, так і всієї економіки України.

Проблемами оцінки якості управління займалися такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Е. Демінг [6], Дж. Джуран [7], К. Кросбі [8], Б. Білецький [1], О. Топольницький [2], П. Калита [3] та ін.

Проте питання оцінки якості управління промисловими підприємствами за допомогою індексу глобальної конкурентоспроможності залишилися не вирішеними та потребують детального розгляду.

Мета роботи полягає в дослідженні та оцінці якості управління вітчизняними підприємствами на основі індексу глобальної конкурентоспроможності.

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти та Міжнародні стандарти аудиту.

При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення вимог Міжнародних стандартів якості управління підприємствами та законодавства.

Одним із найбільш розповсюджених індикаторів, який у комплексі визначає якість управління є конкурентоспроможність.

У світі найбільше розповсюдження отримала методика Всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum), яка визначає індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index) [12]. Ця методика визначає національну конкурентоспроможність як здатність країни та її інститутів забезпечувати стабільні економічні зростання, які були б стійкі в середньостроковій перспективі.

Індекс доцільно використовувати з метою усунення перешкод до зростання якості функціонування країни в цілому. Функціональність національної економіки може бути охарактеризована конвенційно прийнятим індексом глобальної конкурентоспроможності [11].

Індекс глобальної конкурентоспроможності – глобальне дослідження і супроводжуючий його рейтинг країн світу за показником економічної конкурентоспроможності за версією Всесвітнього економічного форуму. Звіт про глобальну конкурентоспроможність є щорічною доповіддю Всесвітнього економічного форуму. Перша доповідь був випущений в 1979 році. З 2004 року Звіт про глобальну конкурентоспроможність ранжує країни на основі «Глобального індексу конкурентоспроможності» [11, 12].

Індекс формують 113 змінних, які детально характеризують конкурентоспроможність країн світу, які перебувають на різних рівнях економічного розвитку. Сукупність змінних на дві третини складається з результатів глобального опитування керівників компаній (щоб охопити широке коло факторів, що впливають на бізнес-клімат в досліджуваних країнах), і на третину – із загальнодоступних джерел (статистичні дані та результати досліджень).

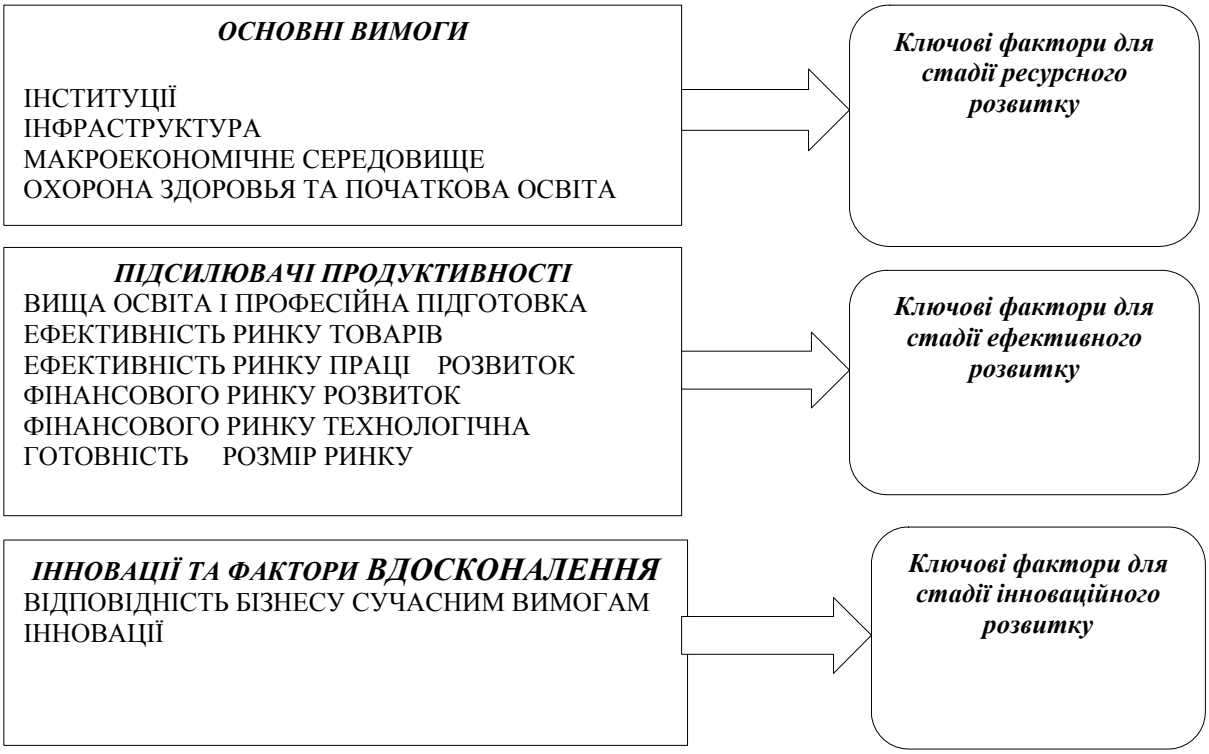


Рис. 1. Дванадцять складових конкурентоспроможності та стадії економічного розвитку

Всі змінні об'єднані в 12 контрольних показників за 3 основними групами субіндексів: «Основні вимоги», «Підсилювачі продуктивності» та «Інновації та фактори вдосконалення», що визначають національну конкурентоспроможність: якість інститутів, інфраструктура, макроекономічна стабільність, здоров'я громадян та доступ до початкової освіти, вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринку товарів і послуг, ефективність ринку праці, розвиненість фінансового ринку, рівень технологічного розвитку, розмір внутрішнього ринку, конкурентоспроможність компаній, інноваційний потенціал.

Вибір саме цих змінних зумовлений складом факторів метасередовища, що впливають на якість функціонування підприємства, теоретичними й емпіричними дослідженнями. Усі перелічені групи показників характеризуються певним рівнем компліментарності та, тільки в комплексі аналізуючи їх значення, можливо здійснити ґрунтовні висновки [4, 5, 9, 10].

Індекс конкурентоспроможності оцінює здатність країн забезпечити високий рівень добробуту своїх громадян. Що в першу чергу залежить від того, наскільки ефективно країна використовує ресурси, які має в розпорядженні. При цьому для підтримки рівня життя в умовах вільного ринку, як правило, потрібне постійне підвищення продуктивності праці і якості товарів/послуг.

Вже традиційно, рейтинг очолили Швейцарія та Сінгапур. До десятки найбільш конкурентоспроможних, як і в попередні роки, увійшли США, Нідерланди, Німеччина, Швеція, Великобританія, Японія, Гонконг та Фінляндія. Останнє місце в рейтингу займають такі країни як Чад, Ємен. Україна в цьому році займає 85 місце. В табл. 1 представлено позиції України та деяких країн-сусідів щодо індексу глобальної конкурентоспроможності.

Аналізуючи дані, слід відмітити, що загалом такі країни як Україна, Грузія, Росія в 2012-2013 рр. займали практично однакові позиції в рейтингу Індексу Глобальної Конкурентоспроможності, проте з кожним роком ці країни суттєво покращили своє місце, наприклад, Грузія в 2012-2013 рр. займала 77 місце, а в 2016-2017 рр. вже займає 59. Однак, в 2016-2017 рр. Україна очолила 85 місце, хоча в 2012-2013 рр. займала 73 місце, що наголошую на більш детальному вивчені існуючих проблем та вирішенні їх.

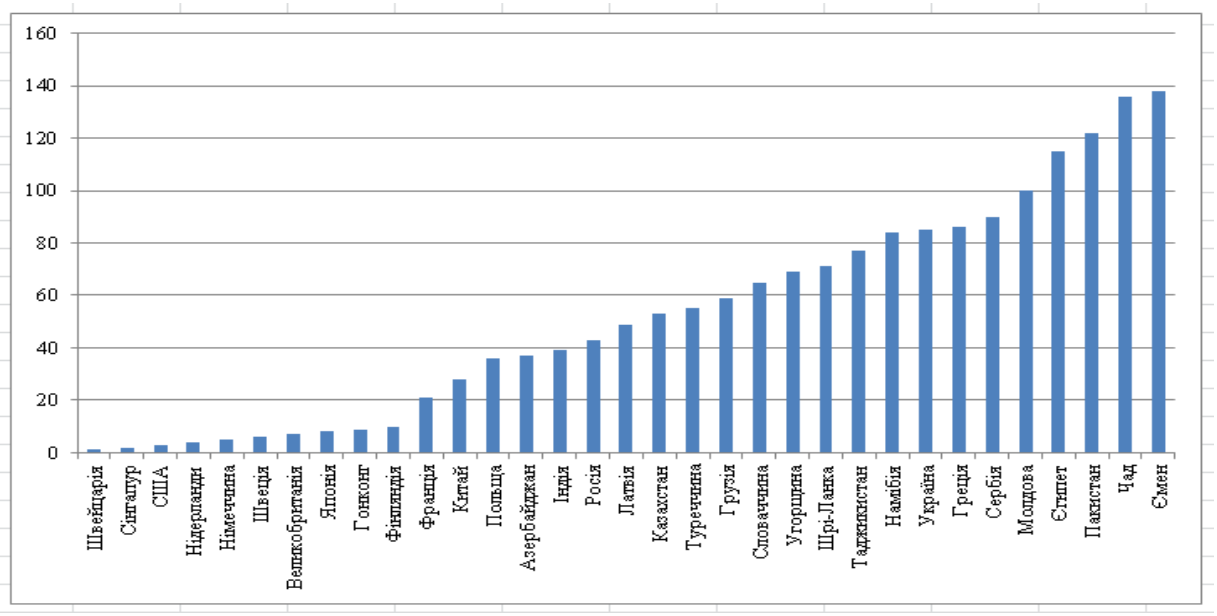


Рис. 2. Рейтинг країн світу на основі індексу глобальної конкурентоспроможності

Таблиця 1

Позиції України та деяких країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності

Країна	2012-2013 (з 144 країн)	2013-2014 (з 148 країн)	2014-2015 (з 144 країн)	2015-2016 (з 140 країн)	2016-2017 (з 138 країн)
Україна	73	84	76	79	85
Росія	67	64	53	45	43
Грузія	77	72	69	66	59
Туреччина	43	44	45	51	55
Польща	41	42	43	41	36

Більш детально розглянемо рейтинг України в 2014–2017 за складових індексу глобальної конкурентоспроможності (табл. 2, 3)

Таблиця 2

Динаміка індексу глобальної конкурентоспроможності України

Складові	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1. Якість інститутів	3,14	3,12	3,26	3,10	2,96	2,98	3,13	2,99	2,98
2. Інфраструктура	3,13	3,09	3,13	3,39	3,83	3,87	4,10	4,07	4,16
3. Макроекономічне середовище	4,66	4,67	4,62	3,96	3,20	4,21	4,40	4,20	4,14
4. Охорона здоров'я та початкова освіта	5,64	5,37	5,59	5,41	5,70	5,64	5,78	5,84	6,14
5. Вища освіта та професійна підготовка	4,16	4,20	4,46	4,38	4,61	4,58	4,70	4,75	4,93
6. Ефективність ринку товарів	3,75	3,74	3,87	3,74	3,53	3,58	3,82	3,81	3,99
7. Ефективність ринку праці	4,21	4,30	4,47	4,57	4,54	4,44	4,44	4,18	4,12
8. Розвиток фінансового ринку	4,11	3,96	4,00	3,56	3,31	3,39	3,52	3,46	3,54
9. Технологічна готовність	2,53	2,75	3,38	3,37	3,37	3,47	3,60	3,28	3,50
10. Розмір ринку	4,85	4,62	4,56	4,67	4,53	4,54	4,60	4,60	4,58
11. Конкурентоспроможність підприємств	3,72	3,83	3,91	3,63	3,48	3,48	3,70	3,68	3,66
12. Інновації	3,18	3,22	3,40	3,21	3,11	3,11	3,16	3,03	3,16

З табл. 3 видно, що з кожним роком Україна займає все гірші позиції. В порівнянні 2014-2015 та 2016-2017 рр. Україна знизила свої позиції майже на 10 сходинок та з 76 місця перемістилась на 85. Проте якщо розглядати індекс Глобальної Конкурентоспроможності за складовими, то спостерігаємо, що серед інновацій та факторів впливу Україна перемістилась з 92 місця на 73, що говорить про позитивну тенденцію та наголошує на відповідності бізнесу України сучасним вимогам та залученні інновацій, що в свою чергу значно підвищую рейтинг України. Розглянемо на рисунку більш детально кращі та гірші позиції України відносно складових індексу глобальної конкурентоспроможності.

Таблиця 3

Рейтинг України за 2014–2017 рр.

складова	2014-2015 рр.	2015-2016 рр.	2016-2017 рр.
ЗАГАЛЬНИЙ РЕЙТИНГ	**76**	**79**	**85**
ОСНОВНІ ВИМОГИ	***87***	***101***	***102***
ІНСТИТУЦІЇ	130	130	129
ІНФРАСТРУКТУРА	68	69	65
МАКРОЕКОНОМІЧНЕ СЕРЕДОВИЩЕ	105	134	128
ОХОРОНА ЗДОРОВЬЯ ТА ПОЧАТКОВА ОСВІТА	43	45	54
ПІДСИЛЮВАЧІ ПРОДУКТИВНОСТІ	***67***	***65***	***74***
ВИЩА ОСВІТА І ПРОФЕСІЙНА ПІДГОТОВКА	40	34	33
ЕФЕКТИВНІСТЬ РИНКУ ТОВАРІВ	112	106	108
ЕФЕКТИВНІСТЬ РИНКУ ПРАЦІ	80	56	73
РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ	107	121	130
ТЕХНОЛОГІЧНА ГОТОВНІСТЬ	85	86	85
РОЗМІР РИНКУ	38	45	47
ІННОВАЦІЇ ТА ФАКТОРИ ВДОСКОНАЛЕННЯ	***92***	***72***	***73***
ВІДПОВІДНІСТЬ БІЗНЕСУ СУЧАСНИМ ВИМОГАМ	99	72	73
ІННОВАЦІЇ	81	54	52

Згідно з даними дослідженнями (рис. 3, 4), Україна погіршила свої позиції у 7 з 12 основних показників. Найбільше нами втрачено (мінус 17 пунктів) за складовою «Ефективність ринку праці», по 9 пунктів втрачено за показниками, що характеризують розвиток фінансового ринку країни та охорону здоров'я і початкову освіту. Выдстаємо ми із розвитком інфраструктури та іншими складовими індексу глобальної конкурентоспроможності.

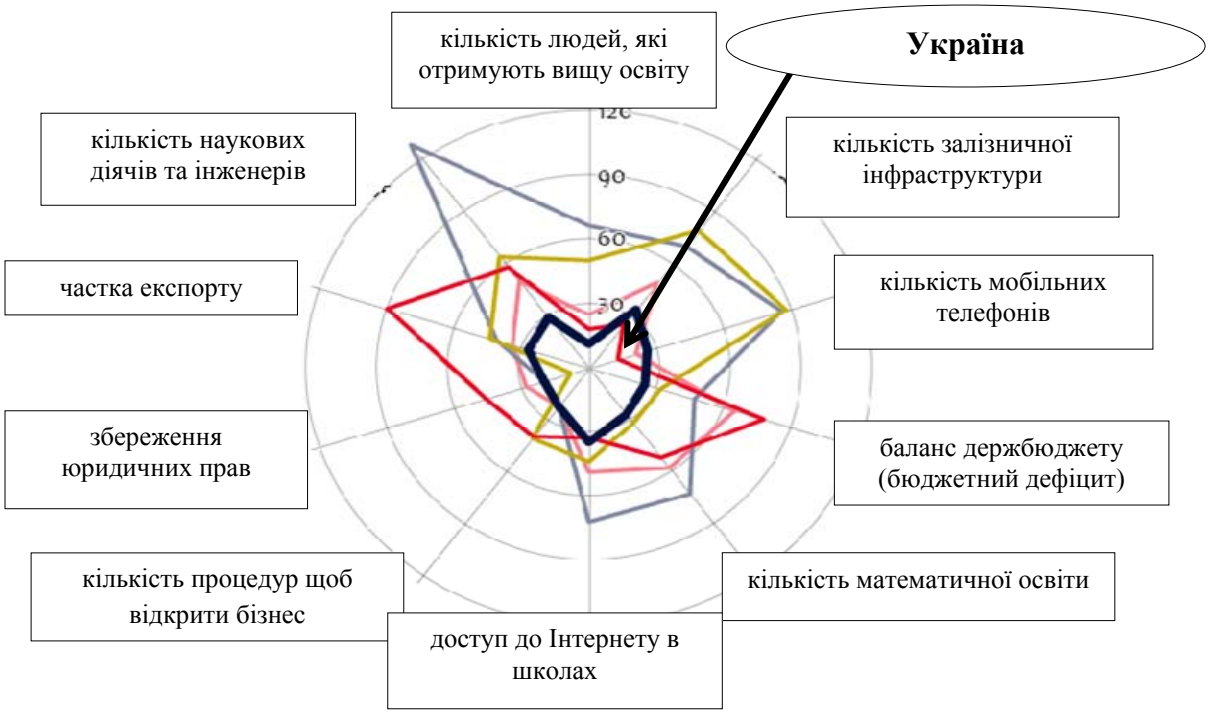


Рис. 3. Кращі позиції України в рейтингу індексу глобальної конкурентоспроможності

За деякими позиціями країна «очолює» списки з кінця, зокрема, за міцністю банків нам другий рік

поспіль присвоєно останнє місце серед оцінюваних країн світу, з поміж 138 країн за регулюванням фондових бірж ми отримали передостаннє місце; за інфляційними змінами – 136, за якістю доріг – 134.

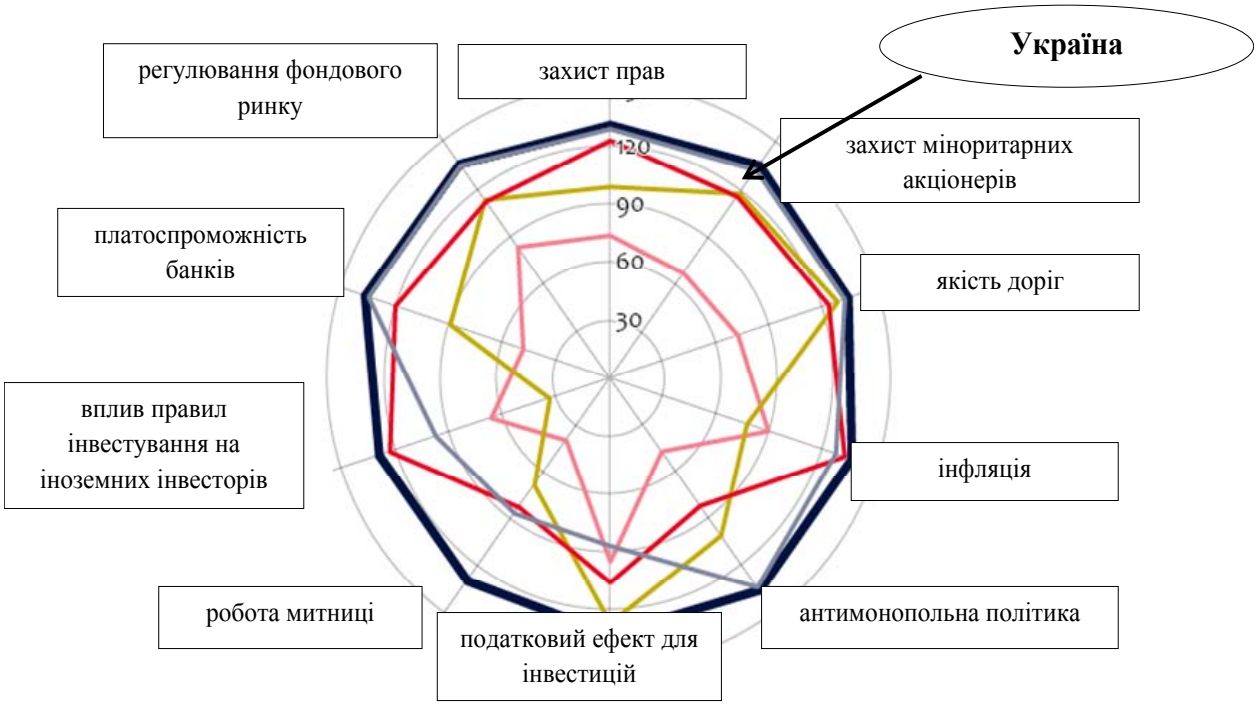


Рис. 4. Найгірші позиції України в рейтингу індексу глобальної конкурентоспроможності

Негативними факторами для ведення бізнесу у нашій країні визначено (в порядку зменшення): корупцію, політичну нестабільність, інфляцію, неефективну державну бюрократію, ускладнений доступ до фінансів, часту зміну урядів, високі податкові ставки, складність податкового законодавства, регулювання валютного ринку, невідповідну якість інфраструктури, обмежувальне регулювання ринку праці, недостатню здатність до інновацій, злочинність та крадіжки, погану етику робочої сили, низьку якість охорони здоров'я та недостатню освіченість працівників.

Висновки

Таким чином, аналіз стану економіки України у міжнародному економічному середовищі свідчить про його вплив на якість управління підприємствами, завдяки створенню умов щодо використання новітніх технологій у всіх бізнес-процесах, підвищення конкурентоспроможності, зростання обсягів фінансування, виходу на закордонні ринки тощо. Все це обумовлюється змінами в деяких складових індексу глобальної конкурентоспроможності, економічної свободи, інновацій, мережевої готовності.

Макроекономічне середовище негативно впливає на якість управління підприємствами. Це позначається відсутністю прозорості здійснення господарських операцій, зростанням рівня корупції, пришвидшеною тонізацією економіки, погіршенням рівня рентабельності підприємств, зменшенням їх інвестиційної активності та практично її відсутністю з боку держави. Особливо гостро позначається проблема низької інвестиційної привабливості вітчизняної економіки, нагального вирішення потребує питання збереження, захисту і поліпшення якості навколишнього середовища.

Тенденції управління вітчизняними підприємствами є дуже складними та суперечливими. Все це вимагає забезпечення якості управління ними, яке повинне базуватися на відповідному методичному забезпеченні, що потребує приведення у відповідність з сучасними вимогами. Необхідно звернути увагу на досвід зарубіжних підприємств щодо якості управління та запозичити певні методики.

Література

1. Білецький Б. Необхідна державна програма сприяння впровадження системи управління якістю / Б. Білецький // Світ якості України. – 2005. – № 4. – С. 140–143.

2. Топольницький О. Розробка і впровадження системи управління якістю (ISO 9001) / О. Топольницький, Є. Пархоменко // Світ якості України. – 2005. – № 8. – С. 136–139.

3. Калита П. Сходження до європейської досконалості / П. Калита // Світ якості України. – 2005. – № 6-7. – С. 140–143.

4. Oxford dictionary of Business and Management. – Oxford : OU Press, 2006. – 568 p.

5. American Society for Quality. – February 15, 2004. URL: www.asq.org

6. Deming, W. Edwards. Out of Crisis. Cambridge, Mass.: MIT Center for Advanced Engineering Study, 1986.

7. Juran, J. and F. Gryna. Quality Planning and Analysis. McGraw-Hill, New York. 1980.

8. Crosby, Philip. Quality Without Tears: The Art of Hassle-Free Management. New York: McGraw-Hill, 1984.

9. Джордж С. Всеобщее управление качеством / С. Джордж, А. Ваймерских. – М. : Изд-во РЛД, 2002. – 486 с.

10. Совершенствование управления и развитие организаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.progressivemanagement.com.ua/statyi-avtora/iso-9001. – 5.09.2014.

11. The Global Competitiveness Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : htt://www.weforum.org/issues/competitiveness-0/gci20012-data-platform.

12. The Global Innovation Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : htt://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-home.

Надійшла 15.05.2017; рецензент: д. е. н. Гонтарева І. В.

УДК 339.137

НАСТЕНКО М. М., ПОКИНЬЧЕРЕДА В. В.
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
ГУДЗЕНКО Н. М.
Вінницький національний аграрний університет

КОНЦЕПЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто особливості управління фінансовими ризиками підприємства та визначено його місце у загальній системі управління підприємствами. Досліджено специфіку стратегічного управління фінансовими ризиками та запропоновано концептуальну схему стратегічного управління фінансовими ризиками вітчизняних підприємств.

Ключові слова: підприємство, концепція, фінансовий ризик, стратегія, управління.

NASTENKO M. M., POKYNCHEREDA V. V.
Vinnitsa Trade and Economic Institute of Kyiv National University of Trade and Economics
GUDZENKO N. M.
Vinnitsa National Agrarian University

STRATEGIC MANAGEMENT CONCEPT OF FINANCIAL RISKS OF ENTERPRISES

The article discusses the features of financial risk management company and its place in the overall system management of enterprises. It is proved that an effective system of financial risk management is necessary to develop the concept of financial risk management businesses, including the development and implementation of strategies for managing financial risk, depending on the choice of control method and level of risk and to identify informational and methodological support these processes that will optimize management decision. The paper presents conceptual scheme of strategic management of financial risks of domestic enterprises, which aims to minimize financial losses of enterprises from the negative impact of risk adjustment organizing financial activity, the formation of sufficient financial resources, which helps to quickly manoeuvre and mobile use them and concentrate funds on key areas of oil and gas production; developing financial plans of varying lengths; provisioning contingency situations, ensuring a high level of financial security.

Key words: business, concept, financial risk, strategy, management.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. За сучасних умов динамічності змін ринкового середовища та нестабільності економічного розвитку України, складності внутрішніх бізнес-процесів, обмеженості доступу до фінансових ресурсів вітчизняних підприємств, недосконалості альтернативного прогнозування фінансового розвитку в умовах невизначеності, особливої актуальності набуває проблематика формування ефективної системи управління фінансовими ризиками підприємств як однієї з основних компонент максимізації ринкової вартості підприємства, забезпечення фінансової стійкості й рентабельність, підвищення рівня його фінансової безпеки в поточному та довгостроковому періодах. В зв'язку з цим зростає необхідність концептуальних і практично значимих розробок в сфері фінансового управління підприємствами з врахуванням ризиків як на тактичному так і на стратегічному рівні.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Значний внесок у розвиток теоретико-методичних основ управління фінансовими ризиками підприємств здійснили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як О. Ареф'єва, І. Балабанов, І. Бланк, О. Божанова, Н. Бугас, О. Васюренко, В. Вітлінський, М. Гридчина, М. Диба, Л. Донець, С. Ілляшенко, Г. Кім, В. Лук'янова, Н. Мисак, А. Мороз, А. Нєкрасова, М.Ніколайчук, А. Поддєрьогін. Аналіз фахової економічної літератури свідчить про те, що більшість наукових досліджень присвячено лише окремим проблемам ризиків. При цьому цілий ряд питань управління останніми потребують подальшого дослідження: це розвиток адекватних прикладних концепцій фінансового ризик-менеджменту, оптимізація методів і способів виявлення, оцінювання, аналізу та контролю ризиків. Актуальність та недостатня опрацьованість зазначених вище питань, зниження ефективність функціонування підприємств, зростання рівня їх фінансових ризиків та об'єктивна потреба подальшої розробки досліджуваної проблематики для теорії і практики фінансового управління визначили мету і задачі дослідження.

Метою дослідження є поглиблення теоретико-методичних засад управління фінансовими ризиками, розробка та обґрунтування рекомендацій щодо підвищення ефективності стратегічного управління фінансовими ризиками підприємств.

Для досягнення поставленої мети вирішувалися наступні задачі:

- дослідити теоретичні основи управління фінансовими ризиками вітчизняних підприємств;
- систематизувати принципи і методи управління фінансовими ризиками підприємств;
- розробити концептуальну схему стратегічного управління фінансовими ризикам підприємств.

Об'єктом дослідження є процес управління фінансовими ризиками підприємств.

Матеріали та методи досліджень стратегічного управління фінансовими ризиками

підприємства. Методичною основою дослідження є комплексний і системний підходи, що розкривають проблему управління фінансовими ризикам на підприємствах. Логіка і методологія дослідження спирається на загальновизнані фундаментальні та об'єктивні судження теорії фінансів, математичних наук, статистики, інформаційних технологій. В дослідженні застосовано методи теоретичного аналізу та синтезу, метод формалізації, аналітичний, статистичний та графічний методи.

Інформаційною базою досліджень слугували наукові публікації та монографії вітчизняних і зарубіжних дослідників з питань управління фінансовими ризиками підприємства, законодавчі та нормативно-правові акти, дані Державної служби статистики України, ресурси мережі Інтернет.

Результати досліджень. Управління фінансовими ризиками є складовою загальної системи управління ризиками та фінансовою безпекою компаній. Найбільш проблемним моментом в системі управління фінансовими ризиками є своєчасне та повне встановлення їх переліку та чинників, що обумовлюють реалізацію ризикових подій. В сучасній економічній науці розроблено методики визначення кредитного та інвестиційного ризиків, ризику втрати ліквідності. Проте управління іншими видами фінансових ризиків, що виникають в діяльності суб’єктів господарювання, не має достатнього формалізованого інструментарію та ідентифікація багатьох з них здійснюється суб'єктивно, на основі експертних оцінок. У випадку, коли рівень фінансового ризику точно виміряти не вдається, процес обґрунтування доцільності управлінських рішень повинен базуватися на загальних засадах прийняття рішень в умовах ризику [1].

Управління фінансовими ризиками підприємства є системою принципів (рис.1) і методів розробки та реалізації ризикових фінансових рішень, що забезпечують всебічну оцінку різних видів фінансових ризиків і нейтралізацію їх можливих негативних фінансових наслідків.

З метою оцінки ймовірності виникнення окремих ризиків доцільно використовувати наступні методи:

а) економіко-статистичні методи – базуються на математичній теорії ймовірності; дозволяють отримати найбільш чітке кількісне уявлення про ступінь ймовірності виникнення ризиків, але ці методи можуть бути використані за умови наявності достатньої статистичної інформації;

б) розрахунково-аналітичні методи – дозволяють отримати відносно чітке кількісне уявлення про ступінь ймовірності ризиків на підставі використання внутрішньої інформаційної бази самого підприємства (наприклад, значення планових показників господарсько-фінансової діяльності); за допомогою даних методів можна оцінити економічний ризик, ризик неплатоспроможності та ризик втрати фінансової стійкості;

в) аналогові методи – визначають ступінь ймовірності ризиків за окремими найбільш масовими операціями підприємства; використання цих методів можна пов'язати з оцінкою ступеня вірогідності комерційного, економічного, цінового ризику;

г) експертні методи – застосовуються тільки в тому випадку, якщо на підприємстві відсутні необхідні інформаційні або статистичні дані для здійснення подальших розрахункових порівнянь; ці методи базуються на опитуванні кваліфікованих спеціалістів (страхових, податкових, фінансових) з подальшою математичною обробкою результатів цього опитування; експертні методи можуть використовуватися при визначенні ступеня ймовірності цінового, інфляційного, процентного, податкового, інвестиційного та інших ризиків [2].

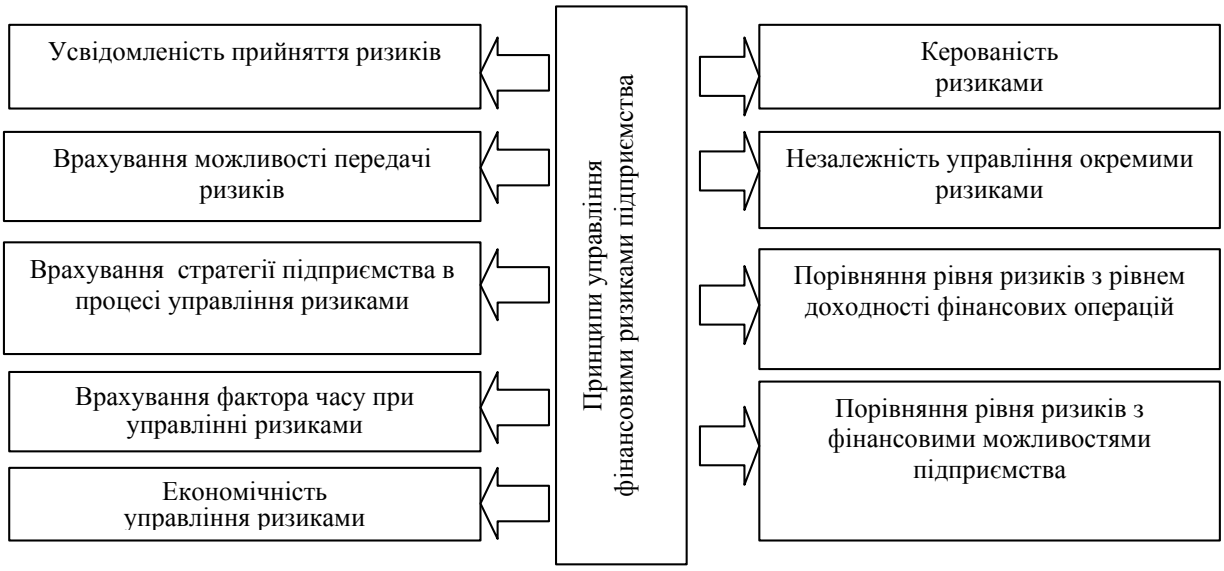


Рис. 1. Принципи управління фінансовими ризиками (запропоновано автором)

На ступінь ризику можна впливати через формування та реалізацію стратегії, використання певних засобів, принципів, тобто через створення своєрідного механізму управління ризиками – ризик-менеджменту. Модель управління ризиками передбачає розробку адекватної системи виявлення та ідентифікації (процес встановлення переліку основних видів фінансових ризиків, що притаманні діяльності конкретного підприємства), оцінювання (відображення наслідків впливу ризиків та ймовірності їх настання в кількісному виразі) та нейтралізації (вжиття відповідних заходів щодо зменшення ймовірності настання ризиків і зменшення наслідків їх впливу) відповідних ризиків у фінансового-господарській діяльності підприємства.

Для побудови ефективної системи управління фінансовими ризиками необхідно розробити концепцію управління фінансовими ризиками підприємства, що включає формування та реалізацію стратегій управління фінансовими ризиками залежно від вибору методу управління та рівня ризику, а також визначення інформаційного та методичного забезпечення даних процесів, що дозволить оптимізувати управлінські рішення (рис. 2). Концепція управління фінансовими ризиками підприємства націлена на мінімізацію фінансових втрат підприємств від негативної дії ризиків, налагодження організації фінансової діяльності підприємства, формування достатнього обсягу фінансових ресурсів, що допомагає оперативно маневрувати і мобільно їх використовувати, а також концентрувати кошти на найважливіших напрямах розвитку підприємства; розробці різної тривалості фінансових планів; створення резервів на випадок непередбачених ситуацій, забезпечення високого рівня фінансової безпеки.

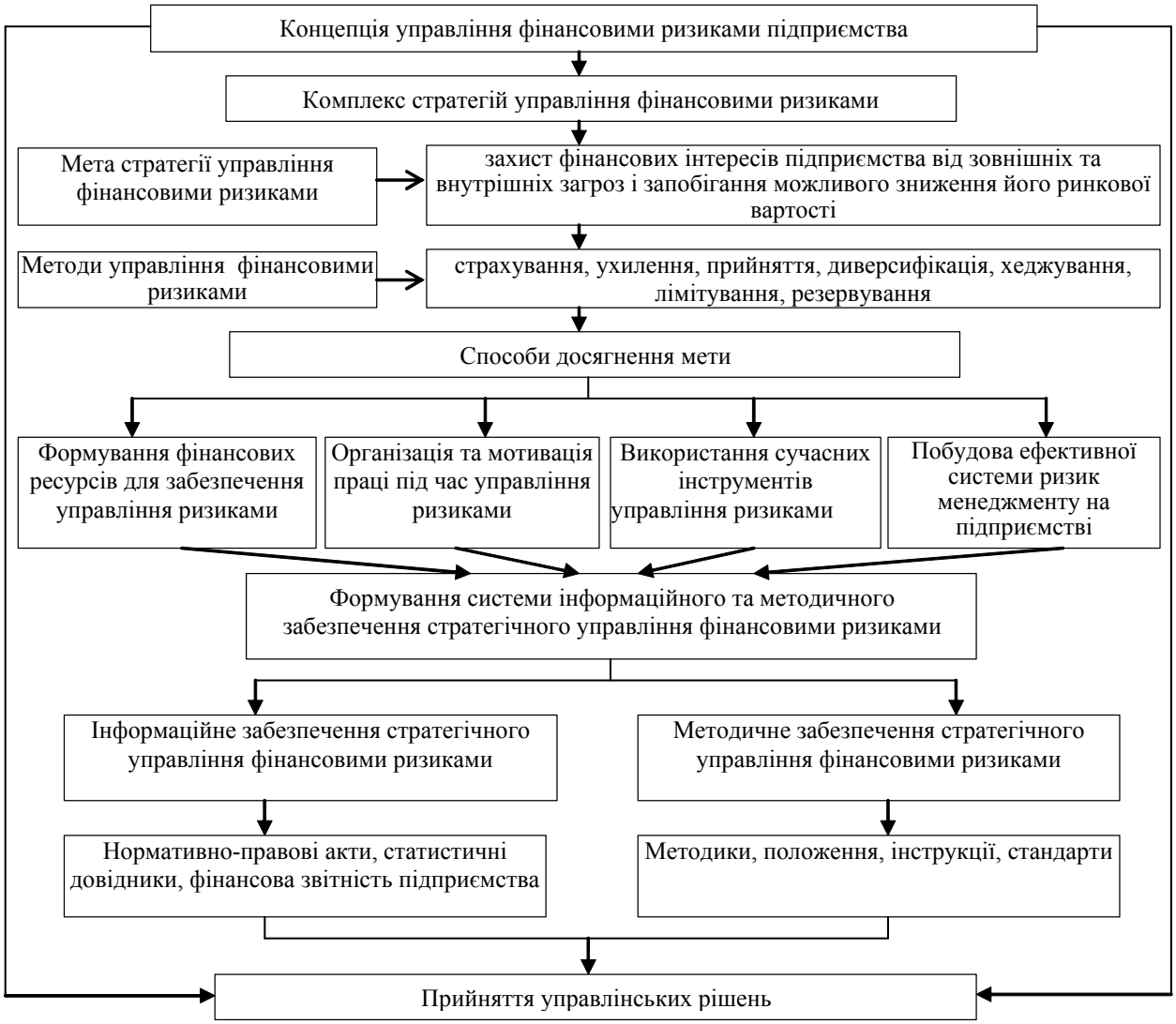


Рис. 2. Концептуальна схема стратегічного управління фінансовими ризикам підприємств (запропоновано автором)

У стратегічній перспективі управління ризиком підприємства обумовлено невизначеністю природи виникнення ризику та невизначеністю впливу зовнішнього середовища функціонування [3, с. 7].

Основою стратегічного управління фінансовими ризиками та невід'ємною складовою концепції є вибір методів управління фінансовими ризиками.

Найпоширенішим інструментом нейтралізації наслідків настання ризиків є використання для цих цілей резервного фонду фінансових ресурсів, що призначений для покриття можливих збитків. Резерви створюються відповідно до чинного законодавства або установчих документів підприємств за рахунок нерозподіленого прибутку або коштів власників.

Диверсифікація – один зі способів мінімізації фінансових ризиків, який полягає в розподілі ризиків шляхом розширення об'єктів капіталовкладень, асортименту товарів і послуг, фінансових інструментів тощо.

В широкому тлумаченні хеджування характеризує процес використання будь-яких механізмів зменшення ризику можливих фінансових втрат – як внутрішніх (здійснюваних самим підприємством), так і зовнішніх (передачу ризиків іншим господарюючим суб'єктам – страховикам), а у вузькому, прикладному значенні, хеджування характеризує внутрішній механізм нейтралізації фінансових ризиків, що базується на використанні відповідних видів фінансових інструментів (як правило похідних цінних паперів – деривативів) [4, с.13].

Ухилення - розробка заходів, які повністю виключають конкретний вид фінансового ризику. До таких заходів перш за все слід віднести відмову від здійснення фінансових операцій з високим рівнем ризику. Але, водночас, при цьому підприємство втрачає запланований дохід і прибуток від операції, тобто виникає ризик упущеної вигоди.

Лімітування — це встановлення ліміту, тобто граничних сум витрат, продажу, кредиту. Лімітування є важливим засобом зниження ступеня ризику і застосовується банками при видачі позик, при укладанні договору на овердрафт; суб'єктами господарювання — при продажу товарів у кредит (на кредитні картки), на дорожні чеки і єврочеки; інвесторами — при визначенні сум вкладення капіталу.

Страхування передбачає передачу відповідальності за відшкодування можливого збитку іншому суб'єкту, що спеціалізується на таких операціях, – страховій компанії.

Використання страхування означає зниження участі, а іноді навіть повну відмову самої фірми від участі в покритті збитків за рахунок перекладання свого ризику на страхову компанію за певну плату. Але даний метод має ряд обмежень. По-перше, ціна страхування: вона повинна співвідноситися з розміром можливого збитку. По-друге, не всі види ризиків приймаються до страхування: страховик приймає на себе тільки той ризик, втрати від якого він може оцінити. Крім того, є ризики, що не страхують (тобто не приймаються до страховки) в принципі [5].

Прийняття ризиків означає, що підприємство бере на себе відповідальність за проведення операції та ризики, пов'язані з ними.

Інформаційне забезпечення – це сукупність форм документів, нормативної бази і реалізованих рішень щодо обсягу, розміщення і форм організації інформації, яка циркулює в системі автоматизованого оброблення економічної інформації чи в інформаційній системі [6].

Джерелами формування інформаційних ресурсів підприємства є його внутрішнє і зовнішнє середовища [7, с.99]. Інформація внутрішнього середовища відображає фінансово-господарський стан підприємства. Інформація зовнішнього середовища відображає діяльність економічних, соціальних і політичних структур за межами підприємства, а також відносини підприємства з цими структурами.

Методичне забезпечення стратегічного управління фінансовими ризиками оптимально реалізуються через систему контролінгу, що будується на відповідній системі принципів: відповідність фінансовій стратегії підприємства, методична відповідність методам аналізу і планування параметрів ризиків, динамічність і багатофункціональність, кількісна орієнтація стандартів контролінгу, зрозумілість системи, адаптивний характер, оптимізація затрат [8, с.156].

Висновки. В сучасних умовах нестабільної політичної ситуації, економічної кризи та падіння платоспроможного попиту населення вітчизняні підприємства потерпають від значних фінансових проблем. Тому, сьогодні дуже важливим для підприємств є раціональне та ефективне управління фінансовими ризиками. Запропонований підхід до стратегічного управління фінансовими ризикам підприємств дозволить полегшити прийняття управлінських рішень та мінімізувати негативний вплив ризиків на діяльність підприємств.

Література

1. Загорельська Т.Ю. Управління фінансовими ризиками на рівні підприємства / Т.Ю. Загорельська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3. – Т. 1. – С. 168–173.

2. Журавка Ф.О. Методологічні підходи до управління фінансовими ризиками підприємства [Електронний ресурс] / Ф.О. Журавка, О.С. Журавка. – Режим доступу : dspace.uabs.edu.ua/ jspui/.../1/Article%205.doc

3. Черепня Г.М. Управління ризиками машинобудівних підприємств на аналітико-інструментальних засадах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Г.М. Черепня. – Харків, 2015. – 22 с.

4. Кім Ю.Г. Фінансові ризики в системі фінансово-економічної безпеки підприємства / Ю.Г. Кім // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 13–16.

5. Страхування : навч. посіб. / за ред. В. Д. Базилевича. – 2-е вид., переробл. і допов. – К. : Знання, 2011. – 607 с.

6. Kramer G. (2007). Topics in Multi-User Information Theory, Foundations and Trends in Communications and Information Theory. Hanover, MA: now Publishers Inc.

7. Побережна М.П. Сутність інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень / М.П. Побережна // Структурні зміни в економіці та освіті під впливом інформаційно-комунікаційних технологій: Матеріали міжнародної інтернет-конференції, 3-14 червня 2010 року. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2010. – С. 99–102.

8. Николайчук М. В. Разработка механизма стратегического управления финансовыми рисками на предприятиях / М. В. Николайчук // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 2(31). – С. 151–157.

Надійшла 18.05.2017; рецензент: д. е. н. Бондаренко В. М.

УДК 65.012:[65.011.7:658]

РЗАЄВА Т. Г., БОНДАР О. В.
Хмельницький національний університет

ОЗНАКИ ПРОЯВУ ПЕРСПЕКТИВ БАНКРУТСТВА ЗА ПОКАЗНИКАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В ЕКОНОМІЧНОМУ АНАЛІЗІ

В статті розглянуто сутність банкрутства як на нормативно-законодавчому рівні, так і у сучасних дослідженнях науковців. Визначено основні особливості даного поняття, його ознаки та характеристики. Визначено напрями використання фінансових показників що використовуються банківськими установами у вітчизняній та зарубіжній практиці. Розкрито напрями та ознаки прояву перспектив банкрутства, за показниками фінансової звітності, відповідно до потреб економічного аналізу.

Ключові слова: платоспроможність, фінансова стійкість, ліквідність підприємства, кредитоспроможність, ймовірність банкрутства, фінансові коефіцієнти.

RZAYEVA T. G., BONDAR O. V.
Khmelnytsky National University

MANIFESTATIONSIGNS OF BANKRUPTCY PROSPECTS ACCORDING TO THE INDICATORS OF THE FINANCIAL STATEMENTS IN THE ECONOMIC ANALYSIS

The article considers the essence of bankruptcy as to a legislative level and in modern research scientists. Defined the main features on this concept, its attributes and characteristics. Defined the directions of use of financial indicators used in the domestic banking institutions. The research is aimed at minimizing credit risks and improving the quality of the loan portfolio of banking institutions. Defined finance ratios what are used to analyze the financial condition of subjects of small and medium businesses for the implementation of microcredit. Investigated foreign experience in practice of using financial indicators to assess the creditworthiness of customers of banking institutions. Proposed to use indicators of liquidity, financial stability, solvency, indicators profitability and turnover. Defined directions and signs manifestations prospects of bankruptcy, on the indicators of the financial statements, in accordance with the needs of economic analysis.

Keywords: solvency, financial stability, the liquidity of the company, creditworthiness, the probability of bankruptcy, financial ratios.

Вступ. За сучасних умов господарювання, значна частина вітчизняних підприємств знаходяться у кризовому стані. Нестабільна ситуація в економіці країни, чимале скорочення попиту на продукцію, зниження купівельної спроможності населення, висока собівартість продукції, неплатоспроможність підприємств, недотримання розрахунково-платіжної дисципліни є підставою формування фінансової кризи більшості вітчизняних підприємств. За умов нестабільної економіки є важливим оперативне діагностування ймовірності банкрутства. Проблеми своєчасного виявлення та діагностування ймовірності банкрутства є актуальними за умов стрімкого розвитку багатьох галузей виробництва та виникнення гострої загрози ймовірності банкрутства та оперативної потреби його запобігання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам прогнозування банкрутства підприємств та оцінки його наслідків приділяється значна увага як зарубіжними, так і вітчизняними науковцями. Методики оцінки ймовірності банкрутства та критерії його прогнозування і діагностики досліджували такі провідні вчені, як Е.Альтман У. Бівер, І. Романе, Р. Лис, Г. Спрингейт, А. Таффлер та ін. Відповідно сучасній науці відомі та широко використовуються такі зарубіжні моделі: Альтмана, Спрінгейта, Фулмера, Таффлера і Тішоу, Ліса, Конана і Гольдера та ін.

Серед вітчизняних вчених, які досліджували питання оцінки ймовірності банкрутства доцільно відзначити праці Бланка І., Залигіна К., Лігоненко Л, Манойленко О., Ситник Л. та ін. Окремі проблеми вирішення неплатоспроможності, шляхом виходу з фінансової кризи, а також способи і методи її подолання на рівні підприємств, вивчали Герасимчук В., Ткаченко О., Котел К., Шаповал В. та ін.

Серед сучасних досліджень щодо оцінки ймовірності банкрутства з урахуванням міжнародного досвіду відомі розробки Андрушко О., Горбачевської М., Базілінської О., Дмітрієва Н., Іваненко О., Колосової А., Короткова Е., Подольської В., Романів Р., Рясних Є., Шапурової О., Шморгун Н., Яріш О. та ін.

Ускладнення функціонування значної частини підприємств, зростання їх неплатоспроможності, обумовлюють доцільність обговорення широкого кола питань щодо оцінки та діагностики перспектив банкрутства. Одночасно виникає ряд дискусійних питань щодо обґрунтування ознак банкрутства, шляхів подолання його наслідків тощо. Відповідно до потреб економічного аналізу гостро встала потреба обґрунтування основних ознак та характеристик банкрутства, які можуть слугувати його індикаторами та сприяти оперативному процесу контролю й діагностики ймовірності банкрутства.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження розуміння перспектив банкрутства, стану його нормативно-законодавчого попередження та обґрунтування основних ознак і характеристик його прояву. Мета статті може бути досягнута шляхом виконання наступних завдань:

– дослідження існуючих визначень поняття банкрутства відповідно до вітчизняного законодавства та окреслення його характеристик;

– вивчення сучасних теоретичних підходів до розуміння поняття банкрутства та обґрунтування його ознак:

– окреслення основних індикаторів прояву ознак банкрутства за показниками фінансової звітності.

Методи, що застосовані при проведенні дослідження: систематизації та історичного узагальнення – при дослідженні й опрацюванні теоретичних підходів до розуміння ймовірності банкрутства як на нормативно-законодавчому, так і на теоретичному рівні; аналізу і синтезу – при досліджені розуміння банкрутства та окреслення основних його характеристик; порівняння та узагальнення – при визначенні та узагальненні основних індикаторів оцінки неплатоспроможності підприємства та прояву ознак банкрутства.

Основна частина. Криза неплатежів та неспроможність підприємств виконувати свої боргові зобов'язання обумовлюють провідні негативні тенденції щодо динаміки фінансових результатів і фінансового стану підприємств, що в кінцевому рахунку з одного боку формує стан активів та пасивів підприємства, а з іншого залежить від нього. На сьогодні виникає гостра потреба дослідження, вивчення та оцінки факторів, що зумовлюють стан банкрутства господарюючих суб'єктів та призводить до їх фінансової кризи. Стан банкрутства підприємства – це стан при якому підприємство є неспроможним виконувати свої боргові зобов'язання, внаслідок порушення обсягів та структури його активів та джерел їх формування [12, с.88].

Згідно з Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (ст.1) від 14.05.1992 № 2343-XII банкрутство є визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити встановлені у порядку, визначеному цим Законом, грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [1].

Банкрутство є поширеним явищем за умов сучасних ринкових відносин і може виникнути на будь-якому з етапів життєвого циклу функціонування суб'єкта господарювання.

Базілінська О.Я. [5] виділяє наступні види банкрутства: 1) необережне банкрутство є результатом неефективної роботи підприємств; 2) приховане банкрутство виникає у випадку навмисного приховування факту стійкої фінансової неспроможності підприємства та пов'язаного з цим подання недостовірної інформації кредиторам, державним органам, іншим зацікавленим особам; 3) умисне банкрутство – це свідоме доведення підприємства до стійкої фінансової неспроможності; 4) фіктивне банкрутство – результат свідомого поширення підприємством інформації щодо своєї фінансової неспроможності, щоб ухилитися від сплати зобов'язань [5, с.200].

Ситуація банкрутства підприємств є типовою для економіки не лише країн, що розвиваються, а й будь-якої з розвинутих країн світу. Україна не є виключенням. Щоб уникнути банкрутства господарюючих суб'єктів або мінімізувати його негативний вплив як на економіку підприємства, так і на економіку галузі доцільно здійснювати постійний контроль рівня платоспроможності на всіх рівнях господарювання і мати відповідний рівень нормативно-законодавчого регулювання стану неплатоспроможності. Банкрутство є одним з поширених елементів ринкової економіки і виступає механізмом контролю та діагностики стану суб'єкта господарювання. Виникає об'єктивна необхідність дослідження перспектив ймовірності банкрутства як на законодавчому рівні, так і у дослідженнях науковців. Розглянемо розуміння поняття банкрутства у діючих нормативних актах і визначимо основні його характеристики згідно до чинного законодавства. Окремі визначення банкрутства, що представлено у діючому законодавстві подані у табл. 1.

Поняття банкрутства характеризується різними його видами і відповідно має певні характеристики. Так відповідно до діючого законодавства (див. табл. 1) є важливим виокремити такі характеристики банкрутства:

– неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою встановлених процедур (санації, мирової угоди та ін.);

– визнана судовими органами неплатоспроможність та доцільність застосування ліквідаційних процедур, відповідно до чинного законодавства;

– неспроможність підприємства, у встановлений термін, погасити грошові вимоги кредиторів;

– нездатність суб'єкта господарювання своєчасно розрахуватись за своїми борговими зобов'язаннями (кредити банку, платежі до бюджету та ін.).

Неплатоспроможність підприємства залежить від його фінансового стану. Саме характеристики фінансового стану підприємства такі як: рівень його ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості є запорукою рівня платоспроможності суб'єкта господарювання. Погіршення фінансового стану значної частини підприємств потребує оперативного реагування на негативну динаміку їх характеристик та своєчасного попередження перспектив банкрутства. Є важливим дослідити сучасні теоретичні підходи щодо розуміння ймовірності банкрутства, що представлені сучасною теоретичною думкою (див. табл. 2).

Відповідно до інформації таблиці доцільно виділити такі основні характеристики стану банкрутства та перспектив його прояву:

– встановлена господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність;

документально підтверджена нездатність суб'єкта господарювання заплатити за своїми зобов'язаннями;

– нездатність фінансувати основну поточну діяльність у зв'язку з відсутністю коштів;

– неспроможність, у встановлений термін, суб'єкта підприємницької діяльності задовольнити вимоги кредиторів і заплатити за своїми зобов'язаннями;

– неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності, у встановлений термін виконати зобов'язання перед бюджетом;

– недостатність ліквідних активів господарюючого суб'єкта та погіршення їх структури у розрізі груп активів за ступенем їх ліквідності.

Таблиця 1

Визначення поняття банкрутства відповідно до вітчизняного законодавства

Джерело інформації (нормативно-законодавчий акт)	Визначення поняття
Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (Абзац четвертий частини першої статті 1 із змінами, внесеними згідно із Законом № 1258-VII від 13.05.2014) [1]	визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити встановлені у порядку, визначеному цим Законом, грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури
Господарський Кодекс України (Частина третя статті 209 із змінами, внесеними згідно із Законом № 2424-IV від 04.02.2005) [2]	нездатність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів інакше як через застосування визначеної судом ліквідаційної процедури
Методичні рекомендації НБУ щодо застосування комерційними банками Закону України "Про банкрутство" (п. 2, від 21.07.1994 р. № 23012/105 [3]	неспроможність юридичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності у встановлений строк задовольнити вимоги кредиторів, повернути кредити банку та забезпечити обов'язкові платежі до бюджету
Методичні рекомендації Центральної спілки споживчих товариств України з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств (розд. 2) 28.07.2006 [4]	неспроможність підприємства платити за своїми борговими зобов'язаннями

Таблиця 2

Сучасні визначення та розуміння поняття «банкрутство» у науковій літературі

Автор, джерело інформації	Визначення поняття
Яблонська А.С. [10]	одна із юридичних підстав ліквідації підприємства, яка виявляється у неспроможності суб'єкта підприємницької діяльності задовольнити у встановлений для цього термін пред'явлені йому кредиторами вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом
Терещенко О.О. [7, ст. 399]	пов'язана з недостатністю активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи задовольнити в установлений для цього строк заявлені до неї з боку кредиторів вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом
Пепа Т. В. [6, ст. 10]	відмова громадянина або фірми сплачувати за власними борговими зобов'язаннями через брак коштів
Шморгун Н.П. [9, ст.88]	документально підтверджена нездатність суб'єкта господарювання заплатити за своїми зобов'язаннями і фінансувати основну поточну діяльність у зв'язку з відсутністю коштів
Базілінська О.Я. [5, ст. 200]	неспроможність підприємства платити за своїми борговими зобов'язаннями та виконувати зобов'язання перед бюджетом
Філімоненков О.С. [8, ст. 307]	встановлена господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів він здатний лише через застосування ліквідаційної процедури

За даними інформації табл. 2 доцільно зауважити, що всі визначення базуються на існуючій нормативно-законодавчій базі, що є цілком логічним та вірним. Але при тому важливо зауважити, що сучасні підходи є дещо узагальненими, окремі визначення дублюються, поодинокі визначення є такими, які не враховують певних особливостей функціонування підприємств.

Дослідження фінансових показників, на прикладі Керівництва по кредитним процедурам Приват Банку (є внутрішнім нормативним документом), дали змогу автору виділити напрями їх використання та основні показники, що використовуються в банківській установі [12, с.37]. Напрями використання фінансових показників та основні показники, що використовуються з метою підвищення якості кредитного

портфелю та мінімізації кредитних ризиків представлено у табл. 3.

Основними напрямами, що формують фінансові коефіцієнти, які використовуються банківськими установами є наступні:

– аналіз фінансового стану для здійснення мікрокредитування суб'єктів малого та середнього бізнесу;

– оцінка якості кредитування;

– мінімізація кредитних ризиків.

Наступним аспектом дослідження є вивчення системи показників, що використовуються банківськими установами відповідно до основних принципів кредитування. Розглянемо основні напрями використання фінансових показників, що використовує Національний банк України, відповідно до Положення НБУ № 279 та інших документів та інструкцій (лист НБУ від 19.04.2013 р. № 40-517/1887/4797).

Таблиця 3

Показники та напрями їх використання на прикладі Керівництва по кредитним процедурам ПриватБанку

Напрям використання фінансових показників	Показники
на мінімізацію кредитних ризиків та підвищення якості кредитного портфеля Банку (аналіз фінансового стану позичальника)	величина та структура активів та пасивів; джерела фінансування активів; показники прибутковості; ліквідності, платоспроможності, фінансової незалежності; сума власних оборотних коштів, коефіцієнт маневреності, прибутковість продажу та ін.
для здійснення мікрокредитування фінансово-економічний аналіз (аналіз фінансового стану суб'єкта малого та середнього бізнесу)	коефіцієнти загальної та абсолютної ліквідності; доля власного капіталу в активах; коефіцієнт маневреності; показники оборотності оборотного капіталу, дебіторської та кредиторської заборгованості; показник співвідношення між сумою оборотних коштів та сумою кредиту та співвідношення між сумою власного капіталу та сумою кредиту та ін.

Основні показники, що використовуються в практичній діяльності НБУ, групуються за такими напрямами:

– оцінка фінансового стану позичальника (Положення НБУ № 279);

– оцінка фінансового стану боржника-юрособи (лист НБУ від 19.04.2013 р. № 40-517/1887/4797).

Основні показники, що використовуються у вітчизняній практиці за вказаними напрямами, відповідно до діючих документів представлено у табл. 3.

Таблиця 3

Вітчизняний досвід оцінки кредитоспроможності клієнтів НБУ

Напрям використання фінансових показників	Показники
фінансовий стан позичальника (Положення НБУ №279)	платоспроможність, фінансова стійкість, склад і динаміка дебіторської та кредиторської заборгованості, обсяг реалізації, прибутки та збитки (у динаміці), рентабельність (у динаміці) та ін..
оцінки фінансового стану боржника-юрособи (листа НБУ від 19.04.2013 р. № 40-517/1887/4797)	коефіцієнт покриття (ліквідність третього ступеня); проміжний коефіцієнт покриття; коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом; показники рентабельності та оборотності: рентабельність власного капіталу, рентабельність продажу за фінансовими результатами від операційної діяльності; рентабельність продажу за фінансовими результатами від звичайної діяльності; рентабельність активів за чистим прибутком; коефіцієнт оборотності оборотних активів; коефіцієнт оборотності позичкового капіталу за фінансовими результатами від звичайної діяльності

З метою аналізу фінансового стану позичальника та оцінки кредитоспроможності клієнтів є доцільним дослідити зарубіжний досвід на прикладі США та Франції. Міжнародний досвід використання показників оцінки кредитоспроможності представлено у табл. 4 [12, с.37-38].

Ситуація що склалася, з урахуванням трансформаційних процесів щодо наближення фінансової звітності до Міжнародних стандартів, суттєво омежує та звужує можливості аналізу фінансового стану підприємства та оцінки ймовірності його банкрутства. Важливо зауважити, що загальна кількість показників оцінки фінансового стану суттєво скорочена, значно зменшено кількість коефіцієнтів, що формуються за

даними балансу підприємства, які саме оцінюють стан його активів й пасивів підприємства, а також ймовірність настання банкрутства.

Таблиця 4

Зарубіжний досвід оцінки кредитоспроможності клієнтів

Країна	Показники
США	коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт покриття, коефіцієнт залучень, показники оборотності капіталу, прибутковість основної діяльності та ін.
Франція	іммобілізація активів, використання обігових коштів, грошові потоки, співвідношення результатів фінансової діяльності та складових капіталу та фінансових зобов'язань та ін.

Методики оцінки ймовірності банкрутства та критерії його прогнозування і діагностики досліджували такі провідні вчені, як Е. Альтман, Р. Лис, Г. Спрингейт, А. Таффлер та ін. Серед сучасних досліджень щодо оцінки ймовірності банкрутства з урахуванням міжнародного досвіду, оцінки його переваг та недоліків відомі розробки Андрушко О.Б., Горбачевської М.Р., Базілінської О.Я., Іваненко О.В., Подольської В.О., Романів Р., Рясних Є.Г. Шапурової О.О., Шморгун Н.П., Яріш О.В. та ін. [11, с.216].

Найпоширенішими є наступні моделі щодо оцінки ймовірності банкрутства: модель Спрінгейта; двофакторна, п'ятифакторна та семифакторна моделі Альтмана; модель Сайфуліна-Кадикова; показник платоспроможності Ж. Конана і М. Гольдера; а також моделі Д. Дюрана, У. Бівера, О. Терещенка. Для українських підприємств модель О. Терещенка найкраще підходить для аналізу ймовірності банкрутства. Вона найоптимальніше враховує галузеві особливості України та відображає фінансовий стан суб'єкта господарювання. На українських підприємствах може застосовуватися модель Е. Альтмана, Сайфуліна-Кадикова, та можуть використовуватись коефіцієнти У. Бівера. В українській практиці широко використовуються такі моделі: модифікована модель Е. Альтмана, Іркутська R-модель, рейтингове число Р. Сайфуліна і Г. Кадикова, комплексний коефіцієнт О. Зайцевої, універсальна дискримінаційна модель О.О. Терещенка [11, с.216].

Оскільки банкрутство є неспроможність підприємства, яка може бути визначена за показниками балансу підприємства (Звіту про фінансовий стан), ми вважаємо за потрібне виділити наступні ознаки його прояву на рівні господарюючого суб'єкта [12, с.97-98]:

– нестійка тенденція (різка негативна) характеристик фінансової стійкості;
– погіршення якості виконання розрахункової дисципліни;
– зниження рівня ліквідності та платоспроможності;
– мінлива (негативна) тенденція показників оборотності активів;
– нестійка тенденція (різка негативна) фінансових результатів;
– зниження рівня фінансової безпеки підприємства;
– зниження ефективності та результативності діяльності підприємства;
– зниження рівня конкурентоспроможності підприємства та ін.

Відповідно до вказаних ознак та напрямів прояву перспектив банкрутства за показниками фінансової звітності доцільно визначити наступні:

– недотримання нормативних значень та бажаних тенденцій показників ліквідності підприємства;
– недодержання базових (нормативних) значень показників фінансової стійкості;
– негативна інтенсивність динаміки фінансових коефіцієнтів;
– негативні динаміка характеристик балансової напруги підприємства;
– недотримання пропорцій успішності за інформацією балансу підприємства;
– недотримання взаємозв'язку та взаємозалежності темпів зростання показників-характеристик балансової напруги та операційної безпеки та ін.

Висновки. Дослідження показників (фінансових коефіцієнтів), у розрізі моделей, що використовуються у вітчизняній та зарубіжній практиці оцінки ймовірності банкрутства, дало змогу зазначити, що практично у кожній із моделей, використовуються наступні показники: дохід (виручка) від реалізації, чистий прибуток (збиток), запозичений капітал (зобов'язання), власний капітал, активи, витрати та ін. Використання зазначених показників обумовлює формування напрямів аналітичних ознак оцінки перспектив ймовірності банкрутства. Зазначений підхід, що формується за ознаками оцінки ймовірності банкрутства, дасть змогу здійснювати оперативний контроль оцінки платоспроможності суб'єктів господарювання, стану фінансової стійкості, оцінки кредитоспроможності клієнтів, аналізу фінансового стану суб'єктів малого та середнього бізнесу. Аналіз ознак ймовірності банкрутства, за показниками фінансової звітності, відповідно до потреб економічного аналізу, дасть змогу підвищити якість управлінських рішень, їх оперативність та обґрунтованість відповідно до відновлення платоспроможності та мінімізації загроз її втрати.

Література

1. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : закон України №

2343-XII від 14 травня 1992 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2343-12

2. Господарський Кодекс України № 436 IV від 16 січня 2003 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15/paran1453#n1453

3. Методичні рекомендації Національного банку України щодо застосування комерційними банками Закону України "Про банкрутство" від 21.07.1994 р. № 23012/105 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v_105500-94

4. Методичні рекомендації Центральної спілки споживчих товариств України з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств 28.07.2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uazakon.com/big/text892/pg1.htm

5. Базілінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навч. посіб. / О.Я. Базілінська. – К. : ЦУЛ, 2009. – 328 с.

6. Пепа Т.В. Управління фінансовою санацією підприємств : навч. посіб. / Т.В. Пепа, В.О. Федорова. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 440 с.

7. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навч. посіб. / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 412 с.

8. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств : навч. посіб. / О.С. Філімоненков. – 2-е вид., переробл. і доп. – К. : МАУП, 2004. – 328 с.

9. Шморгун Н.П. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Н.П. Шморгун, І.В. Головко. – К. : ЦНЛ, 2006. – 528 с.

10. Яблонська А.С. Діяльність арбітражних керуючих: нормативне врегулювання та необхідність законодавчого вдосконалення [Електронний ресурс] / А.С. Яблонська. – Режим доступу : http://old.minjust.gov.ua/4793.

11. Рзаєва Т.Г. Аналітичне обґрунтування напрямів дослідження економічної безпеки підприємств : монографія / Т.Г. Рзаєва, Г.І. Рзаєв, П.П. Антонюк. – Кам'янець-Подільський : ТОВ «Друкарня РУТА», 2016. – 240 с.

12. Рзаєв Г.І. Фінансова звітність підприємств: аналітичні можливості та перспективи використання : монографія / Г.І. Рзаєв. – Кам'янець-Подільський : ПП «Медобори – 2006», 2015. – 224 с.

Надійшла 12.05.2017; рецензент: д. е. н. Ведерніков В. Д.

УДК 656.07

СИНИЦЯ Л. В.
ПВНЗ «Бориспільський інститут муніципального менеджменту при МАУП»

ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА ІНТЕНСИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В статті розглянуто варіанти напрямків стратегічного розвитку підприємства, сформульовано принципи залежності результативності напрямку стратегічного розвитку та інтенсивності управління підприємством. Наведено результати розробки технології створення та впровадження елементів стратегічного управління підприємством як бізнес-системою. Викладено зміст перепроектування існуючої структури бізнесу на підставі поділу бізнес-функцій між рівнями управління підприємством.

Ключові слова: стратегічний розвиток, управління підприємством, бізнес-система, принципи, інтенсивність управління, організаційна структура.

SINITSA L. V.
Boryspil Institute of Municipal Management by Interregional Academy of Personnel Management

INVESTIGATION OF RELATIONSHIP OF STRATEGIC DEVELOPMENT AND ENTERPRISE'S MANAGEMENT INTENSITY

The article describes the options for the strategic directions of development of the enterprise, formulated according to the principles of performance towards the strategic development and enterprise management intensity. The results of development of technology for creation and implementation of elements of strategic management as a business-system are showed. The content of redesign of existing business structure based on the separation of business-functions between levels of management is determined.

Keywords: strategic development, business management, business system, principles, management intensity, organizational structure.

Постановка проблеми. Розвиток підприємства в сучасних умовах різко відрізняється від його розвитку у другій половині минулого століття, коли запорукою успіху вважалося забезпечення стабільної та прогнозованої діяльності на основі вдосконалення умов діяльності, що дозволяло знижувати витрати і збільшувати обсяги виробництва. У теперішній час розвиток, перш за все, асоційований з гнучким управлінням, пов'язаним з постійним (безперервним) оновленням орієнтації, структури і особливостей функціонування підприємства. Цій зміні сприяла низка трансформацій, здійснених в постіндустріальній економіці та світовому бізнес-середовищі.

Сучасне моделювання підприємства в динаміці стикається з низкою проблем, пов'язаних з особливостями його діяльності у поточних умовах: по-перше, довгим створенням, опрацюванням моделі (поточні умови можуть значно змінитися під час моделювання); по-друге, при описі моделі розвитку підприємства в майбутньому неминуче може виникнути конфлікт інтересів зацікавлених сторін, кожна з яких позиціонує свою роль на шкоду іншим; по-третє, створення моделі розглядається як проект, при якому модель представляється кінцевим результатом, як щось закінчене, ідеальне; у четвертих, важко інтегрувати створену модель в існуючу структуру, яка робить значний опір змінам, пов'язаним з руйнуванням поточних структурних зв'язків; у п'ятих, моделювання системи управління підприємств, особливо інноваційно-активних підприємств, пов'язане з високими ризиками побудови невідповідної (неадекватної) моделі; у шостих, динамічні моделі представляються дуже складними. Це викликано складністю самого об'єкта управління і його бізнес-оточення, прагненням охопити всі сфери діяльності підприємства і пов'язати їх в єдиний організм, а також глибиною деталізації, що наближає модель до реальності. Тому розгляд проблем залежності результативності напрямку стратегічного розвитку та інтенсивності управління підприємством набувають особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Потрібно відзначити, що проблема напрямку стратегічного розвитку підприємства, яке розвивається, вже порушена багатьма вченими і практиками менеджменту.

Початок моделюванню підприємств поклало поширення у післявоєнний період динамічного підходу, що враховує вплив зовнішнього середовища на результати їх діяльності. Основна увага в ньому зосереджена на аналізі зв'язків підприємств із зовнішнім середовищем, в якому вони діють. У рамках цього підходу вказувалося, що необхідно вивчення впливу на підприємство змін зовнішнього середовища у динамічному аспекті. Організаційні проблеми, що виникають у зв'язку з цим, назвали стратегічними, тобто припускають рішення на довгострокову перспективу.

Поява динамічного підходу зобов'язана кардинальним змінам у зовнішньому середовищі, що змусили менеджмент рахуватися не лише з цими змінами, але і з самим фактом мінливості оточення підприємства. Зовнішнє середовище не статичне, воно мінливе, складне, і тому його важко передбачити. Просте прогнозування основних тенденцій у нових умовах вже не справляється з управлінськими

завданнями. З'явилося стратегічне мислення, одним з відкривачів якого був американський вчений І. Ансофф [1].

Про динамічні моделі підприємства заговорили і в рамках школи навчання (Ч. Ліндбол, Дж. Куїнн, Кайерті Дж. Марч, К. Вейк, К. Прахалад, Г. Хемел та ін.), в межах якої пропонувалося перейти від формулювання стратегії як від її визначення в якості завершеного, абсолютного плану дій до формування стратегії як до процесу її безперервного створення та оновлення [2–4].

Дослідженню поведінки динамічних виробничих систем також приділено увагу і відомій теорії хаосу. Наприклад, А. Нонака і Р. Стейсі стверджують, що безлад і хаос мають дуже велике значення для підприємства, оскільки вони створюють нові творчі можливості, які можуть бути використані для проведення навчання та виходу на новий рівень розвитку. Вченими пропонується розглядати підприємства як динамічні системи і тримати їх у постійному стані дисбалансу, навмисно вводити елементи хаосу в роботу, проводити непослідовні дії, тобто руйнувати організацію зсередини. Вченими доводиться теза, що не варто покладатися на конкретну статичну модель системи, яка визначена за структурою, правилами і процедурами. У теперішній час дослідженню й проектуванню динамічних систем приділено підвищену увагу. Динамічна або розвиваюча модель підприємства як інструмент використовується не тільки в управлінні, а й у багатьох інших сферах людської діяльності (наприклад, в інформаційних технологіях, технічному аналізі, політології та ін.) Це обумовлено не тільки їх відповідністю динамічним системам, які функціонують у мінливому середовищі, а й очевидними перевагами таких моделей.

Постановка завдання. Враховуючи викладене, завданням дослідження став розгляд напрямків стратегічного розвитку підприємства і залежності результативності стратегічного розвитку від інтенсивності управління підприємством.

Виклад основного матеріалу. Для вирішення цього завдання було проведено дослідження взаємозв'язку характеру стратегічного розвитку та інтенсивності управління підприємством, а також дослідження можливості використання цього взаємозв'язку для доказу переваги того чи іншого напрямку розвитку підприємства.

Розглядалися наступні варіанти напрямків стратегічного розвитку (рис. 1):

1. Стабілізація прийнятої раніше стратегії – незмінність активів.
2. Еволюційний розвиток діючої стратегії – деяке збільшення (придбання) активів.
3. Поступове згортання діючої стратегії – продаж частини активів.
4. Інтенсивна зміна («квантовий стрибок») стратегії – інтенсивний продаж і придбання активів.

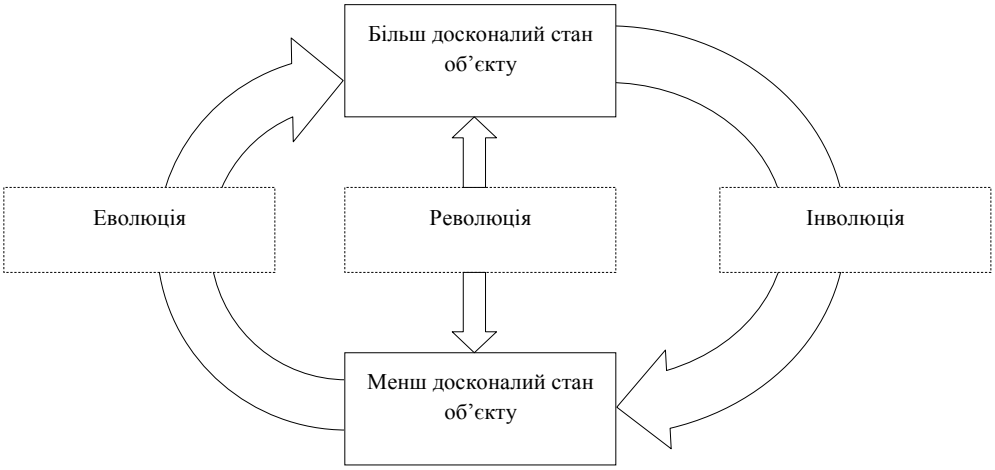


Рис. 1. Варіанти напрямків стратегічного розвитку

До складу керованих активів включені:

• належні підприємству філії, дочірні компанії, якщо вони не мають статусу юридичної особи, а їхні баланси не розділені з балансом підприємства;

• нематеріальні активи, що представлені людським, інформаційним і організаційним капіталом, кількісно оцінювані трансакційними витратами, що забезпечують формування і використання активів.

Сутність статистичного аналізу зводилася до оцінки впливу того чи іншого варіанта стратегії на результативність діяльності підприємства, що характеризується різними обсягами надання послуг, інтенсивністю інвестиційних програм, наявністю або відсутністю наукових досліджень, рівнем освіти менеджменту, інтенсивністю продажу та придбання патентів.

Принципи статистичного дослідження залежності результативності напрямку стратегічного розвитку та інтенсивності управління підприємством полягають у наступному:

1. Аналіз представляє собою ряд змінних по підприємствам, які були сформовані шляхом анкетування.

2. Основною ідеєю стало розділення всіх підприємств на чотири групи за їх стратегією управління. Так були сформовані наступні групи підприємств.

Перша група – це підприємства, які протягом 6 років не купували і не продавали власні активи, тобто це ті підприємства, які не робили активних змін своєї стратегії, не змінювали стратегічних планів і цілей.

У другу групу увійшли підприємства, які здійснювали покупку частини активів, що свідчить про деяку (еволюційну) зміну напрямку стратегічного управління підприємством.

Третя група підприємств здійснювала тільки поступовий продаж власних активів, здійснюючи інволюційну стратегію протягом 6 років.

Четверта група – це підприємства, які займалися як продажем, так і покупкою активів, тобто тут спостерігається підготовка та реалізація революційного напрямку розвитку підприємства («квантовий стрибок стратегії»).

3. У нашому дослідженні показником результативності діяльності підприємства була прийнята динаміка темпів зростання продуктивності праці з розрахунку на одного співробітника компанії. Продуктивність праці в кожному році розраховувалася як відношення обсягу наданих послуг транспортними підприємствами в даному році до кількості осіб, що працювали на підприємстві.

4. Подальший аналіз був заснований на виділенні різного виду підгруп на основі того чи іншого фактора або їх сукупності. Всі підприємства були зведені в групи залежно від значень факторів, що впливають на темпи зростання продуктивності праці.

В якості основних факторів були прийняті обсяги наданих послуг; обсяги інвестицій; витрати на проведення НДДКР, спрямовані на розвиток підприємств.

В якості додаткових факторів були прийняті інтенсивність купівлі-продажу патентів (ліцензій); рівень освіти менеджерів.

Досліджувався вплив кожного фактора окремо та у сукупності всіх факторів і темпи зростання продуктивності праці.

По кожній групі підприємств проведено кореляційний аналіз залежності темпів зростання продуктивності праці від того чи іншого чинника, та визначено середні для кожної групи значення обсягів наданих послуг, інвестицій, мінімального і максимального зростання продуктивності праці для кожної групи, динаміка зростання продуктивності праці за досліджуваний період. Крім того, визначені стандартні відхилення та інші характеристики, що дозволяють оцінити ступінь адекватності отриманих результатів.

Вибір медіани (неаналітичної середньої) поряд із середньою арифметичною для підсумкової оцінки темпів зростання продуктивності праці обумовлений метою дослідження. При цьому ураховувалися такі елементи, як властивості середніх, характер досліджуваного явища, кількість та якість даних, які були у розпорядженні.

Середня, що розраховувалася, мала об'єктивне значення і визначальне ймовірне значення фактично існуючої величини. На її розрахункове значення впливають помилки спостереження (відхилення різних членів сукупності спостережень від середньої) і вона повинна бути обрана відповідно до закону, якого дотримуються відхилення.

Якщо відхилення носять випадковий характер, звичайно припускають, що вони врівноважують один одного, і перевага віддається такій середній, яка анулює позитивні і негативні відхилення. У цьому випадку вибір зупиняється на арифметичній середній, яка володіє цією властивістю.

Якщо ж помилки не мають випадкового характеру, середню слід вибирати відповідно до закономірностей їх розподілу. Однак, закономірність розподілу нам невідома, і, оскільки для багатьох явищ ця закономірність зображується кривою Гауса, часто виходять із припущення, що ця закономірність має загальне значення. У цьому полягає одна з причин застосування середньої арифметичної.

При визначенні середніх не можна елімінувати вплив систематичних помилок, до яких схильні окремі спостереження. Однак є такі помилки, які на деякі значення впливають, а на інші не впливають. Так, медіана, як правило, не схильна до впливу помилок вимірювання, що стосуються крайніх членів, тоді як, наприклад, центральне значення особливо сильно залежить від цих помилок.

Але навіть якщо систематичні помилки впливають на всі спостереження, це не означає, що стійка середня обов'язково повинна відчувати вплив, що спотворює ці помилки. Існує відмінність між кумулятивними помилками, що спотворюють число спостережуваних випадків, і складаються з прогалин і повторень, і дистрибутивними помилками, які не змінюють цього числа і полягають в тому, що результати деяких спостережень приписуються до того варіанта, до якого вони відносяться. Деякі середні особливо чутливі до кумулятивних помилок, як, наприклад, медіана. Інші ж середні – до дистрибутивних помилок, а треті, до числа яких належить середня арифметична, можуть бути або не бути схильні до помилок того й іншого роду, залежно від того, як помилки розподіляються між різними спостережуваними величинами.

Як показники верифікації отриманих результатів прийняті показники стандартного квадратичного відхилення і інтерквартильних відстаней, що характеризують ступінь розкиду максимальних і мінімальних значень результатів.

Для впровадження моделі стратегічного розвитку транспортного підприємства у реальну практику

управління необхідна особлива технологія зі створення відповідного бізнесу, який буде розвиватися, верифікована для двох випадків: створення бізнесу з нуля і перепроектування існуючої структури бізнесу. Для кожного з них пропонуються відповідні технології, основні етапи яких представлені у табл. 1.

Таблиця 1

Технології розробки і впровадження динамічної організаційної моделі підприємства з урахуванням стратифікації його структури

Створення бізнесу з нуля	Перепроектування існуючої структури бізнесу
Етап 1. Стратегічне проектування - ситуаційне і тендентне моделювання; - формування стратегічного бачення; - бізнес-планування.	Етап 1. Стратегічне проектування - ситуаційне і тендентне моделювання; - формування стратегічного бачення; - бізнес-планування.
Етап 2. Підготовка бізнесу - накопичення інтелектуального капіталу; - формування команди ядра бізнесу; - створення підтримуючого корпоративного клімату; - впровадження системи корпоративної безпеки.	Етап 2. Підготовка бізнесу - інформування та перенавчання персоналу; - акумулювання інтелектуального капіталу; - формування команди ядра бізнесу; - вдосконалення організаційної культури та - створення підтримуючого корпоративного клімату; - впровадження системи корпоративної безпеки.
Етап 3. Управління впровадженням стратифікованої структури - створення ефективних бізнес-систем; - встановлення механізмів внутрішньої міжкомандної взаємодії; - вироблення політики та процедур на підтримку.	Етап 3. Управління переходом до стратифікованої структури - перетворення бізнес-систем підприємства; - встановлення механізмів внутрішньої міжкомандної взаємодії; - вироблення політики та процедур на підтримку.

Технологія створення бізнесу з нуля передбачає.

Етап 1. Стратегічне проектування. Будь-яке транспортне підприємство, яке розраховує на довгострокову присутність на ринку, повинно мати стратегію розвитку бізнесу, що дозволяє йому більш впевнено дивитися в майбутнє. Стратегія передбачає вибір підприємством ринків цільової орієнтації, шляхів розвитку, основних методів конкуренції та ведення бізнесу.

Стратегічне проектування для інноваційно-активного підприємства має бути відмінним від класичного уявлення про таке. Транспортне підприємство, яке ідентифікує себе як новатор, лідер в області проривного вдосконалення бізнесу, не повинно мати детально розробленої, глибоко індивідуалізованої стратегії. Основний принцип його роботи – постійне оновлення, зміна, впровадження нових проектів, що веде до диверсифікації та розширення діяльності. Тому стратегічне проектування має описувати позицію підприємства в майбутньому в загальних рисах, його результатом має служити швидше декларація про наміри, ніж розгорнутий план розвитку.

Стратегічне проектування проводиться на основі комплексного аналізу ринкових можливостей і власного потенціалу підприємства (як правило, ресурсного забезпечення). Тому обов'язковим етапом служить ситуаційне і тендентне моделювання, що означає оцінку сучасної ситуації на ринку і прогнозування основних тенденцій її розвитку. Головний напрямок досліджень – вивчення технології, яка присутня в транспортній галузі в якості рушійної сили. У разі знаходження перспективних технологічних досліджень і розробок шансів на успіх більше.

Формування стратегічного бачення – визначення ідеального образу підприємства в майбутньому, яке задає напрям руху і вказує маршрут. У рамках цього напрямку визначаються цільова галузь і перспективна ніша ринку, формулюються місія і ключові цілі підприємства, вказуються межі та масштаб бізнесу в майбутньому.

Значення стратегічного бачення величезне, саме воно задає головні вимоги до вибору перспективних ідей, розподілу ресурсів між проектами, зміни організаційно-управлінської системи в майбутньому для того, щоб забезпечити розвиток підприємства в цілому в потрібному напрямку.

Бізнес-планування в загальних рисах опрацьовує особливості роботи окремих сфер підприємства. Воно включає:

1. У рамках інтелектуальної сфери: визначення особливостей ідеологічної пропаганди творчості та підприємництва, трансферту ідей і вироблення знань, взаємодії з агентами інноваційної системи.

2. У рамках фінансово-інвестиційної сфери: визначення особливостей обліку та оптимізації руху

грошових коштів, принципів знаходження формули прибутку.

3. У рамках технологічної сфери: визначення особливостей поєднання виробничої, маркетингової та обслуговуючих підсистем в єдиній технології, виду інтеграції із зовнішнім середовищем (контрагентами).

4. У рамках організаційно-управлінської сфери: визначення особливостей пристосування організаційно-управлінської структури до трансформації основних параметрів зовнішнього середовища (конкуренції, ринку) з урахуванням унікальності внутрішніх технологічних процесів.

Етап 2. Підготовка бізнесу. Сьогодні не можна собі уявити вихід транспортного підприємства на ринок без відповідної підготовки його бізнесу до жорстких методів сучасної галузевої та міжгалузевої конкурентної боротьби, високого рівня мінливості зовнішнього середовища, кон'юнктурним, фінансовим та іншим ризикам, пов'язаним з його діяльністю. Для виживання в таких умовах підприємство, в першу чергу, повинно володіти значним інтелектуальним і організаційним капіталом в цілому, що дозволяє не тільки швидко реагувати на зміни, а й прогнозувати і брати участь в них. Для цього бізнес необхідно підготовляти.

Накопичення інтелектуального капіталу може бути проведено за кількома напрямками:

• рекрутинг і працевлаштування персоналу, що володіє високим творчим і винахідницьким потенціалом, знаннями та досвідом у перспективних напрямах розвитку цільової галузі, умінням працювати в команді і високими, але реальними амбіціями;

• придбання у власність нематеріальних активів, від використання яких можна добитися вагомих конкурентних переваг (патентів на винахід, баз даних, програмного забезпечення, ліцензій на використання інноваційних технологій, технічної документації, аналітичних звітів, секретів виробництва тощо);

• придбання у власність матеріальних інноваційних об'єктів (обладнання, виробничих агрегатів, дослідної установки, зразків та іншого).

Завдяки використанню об'єктів інтелектуальної власності бізнес може на рівних конкурувати з глобальними промисловими корпораціями вже на початку свого існування.

Формування команди ядра бізнесу – це зосередження високопрофесійних і підготовлених фахівців в одній команді, покликаній вирішувати найскладніші стратегічні завдання і взаємодіяти в режимі виділеної послідовності сфер (інтелектуальної-фінансової-технологічної-управлінської). Тобто в ній необхідно комплектувати вчених-новаторів, вузькоприкладних фахівців, представників «білих» і «синіх» комірців (юристів, економістів, фінансистів, технологів) і висококласних менеджерів. Команда не повинна бути великою.

Створення інфраструктури бізнесу необхідно для забезпечення його розвитку і зростання в перспективі, в тому числі за рахунок залучення фахівців високого класу і накопичення інтелектуального капіталу. Передбачається створення соціальної та науково-технологічної інфраструктури. Соціальна інфраструктура для бізнесу так само важлива, як і для території. Коли конкретна територія має у розпорядженні розвинену мережу інженерії та культурно-побутового обслуговування, площа проживання людей збільшується, щільність населення зростає. Так і сучасне підприємство у боротьбі за цінних співробітників буде привабливіше тоді, коли буде мати соціальну інфраструктуру відповідного рівня.

Створення підтримуючого корпоративного клімату включає заходи з формування умов довіри, командного духу, що сприяють підприємництву та інноваціям, єдиних організаційних цінностей і норм, що дозволяють інтегрувати різні інтереси і об'єднувати співробітників на єдиній ідеологічній платформі.

Розглядати бізнес як просту суму структурних елементів (бізнес-процесів) невірно. Інтуїтивно потрібно розуміти, що є якісь невидимі елементи (такі як, наприклад, колективні цінності, корпоративні переконання), без урахування яких створення ефективної бізнес-моделі є дуже сумнівним. Можливо, цей фактор і зумовив невдачу більшості, здавалося б, успішних на папері бізнес-проектів підприємства (реінжинірингу) згідно з принципами процесного підходу. У цьому контексті дуже неоднозначним представляється прийняття рішень з передачі в аутсорсинг тих бізнес-процесів, які виконуються менш ефективно, порівняно з ринковою пропозицією роботи (послуги), яка його заміщує: зокрема, наприклад, ведення бухгалтерського обліку або впровадження та ведення IT системи (у розрізі проблеми збереження комерційної таємниці).

Впровадження системи корпоративної безпеки дозволяє формувати захищений бізнес в розрізі актуальної проблеми недружнього поглинання або рейдерства. На етапі старту бізнесу найбільш важливим превентивним заходом захисту є трансферт активів на користь дружніх компаній – власників активів, контрольованих керівництвом або ключовими акціонерами компанії-цілі.

Захищена корпоративна структура передбачає поділ майнового комплексу на частини і закріплення її у власності окремих юридичних осіб. Наприклад, у практиці підприємницької діяльності досить широке поширення набула схема ведення бізнесу, при якій власником основних засобів, що беруть участь у господарській діяльності, є одна особа, а безпосередньо виробничу діяльність здійснює інша особа. Така своєрідна «спеціалізація» сприяє тому, що особа, яка здійснює основну виробничу діяльність і не є власником використовуваного майнового комплексу, уникає відповідних ризиків перехоплення корпоративного контролю [6].

За певних умов досить ефективним може стати залучення юридичних осіб, які повністю контролюють закупівлю сировини і матеріалів для виробництва, а також збут готової продукції.

Найбільш поширений механізм розділу активів – це їх передача у власність на користь своїх дочірніх товариств з наступним формальним відділенням цих структур від материнського товариства. При цьому важливо врахувати можливість колапсу діяльності підприємства внаслідок підвищеного ризику корпоративного конфлікту.

Етап 3. Управління впровадженням бізнесу, який розвивається. Сьогодні багатьма фахівцями менеджменту підкреслюється, що створення певних нововведень для бізнесу, це тільки півшляху до його реальної зміни. Другу, і не менш важливу, половину шляху становить впровадження нововведення в практику. Підкреслюється також, що подібним впровадженням важливо управляти. Зазвичай в ряд управлінських завдань з цієї проблеми ставлять такі, як стимулювання персоналу, створення лояльних груп впливу, впровадження інформаційної та методичної підтримки, управління часом. Ми, звичайно ж, згодні з ними. Однак, поетапне впровадження бізнесу, який розвивається, представляється нам невід'ємною частиною загального розвитку підприємства, за допомогою якого воно накопичує організаційний досвід і навчається. Тому, процедура створення бізнес-системи передбачає наступну послідовність заходів.

1. Виділення перспективних ідей. Включається робота команди ядра бізнесу. В ідеальному варіанті такі ідеї її представники будуть мати ще до створення самої команди. Усередині ж команди за допомогою мозкового штурму будуть обрані одна або декілька найбільш привабливих ідей (залежно від обсягу наявних ресурсів). Далі ці ідеї проходять фінансово-інвестиційне обґрунтування, і в разі знаходження формули прибутку готуються до втілення.

2. Опрацювання технології створення інноваційного продукту. Складання мережі бізнес-процесів з виділенням контрольних показників і визначенням ролей процесів. Цим також займається команда ядра бізнесу. Для цих цілей можна залучити додаткових фахівців.

3. Створення центрів фінансових витрат. Згідно з технологічною картою для створення продукту або нової послуги виділяються бізнес-проекти та інфраструктурні підсистеми підтримки, під них створюються управлінські команди, які наділяються необхідними повноваженнями і, головне, яким виділяються всі необхідні ресурси для роботи.

4. Побудова організаційно-управлінської системи. Залежно від особливостей технологічного процесу, зовнішнього середовища (розвитку ринку, конкуренції, швидкості прогресу фундаментальних технологій), життєвого циклу послуги та інших факторів будується організаційно-управлінська система, відповідна центрам фінансових витрат. Вона згодом стає каркасом бізнесу, що забезпечує поліпшення технології та отримання більш високих результатів (у тому числі прибутку) на основі концепції постійного вдосконалення.

Головний принцип управління бізнес-системою згідно пропонованої моделі – забезпечення збалансованого поділу бізнес-функцій між рівнями управління таким чином, щоб стратегічне управління розвитком підприємства та акумулювання прибутку здійснювалося централізовано в службі активного (стратегічного) розвитку підприємства, а оперативне управління розвитком підприємства і отримання прибутку здійснювалося децентралізовано в командах на рівні підсистем підприємства.

Для узгодження інтересів служби стратегічного розвитку і команд на рівні підсистем підприємства, а також між головними їх членами необхідно встановити механізми внутрішньої і міжкомандної взаємодії.

Суть взаємовідносин полягає в тому, що команди формують вимоги до споживаної продукції, на основі яких розробляються конкретні показники ефективності її діяльності. У разі неефективної роботи команд, які виробляють продукцію для внутрішнього споживання, створюються нові команди або здійснюється пошук їх заміни на ринку. Подібні рішення – це компетенція служби стратегічного розвитку.

Внутрішня організація команд може бути здійснена згідно концепції відомого вченого, засновника наукового напряму «Організаційна культура і лідерство» Едгара Шейна [5] в наступних шести напрямках:

• вироблення мови та концептуальних понять групи;
• визначення групових кордонів і критеріїв для залучення і виключення нових членів;
• розподіл владних і службових повноважень;
• розробка норм довірчих і дружніх відносин та любові;
• визначення та розподіл заохочень і покарань;
• пояснення нез'ясовного – ідеологія і релігія.

Вироблення політики та процедур здійснюється з прицілом на підтримку ефективної роботи кожного співробітника окремо. У системі управління людськими ресурсами інноваційного підрозділу підприємства акцент поставлений на відповідність наступним принципам:

• визнання співробітників як однієї з основних зацікавлених сторін в успіху підприємства;
• формування прихильності персоналу місії і цінностям компанії;
• побудова відповідності кадрової та організаційної стратегії;
• визнання різноманітності, притаманної трудовим колективам, орієнтація більше на індивідуальних робітників, ніж на колектив у цілому;
• підтримка високого рівня командної роботи і введення гнучких ролей в інноваційних проектах; у створення атмосфери співробітництва і взаємної довіри, формування партнерських відносин між менеджерами і їх підлеглими.

Важливою складовою формальної системи підтримки є корпоративні правила – точне визначення того, що слід робити співробітникам підприємства в конкретній унікальній ситуації. Деякі правила можуть бути виконані у вигляді окремих документів підприємства. Важливо, щоб вони враховували специфіку діяльності підприємства, були дієвими, а також відомими співробітникам.

Технологія перепроектування існуючої структури бізнесу передбачає наступне.

Етап 1. Стратегічне проектування. Склад заходів та їх послідовність дещо сходяться з технологією створення бізнесу з нуля. Однак є свої особливості. У стратегічному аналізі упор зроблений на вивчення внутрішнього потенціалу підприємства. Виділяються його ключові фактори успіху, ринкові компетенції, конкурентні переваги товарів, інфраструктурна підсистема, формули прибутку, які працюють, і бізнес-проекти, які заробляють. Усі досягнуті переваги повинні бути збережені і максимально інтегровані в нову модель бізнесу. Також на відміну від технології «старту бізнесу» при перепроектуванні структури вже діючого підприємства на основі наявного у нього досвіду розробляється більш реалістична і детальна стратегія розвитку.

Етап 2. Підготовка бізнесу. На цьому етапі, у порівнянні з першою розглянутою нами технологією, перед управлінцями стоять більш складні завдання, а заходів має бути більше. З огляду на те, що на підприємстві вже протягом певного часу встановлено унікальну організацію праці, є розроблені фундаментальні формальні і неформальні організаційні норми, співробітники дотримуються вже укоріненим в організаційній свідомості традиціям, цінностям і установкам, потрібна складна ідеологічна робота по зміні корпоративного клімату і ломці організаційних засад.

Інформування та навчання персоналу проводиться з метою створення внутрішньої атмосфери, яка сприяє інноваціям підприємства. Для цього необхідно прагнути до формування чіткої стратегії бізнесу і до створення корпоративного клімату, який сприяв би ініціативі: тільки в цьому випадку можна підтримувати високий рівень конкурентоспроможної енергії.

Зміна організаційної культури проводиться за Е. Шейном [5] на трьох рівнях: артефактів, проголошуваних цінностей і базових уявлень. Артефакти – це видимі організаційні структури та процеси, які легко можна описати. До артефактів відносяться форма одягу, мовні звороти, архітектура і планування будівлі, обряди і символіка підприємства. Артефакти випливають з глибших рівнів культури, є надбудовою до тих цінностей, які встановилися на підприємстві за часів його становлення, були привнесені засновником і наступними керівниками і неформальними лідерами. Проголошувані цінності – висловлювання і дії членів підприємства, які відображають загальні цінності і переконання. Проголошувані цінності задаються керівництвом компанії як частина стратегії або з якихось інших причин. Базові уявлення – це основа культури підприємства, яку її члени можуть не усвідомлювати і вважати непорушною.

Спираючись на виділену ієрархічну підпорядкованість, дії щодо зміни організаційної культури слід концентрувати, в першу чергу, щодо зміни базових уявлень. Якщо склалися колективні уявлення, які явно не відповідають інноваційному курсу, їх необхідно ламати, в тому числі за допомогою активної кадрової політики. Якщо уявлення, що не збігаються з уявленнями групи, притаманні тільки якомусь індивіду і є відображенням його унікального досвіду, вони можуть бути скориговані досить просто, оскільки він швидко зрозуміє, що всі інші дотримуються іншої позиції. Коли ж негативні базові уявлення переважають у більшій частині колективу, культура дуже сильна, і в цьому випадку необхідно діяти радикальніше: застосовувати звільнення, ротацію, набір нових співробітників, формування і підтримку нових лідерів.

Впровадження системи корпоративної безпеки залежно від результатів ситуаційного аналізу може включати безліч заходів. Найбільш актуальний – захист корпоративної заборгованості. Це створення жорстких і ефективних систем контролю над власною кредиторською заборгованістю.

По-перше, це робота з вибором контрагентів (постачальників, підрядників і кредиторів), з якими укладаються договори позики і визначення прийнятних умов позики. Небажано брати участь в угодах з невідомими кредитуючими фірмами, позикодавцями фірмами-новачками в галузі, які можуть надалі зникнути або потрапити під вплив компанії-агресора.

По-друге, це робота з поточною кредиторською заборгованістю, в рамках якої необхідно відстежувати терміни її погашення, не допускати створення критичних обсягів, терміни з погашення яких перевищили 3 місяця простроченої кредиторської заборгованості, особливо тієї, права вимоги на яку належать неперевіреним компаніям. Основний сенс контролю над кредиторською заборгованістю в рамках цієї роботи полягає в маневруванні грошовими потоками для недопущення критичного розриву між їх витрачанням і надходженням з метою запобігання настання неплатоспроможності. Мистецтво управління кредитоспроможністю допускає збереження лише невеликих залишків коштів на ньому, беручи на озброєння принцип, що вільні гроші завжди повинні працювати і приносити постійний приріст.

По-третє, це робота з простроченою кредиторською заборгованістю (особливо з заборгованістю понад 3-х місяців), що передбачає: 1) зміщення пріоритетів фінансової політики (в тому числі, відображеної в платіжному календарі) у бік термінового погашення простроченої кредиторської заборгованості; 2) активний діалог з кредиторами на предмет вишукування механізмів реструктуризації боргу та недопущення до їх перепродажу недружнім суб'єктам.

Етап 3. Управління переходом до бізнесу, який розвивається.

Це найбільш практичний етап, пов'язаний з перетворенням підприємства у бізнес-систему, яка розвивається. При цьому передбачаються наступні заходи.

1. Виділення бізнес-проектів та інфраструктурних підсистем на основі технології ідентифікації процесів. Найбільш розробленими і оптимальними в цьому відношенні є методики: «ланцюжок створення цінності» і «від управління». Перший метод виходить з тієї передумови, що результатом бізнес-процесу де-факто є послуга, яка сформувалася в результаті перетворення вихідних ресурсів з додаванням їй певної цінності.

Таким чином, ідентифікувати всі бізнес-процеси, що протікають на підприємстві можна здійснюючи наступні кроки: 1) виділення зовнішніх послуг підприємства; 2) спостереження за послідовним перетворенням ресурсів у ці послуги від зовнішнього виходу до зовнішніх входів в рамках основного виробничого процесу; 3) знаходження всіх допоміжних процесів, які сприяють основному перетворенню; 4) аналіз всіх ланцюжків на предмет дублювання і збіг; 5) затвердження кінцевого складу бізнес-процесів, що становлять у своїй сукупності весь комплекс робіт господарської діяльності підприємства.

Метод «від управління» передбачає, що для того щоб виявити процес, досить знайти причину або той фактор, що послужив імпульсом до його початку. Основним імпульсом до вчинення процесу на підприємстві, як колективного об'єднання людей, можуть бути тільки його члени. Причини того, що будь-яке підприємство побудовано ієрархічно на основі принципу поділу прийняття рішень та їх виконання, основними ініціаторами процесів є представники управлінської ланки, які мають відповідні повноваження. Отже, можна ідентифікувати процеси, які відбуваються всередині підприємства, шляхом з'ясування її структури управління та реального впливу менеджерів.

Далі повинна слідувати систематизація і ранжирування виділених процесів, безпосередній їх опис у порядку зменшення значущості для підприємства з метою виявлення проблемних зон у їх здійсненні. Таким чином, підводяться підсумки «того, що є».

2. Критичний аналіз технології: виділення вузьких місць, конфліктних точок, проблемних ділянок, непотрібних дій, виявлення втрати часу і ресурсів. У тому числі аналіз виділених бізнес-процесів з позицій:

• відповідальності за кінцевий результат процесу;

• узгодженості взаємодії структурних елементів процесу в наявності показників ефективності роботи процесу;

• ресурсного забезпечення процесу;

• інших специфічних чинників процесу.

3. Технологічне перетворення бізнес-систем. На основі професійного представлення технологічної схеми бізнес-системи необхідно відтворити мережу процесів шляхом створення ланцюгів процесів бізнес-проектів та інфраструктурних підсистем і встановлення взаємозв'язків між ними. Також на цьому кроці необхідно встановити контрольні точки, розробити показники ефективності для кожного процесу та їх груп і призначити власників процесів.

4. Впровадження нових принципів підприємства роботи, в тому числі виділення центрів розподілу ресурсів та визначення принципів їх підпорядкування центру акумулювання прибутку – команді ядра бізнесу. Встановлення взаємовигідних відносин на основі раціональної системи розподілу відповідальності і мотивації (застосування бонусної системи, системи грандів або інших систем мотивації та стимулювання персоналу).

5. Організаційно-управлінське проектування: формування ієрархічної системи управління, вибір стилю управління, методів вирішення конфліктних ситуацій, універсальних управлінських підходів та прийомів і т.д. Побудова організаційно-управлінської структури необхідно проводити відповідно до:

• особливостей технологічного процесу (ступеня його складності, формалізації і стандартизації, кількості працівників і т.д.);

• конкурентної структури ринку (інноваційна монополія, олігополія або структура, близька до досконалої конкуренції);

• рівня конкурентної боротьби і прийнятої конкурентної стратегії (наступальної, оборонної, партизанської);

• динамічності й мінливості зовнішньої середовища (основоположної технології державного регулювання і інших макрофакторів);

• корпоративної культури (прийняті цінності і базові уявлення).

Таким чином, формується «те, що повинно бути».

У рамках третього етапу також планується встановлення механізмів внутрішньої і міжкомандної взаємодії і розроблення політики та процедур на підтримку, що послужить важливою надбудовою моделі інноваційного бізнесу, яка розвивається.

Висновки. Для впровадження моделі стратегічного розвитку підприємства залізничного транспорту у реальну практику управління запропонована особлива технологія зі створення відповідного бізнесу, який буде розвиватися, верифікована для двох випадків: створення бізнесу з нуля і перепроектування існуючої структури бізнесу. Для кожного з них запропонована відповідна технологія і основні етапи проведення.

Визначено, що важливою складовою системи підтримки бізнесу є корпоративні правила – точне

визначення того, що слід робити співробітникам підприємства залізничного транспорту в конкретній унікальній ситуації. Технологія перепроектування існуючої структури бізнесу передбачає: етап 1 – стратегічне проектування; етап 2 – підготовка бізнесу; етап 3 – управління переходом до бізнесу, який розвивається. У рамках третього етапу також планується встановлення механізмів внутрішньої і міжкомандної взаємодії і розроблення політики та процедур на підтримку, що послужить важливою надбудовою моделі інноваційного бізнесу.

Література

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб : Питер, 1999. – 415 с.

2. Минцберг Г. Стратегический процесс. Концепции. Проблемы. Решения / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал. – СПб : Питер, 2001. – 688 с.

3. Минцберг Г. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента / Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. – СПб : Питер, 2002. – 136 с.

4. Минцберг Г. Стратегический процесс: концепции, проблемы, решения : [монография] / Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. ; пер с англ. – М. : Агентство «Факир», 1997. – 422 с.

5. Шейн Э. Х. Организационная культура и лідерство / Шейн Э. Х. – СПб : Питер, 2002. – 336 с.

6. Менеджмент : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / [М.М. Єрмошенко, С. А. Єрохін, М. П. Денисенко та ін.] ; за заг. ред. М.М. Єрмошенко ; Нац. акад. упр. – К. : Нац. акад. упр., 2011. – 652 с.

7. Ареф′єва О. В. Концептуальні основи адаптивного управління функціонуванням та розвитком підприємств / О. В. Ареф′єва // Економіка та управління. – 2012. – № 3. – С. 107–111.

Надійшла 12.05.2017; рецензент: д. е. н. Ковальчук С. В.

УДК 304.442

ЧЕРНУШКІНА О. О., ДАНИЛЮК Я. Ю.
Хмельницький національний університет

УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ КУЛЬТУРОЮ ОРГАНІЗАЦІЇ НА СТРАТЕГІЧНИХ ЗАСАДАХ

Наголошено на необхідності використання стратегічних підходів до управління корпоративною культурою підприємства. Охарактеризовано процес розроблення стратегії корпоративної культури з позицій управління.

Ключові слова: стратегія, управління, корпоративна культура.

CHERNUSHKINA O. O., DANILYUK Y. Y.
Khmelnytskiy National University

MANAGEMENT OF THE CORPORATE CULTURE OF ORGANIZATION ON STRATEGIC FOUNDATIONS

Corporate culture is a factor in improving the competitiveness of the organization, efficiency of production of goods or services. Corporate culture sets the directions of the organization development, determines the conditions of decision-making at every level of its hierarchy, the possibility of using corporate resources, responsibility. The vitality of the corporate culture, its manifestations depend on the development of formal institutions of organization management as a whole. In turn, these institutions will only meet civilized standards of management of organizations, when they function in accordance with their value orientations. The aim of the study is to reveal the features of corporate culture, identify the impact of rationale and implementation of the corporate culture strategy on effective activities of the enterprise, as well as to formulate the proposals to optimize the corporate culture in order to increase an effective activity. Corporate culture as a complex phenomenon requires a versatile research, detailed analysis of approaches to its study, consideration of different perspectives of scientists who try to categorize and organize knowledge about this phenomenon. The choice of the organization's strategy is largely determined by the specificity of its corporate culture. Developing the management strategies of corporate culture is an integral component of strategic management of the personnel. Their goal is to focus employees on the effective implementation of the strategy of the organization development. Strategy development of a new corporate culture must include a complete cycle of its elements starting with the organization's vision and ending with standards of employees' behaviour, as well as cover all three levels of the corporate culture. The process of developing corporate culture management strategy includes two stages: formulation and implementation. The stage of corporate culture formation includes the phase of developing the concept related to its further image, analytical phase and the phase of choosing the optimal strategy of corporate culture. Implementation stage - are the stages of strategic planning of corporate culture, in fact the implementation of corporate culture, controlling of corporate culture strategies and evaluation of the changes made in the culture of organization, their impact on the state and development of the company. Success of the company functioning depends on its flexibility and ability to meet the challenges from the environment, its corporate culture must include elements that encourage; on the one hand, the initiative of workers, and on the other - team cohesion, commitment and enthusiasm in achieving goals.

Keywords: strategy, management, corporate culture.

Вступ

На сучасному етапі актуальність дослідження питань корпоративної культури організації обумовлює гуманізація праці та розвиток людського та соціального ресурсу. Культура є головною рисою успішних компаній, їх конкурентною перевагою, чинником їх успіху.

Сьогодні культура організації є одним із факторів, який значно впливає на її діяльність, визначає можливість витримувати конкуренцію та адаптованість до змін зовнішнього середовища, а також визначає внутрішню єдність організації та можливість забезпечувати ефективну діяльність. Вона є джерелом формування ділової репутації підприємства, координує всю його діяльність з моменту зародження. Не підлягає сумніву, що корпоративна культура чинить величезний вплив на всю діяльність організації, її розвиток та досягнення економічних і соціальних цілей.

Здійснення постійного контролю і спостереження за основними напрямами розвитку корпоративної культури передбачає процес управління нею. Також в деяких випадках необхідно проводити комплексне оцінювання ефективності стратегічного управління корпоративною культурою.

Обрана тема дуже цікава та актуальна, тому що знання і використання сучасних технологій в управлінні значно підвищує ефективність діяльності підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій

З боку зарубіжних і вітчизняних науковців значна увага приділяється питанням дослідження поняття «корпоративна культура» та її складових елементів. Важливий внесок у розроблення даної проблеми зробили зарубіжні вчені, такі як М. Армстронг, К. Камерон, А. Кеннеді, Р. Куін, Д. Дж. Речмен, І. Терон, Г. Хаєт, Е. Шейн та інші. Дана проблема широко досліджена в працях відомих науковців пострадянського простору: В. Воронкової, Г. Захарчиної, А. Зеркаль, А. Колота, Ю. Красовського, П. Круша, Г. Назарової, В. Новікової, С. Пасєки, І. Петрової, Г. Савіної, Т. Соломанідіної, О. Тихомирової та інших, та набуває все більшої актуальності у міру того, як інтенсивно починає формуватись корпоративна культура на українських підприємствах.

Крім того, відкритим залишається питання систематизації існуючих підходів до визначення структури та стратегії корпоративної культури, що стримує подальший розвиток досліджень у напрямку впливу складових корпоративної культури на ефективну діяльність організації.

Постановка завдання

Корпоративна культура є чинником підвищення конкурентоспроможності організації, ефективності виробництва товарів або надання послуг. Корпоративна культура встановлює напрямки розвитку організації, визначає умови прийняття рішень на кожному її ієрархічному рівні, можливості використання корпоративних ресурсів, відповідальність. Життєздатність корпоративної культури, її прояви залежать від розвиненості формальних інститутів управління організації в цілому. У свою чергу, ці інститути тільки тоді будуть задовольняти цивілізованим нормам управління організаціями, коли будуть функціонувати у відповідності з ціннісними її орієнтаціями.

Мета дослідження – розкрити особливості корпоративної культури, виявити вплив обґрунтування та реалізації стратегії корпоративної культури на ефективну діяльність підприємства, а також сформулювати пропозиції щодо оптимізації корпоративної культури задля підвищення ефективної діяльності.

Результати

Вибір стратегії організації багато в чому визначається специфікою її корпоративної культури. Обрана стратегія повинна спиратися на єдність інтересів усіх зацікавлених сторін, спільність цінностей і моральних настанов. За їх суперечливості виникає ризик несприйняття стратегічних цілей і неефективної участі персоналу в їх досягненні. У зв'язку з цим стійкість корпоративної культури може свідчити про її відповідність стратегії, а зміни – про наявність певної суперечності між ними.

Корпоративна культура – це система взаємодіючих матеріальних і духовних цінностей, вірувань, очікувань, норм і правил, традицій, способу мислення, корпоративної символіки, притаманних даній організації, які відображають її індивідуальність, якісну визначеність, що виявляється у поведінці її персоналу, взаємодії з клієнтами, сприйнятті себе й оточення [1].

Корпоративна культура як складне явище потребує різностороннього дослідження, детального аналізу підходів до її вивчення, розгляду різних позицій науковців, які намагаються класифікувати та впорядковувати знання стосовно цього феномену. Таке впорядкування можливе за допомогою формування типів і моделей корпоративної культури. Історія розвитку корпоративної культури нараховує 12 класифікацій моделей культури організації. Немає і не може бути якоїсь універсальної, прийнятної для всіх організацій корпоративної культури. Система корпоративного управління як сукупність взаємопов'язаних між собою елементів, що формують корпоративні відносини всередині компанії та із зовнішнім середовищем, часто в літературі вживається як синонім поняття «моделі» корпоративного управління. Залежно від основних елементів, які утворюють систему корпоративного управління і формують певні види зв'язків між собою та середовищем, можна виділити моделі: англо-американську, західноєвропейську, японську. Компанії, яким притаманна та чи інша модель корпоративного управління, мають і специфічну, характерну для них корпоративну культуру, адже вона формується під вагомим впливом органів управління [2].

Традиційно вирізняють три рівні корпоративної культури:

1) рівень, який охоплює зовнішні прояви (поверховий рівень, до якого належать видимі й відчутні елементи культури: манера поведінки, мова, правила, фірмові й товарні знаки, фірмовий одяг, інтер'єр);

2) цінності й вірування (смисловий рівень формує цінності й вірування організації, роз'яснює мету);

3) базові концепції і відносини – глибинний рівень, на якому цінності сприймаються підсвідомо і вважаються істинними, незамінними, такими, що не потребують узаконення.

Структурними складовими корпоративної культури є: цінності організації, знання організації, внутрішні й зовнішні комунікації та зв'язки, цілі організації, культура трудових, виробничих та інших матеріальних процесів. Носіями культури організації є матеріальні предмети, знаки та символи, комунікації, процеси, безпосередні дії та вчинки співробітників [3, с. 14].

Невід'ємною рисою культури є її сприйняття усією сукупністю, більшістю або частиною працівників. Прояви сприйняття можуть бути вербальними, які включають особливості спілкування, звернень один до одного та керівників, виступів, схвалень і заперечень, а також невербальними, котрі характеризуються участю співробітників у різних корпоративних подіях, заходах, моделях їх трудової поведінки.

За Едґаром Шейном, культура організації виникає як результат відповідної реакції на дві головні проблеми, з якими стикається кожна організація, а саме: на потребу адаптації та виживання в певному оточенні та на потребу у внутрішній інтеграції [4, с. 31].

Отже, корпоративна культура забезпечує, з одного боку, взаємне пристосування працівників до організації і організації до працівників, а з другого – адаптацію організації до її зовнішнього середовища. Управління корпоративною культурою передбачає визначення цілей, завдань, установлення необхідних функцій для їх досягнення, розроблення відповідних дій та їх реалізацію.

Цілями корпоративної культури є [1]:

- системна інтеграція персоналу підприємства в єдине культурне середовище для підвищення

ефективності схвалюваних рішень і взаємодії;

- розуміння й оволодіння співробітниками системою цінностей організації, нормами і алгоритмами професійної поведінки;
- формування у менеджерів компанії умінь застосовувати ресурс культури організації як стратегічний актив та інструмент для підвищення ефективності діяльності співробітників;
- підвищення рівня організаційної та управлінської культури.

Узагальнюючи специфіку функцій, які виконує корпоративна культура у стратегічному управлінні людськими ресурсами, наведемо основні з них у табл. 1.

Таблиця 1

Основні функції корпоративної культури у стратегічному управлінні персоналом

Функції корпоративної культури	Характеристика функцій
Креативна	Формування стратегічного мислення в контексті створення і збереження духовних цінностей
Оціночно-нормативна	Оцінювання працівника на основі порівняння реальної поведінки із загальноприйнятими орієнтирами та нормами
Регламентувальна й регулювальна	Розроблення корпоративних норм і включення їх до внутрішніх нормативних положень, а також моніторинг дотримання їх працівниками
Єднання	Об'єднання членів організації на основі цінностей для спільної діяльності з досягнення стратегічних цілей
Заохочення	Стимулювання співробітників до найбільш ефективної діяльності для досягнення стратегічних цілей організації
Пізнавальна	Роз'яснення працівникам змісту стратегії та способів її реалізації, організація нових форм навчання, здобуття духовного і соціального досвіду
Змістовна	Визначення працівниками особистих та корпоративних цілей
Комунікаційна	Забезпечення конструктивної взаємодії через спільні цінності, норми поведінки
Корпоративної пам'яті	Збереження і нагромадження досвіду людських відносин у корпорації

Виконуючи свої внутрішні функції, культура може мати як позитивний, так і негативний вплив на існування, розвиток підприємства. Вона може спричинити сприяння або опір змінам, конструктивні або руйнівні нововведення, доброзичливе співробітництво або жорстку конкуренцію в організаційних міжособистісних відносинах, згуртованість і довіру або непримиренні конфлікти, врешті-решт стати потужним стимулом або нездоланною перешкодою на шляху реалізації корпоративної стратегії.

Крім того, корпоративна культура впливає на реалізацію стратегії, виконуючи такі зовнішні функції:

- вплив на формування репутації компанії і довіри до неї з боку всіх зацікавлених зовнішніх та внутрішніх груп: клієнтів, партнерів, акціонерів, співробітників тощо;
- забезпечення інтеграції організації у світове бізнес-співтовариство, розвиток її здатності розширювати сфери своєї присутності на ринку, впливати на значущі для неї групи клієнтів. Це виявляється в практиці інтеграції компаній під час злиття і поглинання, у ході розв'язання проблем взаємин власників і найнятих працівників у розробленні програми лояльності клієнтів тощо.

Вирішальним призначенням корпоративної культури є її вплив на формування та розвиток компетенцій персоналу. Позитивна культура утворює атмосферу постійного навчання та самонавчання, відкритого ділового спілкування, співробітництва, сприяє лояльності працівників до компанії. Завдяки цьому удосконалюються як професійні, так і особистісні якості працівників. Звідси випливає, що корпоративну культуру можна вважати потужним засобом подолання розриву між наявними компетенціями та бажаними, потрібними для реалізації стратегічних цілей організації.

У зв'язку з цим розроблення стратегій управління корпоративною культурою стає невід'ємним компонентом стратегічного управління персоналом. Їх метою є орієнтація працівників на ефективну реалізацію стратегії розвитку організації. Стратегія розроблення нової корпоративної культури має включати повний цикл створення її елементів починаючи з бачення організації і завершуючи нормами поведінки співробітників, а також охоплювати усі три рівні корпоративної культури.

Процес формування корпоративної культури повинен відбуватися з огляду на специфіку і спрямованість діяльності організації, беручи до уваги ефективніше використанні людських ресурсів. Згідно з поділом праці в управлінні саме служба персоналу уповноважена у процесі використання елементів корпоративної культури постійно оцінювати їхню дієвість, корисність, модернізовувати, оновлювати. Тому процес розроблення стратегії управління корпоративною культурою, на наш погляд, можна проілюструвати схемою, наведеною на рис. 1.

В основі формування стратегії культури організації лежать такі основні принципи [5]:

1) системності – зумовлює розгляд культури, що формується, як системи взаємозалежних елементів, за якої удосконалювання культури можливе тільки за рахунок зміни кожного елемента;

2) комплексності – полягає в розгляді культури з урахуванням впливу психологічних, соціальних, організаційних, економічних, правових та інших чинників;

3) регіональності – передбачає у процесі формування культури урахування національних особливостей, менталітету, звичаїв регіону, країни, де знаходиться і діє організація;

4) історичності – зумовлює необхідність відповідності системи цінностей організації та практики міжособистісних відносин основним сучасним людським цінностям, а також урахування їх динаміки у часі;

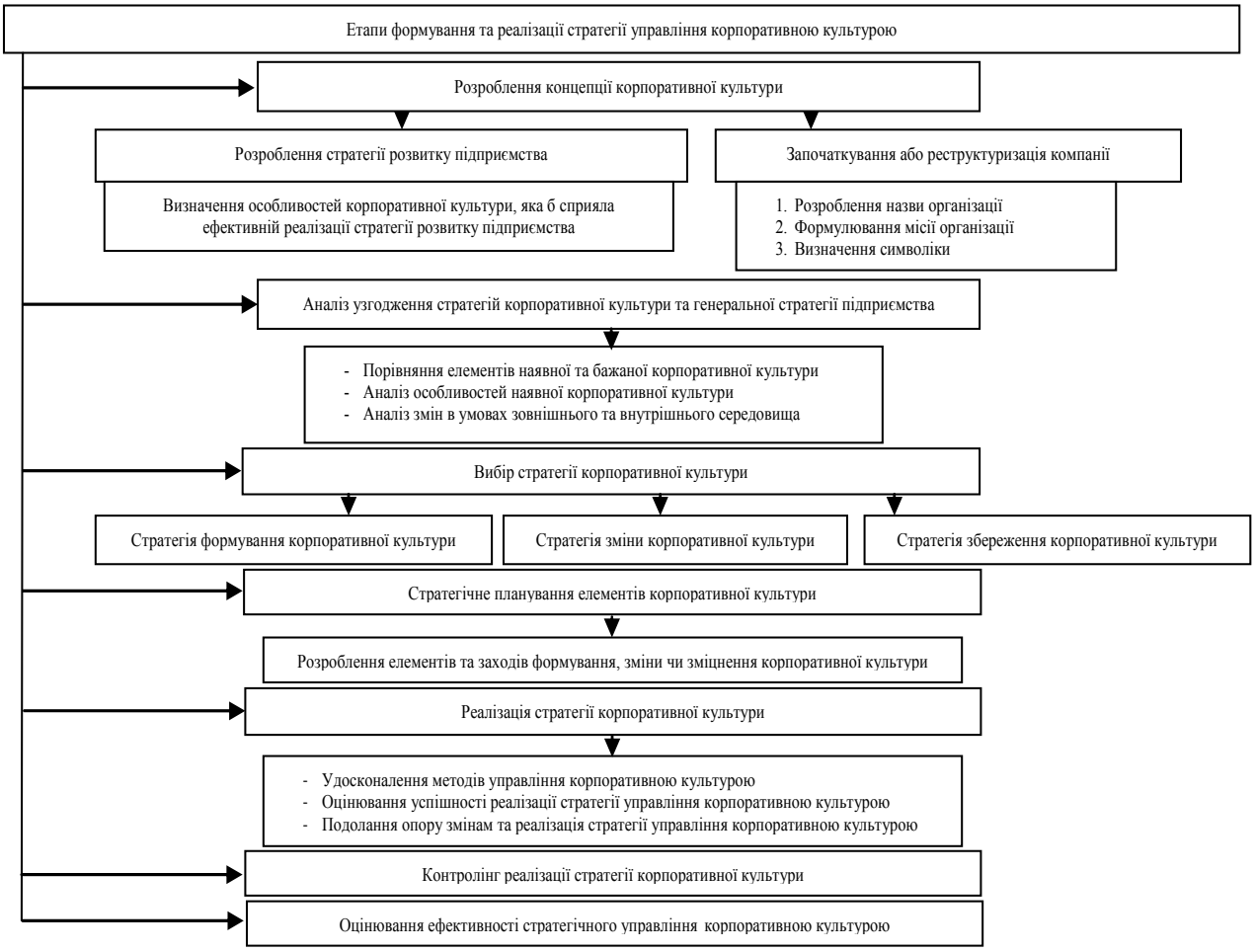


Рис. 1. Етапи формування та реалізації стратегії управління корпоративною культурою

5) науковості – припускає необхідність використання науково обґрунтованих методів під час формування корпоративної культури;

6) ціннісної орієнтації, тобто базової орієнтувальної ролі системи цінностей для всієї системи, що зумовлює корпоративну культуру;

7) сценарності – передбачає представлення всіх рекомендацій, актів, що визначають і регулюють відносини та дії персоналу організації, у вигляді сценарію, що описує зміст діяльності усіх її працівників, пропонує їм певний характер і стиль поведінки;

8) ефективності – припускає необхідність цілеспрямованого впливу на елементи корпоративної культури і на її атрибути з метою досягнення найкращих соціально-психологічних умов діяльності персоналу організації та підвищення ефективності його діяльності.

Процес розроблення корпоративної культури містить дві стадії: формування та реалізації.

Стадія формування корпоративної культури включає етап розроблення концепції щодо її подальшого образу, аналітичний етап та етап вибору оптимальної стратегії корпоративної культури.

Стадія реалізації – етапи стратегічного планування корпоративної культури, власне реалізації корпоративної культури, контролінгу стратегії корпоративної культури та оцінювання проведених змін у культурі організації, їх впливу на стан і розвиток компанії.

Розглянемо зазначені етапи детальніше.

1. На етапі розроблення концепції корпоративної культури, який відповідає етапу започаткування бізнесу, його реструктуризації або ребрендингу, потрібно переглянути або розробити такі елементи корпоративної культури: назву організації, бачення та кредо бізнесу, місію організації та її символіку.

2. На аналітичному етапі здійснюється, по-перше, аналіз змін зовнішніх і внутрішніх умов діяльності організації. По-друге, відбувається аналіз наявної культури, що передує розробленню стратегії управління корпоративною культурою. По-третє, виявляються розбіжності між особливостями бажаної та

наявної корпоративної культури (порівняння), що дає змогу прийняти рішення про необхідність і доцільність запровадження їх змін.

3. На третьому етапі відбувається вибір стратегії корпоративної культури.

4. На четвертому етапі розробляється план конкретних дій, спрямованих на реалізацію обраної стратегії корпоративної культури.

5. П'ятим етапом є власне реалізація стратегії зміни культури компанії. Треба наголосити, що зміни в культурі потребують часу – зазвичай від п'яти до десяти років. У ході реалізації стратегії важливе значення мають навчання і психологічна підготовка усіх співробітників організації.

6. Шостий етап передбачає контролінг реалізації стратегії корпоративної культури, який завдяки цілеспрямованому збору, обробці та альтернативному інтерпретуванню отриманої інформації допомагає у процесі прийняття управлінських рішень щодо узгодження стратегії корпоративної культури та генеральної стратегії підприємства.

7. Сьомий етап передбачає оцінювання ефективності стратегічного управління корпоративною культурою з подальшим прийняттям управлінських рішень щодо коригування методів та прийомів управління корпоративною культурою.

Досвід показує, що вже через 6–12 місяців після початку реалізації стратегії управління корпоративною культурою можна оцінити довгостроковий вплив нової корпоративною культури на діяльність підприємства і виправити хід реалізації стратегії, якщо показники ефективності управління корпоративною культурою відхиляються від бажаних.

Проте, стратегія розвитку корпоративної культури повинна чітко корелювати зі стратегією управління персоналом та стратегічними пріоритетами організації. Зміна цілей і завдань діяльності організації в цілому та управління персоналом зокрема обумовлюють коригування засад корпоративної культури, зміну ціннісних пріоритетів, норм тощо.

З позицій сьогодення, коли успішність функціонування переважної більшості підприємств залежить від їх гнучкості, здатності протистояти викликам з боку зовнішнього середовища, їх корпоративна культура має містити такі елементи, які заохочують, з одного боку, ініціативність працівників, а з іншого – згуртованість колективу, цілеспрямованість і ентузіазм у досягненні поставлених цілей. Тому ми наводимо рекомендації щодо вдосконалення корпоративної культури:

1. Необхідно виробити чітку нормативну базу по корпоративній культурі (потрібно розробити свій кодекс корпоративного управління).

2. Розробити єдиний корпоративний стиль, притаманний, як головній компанії, так і всім дочірнім підприємствам, який може включати, наприклад, єдиний логотип, єдиний стиль одягу тощо.

3. Реалізовувати програми непрямої матеріальної зацікавленості (наприклад, видача житлових субсидій, медичне обслуговування, «сервіс пересування» – допомога транспортом тощо).

4. Створення стандарту інформування персоналу (яка інформація, в якій формі, з якою періодичністю, по яких каналах і ким повинна доводитися до колективу).

5. Розроблення та здійснення комплексу колективних заходів, так званих, «програм відпочинку» (спільні виїзди на природу, походи в театр, на екскурсії, спільні банкети і т.д.).

Звичайно, ці рекомендації не є достатньо повними. Але якщо керівництво зверне на них увагу і зробить дії до виконання даних рекомендацій – це буде один з перших кроків на довгому і складному шляху до вдосконалення корпоративної культури і використання її для подальшого підвищення ефективності діяльності будь-якого підприємства та управління ним.

Висновки

За допомогою корпоративної культури менеджер (керівник) може привести організацію до успіху, процвітання і стабільності, але при невмілому або недоречному використанні можливі прямо протилежні результати. Культура організації має бути побудована на цінностях та принципах, які забезпечуватимуть у працівників відчуття належності до організації, відчуття своєї значущості для неї, причетності до результатів її діяльності і досягнень. Адже управління соціально-трудовими відносинами має базуватися на принципах загальної корпоративної культури підприємства. Тому корпоративну культуру необхідно вивчати, стежити за її формуванням, удосконалювати і регулювати її зміни. Вона повинна стати органічною частиною всієї організації, бути адекватною сучасним вимогам, продиктованими економічним і технологічним розвитком, специфікою українського законодавства і менталітету, а також специфікою конкретної організації і сприяти досягненню поставлених цілей, а, отже, і підвищенню ефективності діяльності організації.

Література

1. Петрова І. Л. Стратегічне управління людськими ресурсами : навч. посібник / І. Л. Петрова. – К. : КНЕУ, 2013. – 466 с.

2. Круш П. В. Формування та розвиток моделі корпоративного управління в трансформаційній економіці : навч. посібник / П. В. Круш, О. П. Кавтиш, А. В. Гречко, Ю. С. Чихарьова / під заг. ред. П. В. Круша. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 264 с.

3. Тихомирова О. Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка : учеб. пособие / О. Г. Тихомирова. – СПб : ИТМО, 2008. – 154 с.

4. Шейн Э. Х. Организационная культура и лидерство : [учебник / под ред. В. А. Спивака ; пер. с англ.]. – СПб : Питер, 2002. – 336 с.

5. Воронкова В. Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади : навч. посібник / за ред. В. Г. Воронкової. – К. : Професіонал, 2006. – 576 с.

Надійшла 18.05.2017; рецензент: д. е. н. Ведерніков М. Д.

УДК 519.863

ЛИСЕНКО О. В.
Дніпровський Університет митної справи та фінансів

ПОРІВНЯННЯ МЕТОДІВ КОРОТКОСТРОКОВОГО ПРОГНОЗУВАННЯ ДЛЯ ЗРОСТАЮЧОГО ВИРОБНИЧОГО ПРОЦЕСУ

Роботу присвячено дослідженню та порівнянню методів короткострокового планування та прогнозування. Вагомою умовою цього дослідження стало наступне: наявність невеликої кількості даних спостережень часового ряду (менше 12), що у кожному випадку є перешкодою точності розрахунків. Оптимізація управління підприємствами в цілому та планування окремих операційних періодів, як правило, спирається на використання економіко-математичного моделювання та прогнозування змін показників виробничих процесів. Прогноз завжди є багатоваріантним і пропонує кілька альтернативних рішень. Тому, на основі наведених даних побудовано мультиплікативну економетричну модель динаміки часового ряду та пропорційну прогнозну модель на один період вперед. Обчислено та порівняно похибки розрахунку моделей. Дослідження показало, що показник похибки побудови моделі у пропорційному методі прогнозування менший ніж у автокореляційно-реґресійної моделі, середня відносна похибка прогнозування також істотно менше.

Ключові слова: економетрична модель, мультиплікативна модель, рівняння авторегресії, автокореляційна функція, просторово-часові ряди.

LYSENKO O. V.
University of Customs and Finances, Dnipro, Ukraine

JUXTAPOSITION OF SHORT-TERM PROGNOSTICATION METHODS FOR INCREASING INDUSTRIAL PROCESSES

The present work is dedicated to the investigation into the issue of short-term forecasting and prognostication methods, along with their juxtaposition. The essential condition for conduct of this research proves to be the availability of a low number of time series observations data (up to 12), which obstructs the precision of calculations in each case under consideration. As a rule, optimization of firms' management at large and individual operational periods planning both rest on appliance of econometric modelling and prognostication of changes in industrial processes' figures. Forecast always turns multi choice and thus suggesting several alternative solutions. This is why the multiplicative econometric model of the time series dynamics as well as proportional predictive model for a single period in advance is being formed on the basis of the aforementioned figures. Hereupon, the errors of models' calculation are being computed and compared. The research held has demonstrated that the error rate for a model formed via proportional method of prognostication falls below the one of regression autocorrelation model, with the mean relative error's value significantly shifting downwards as well.

Key words: econometric model, multiplicative model, auto regression equation, autocorrelation function, space-time series.

Постановка проблеми. Точність короткострокового планування та прогнозування на підприємстві є важливою умовою його успішної виробничої діяльності. Процес планування передбачає: вибір цілей, вибір принципів планування, вибір методів планування і прогнозування майбутніх показників діяльності підприємства. Як правило, для обґрунтування та визначення рівня різних планових показників застосовують методи «від досягнутого рівня» або метод «динаміки минулих років», нормативний метод; факторний метод; аналітично-розрахунковий метод; метод програмно-цільового планування. У широкому розумінні планування включає в себе власне планування і прогнозування [1, с. 195]. Прогноз виступає основою прийняття планових рішень. План і прогноз – це дві стадії планування, які взаємно доповнюють одна одну. Прогноз у своїх об'єктах і завданнях визначається потребами складання планів і зумовлює їх. Кожен план є одноваріантним. Прогноз завжди багатоваріантний і пропонує кілька альтернативних рішень. З усієї множини підходів до прогнозування найбільше розповсюдження отримали методи експертних оцінок, методи обробки просторових, часових, просторово-часових сукупностей, методи ситуаційного аналізу, прогнозування пропорційним методом [2, с. 164]. Але кожен прогноз ускладнюється за умови обмеженої кількості наявних статистичних даних, які характеризують діяльність підприємства за попередні операційні періоди. Які варіанти прогнозу будуть більш точними та зручними для застосування в цьому випадку?

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питання короткострокового планування та прогнозування присвячені роботи вітчизняних (Л. В. Антонова, И. А. Бланк, Н. Е. Бойцун, Е. С. Вентцель, В. В. Ковалев, Л. И. Лопатников, О. О. Ляховець, А. М. Марюта та ін.) та іноземних вчених (Г. Минцберг, Дж. Куин, С. Гошал, Джеймс К., Ван Хорн, Вахович мл. Джон М., Е. Хелферт). Найбільша увага в цих роботах приділяється поєднанню системи планування в єдине ціле з організаційною структурою підприємства [3, с. 224]. багаторазово досліджено й обґрунтовано у цих та багатьох інших авторів. Окрім того, точність короткострокового планування і прогнозування впливає на фінансовий стан підприємства, а саме на його ліквідність, що зміцнює фінансову стійкість та фінансову рівновагу підприємства [4, с. 60]. Оптимізація управління підприємствами в цілому та планування окремих операційних періодів, як правило, спирається на використання економіко-математичного моделювання та прогнозування змін показників виробничих процесів. Також, часто використовують методи експертних оцінок, але вони не дають бажаної

точності прогнозам, тому у цій роботі їх не буде розглянуто. Найбільш поширеним розрахунковим прогнозним методом на підприємствах є пропорційний метод. Іноді, для короткострокового прогнозування, використовують метод побудови економетричних моделей часових рядів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Але, за умови наявності статистичних даних за невелику кількість періодів спостереження (іноді менше, ніж за 6) прогнозування показників діяльності підприємства на майбутній операційний період не є точним та надійним. Тому, доцільним є дослідження розрахунків названими методами за порівняння результатів за умови обмеженої кількості даних спостереження.

Мета статті – порівняння існуючих методів короткострокового прогнозування на основі пропорційних розрахунків та побудови економетричної моделі часових рядів для зростаючого виробничого процесу.

Основний матеріал дослідження. Розглянемо функцію витрат, тому що ця функція залежить від багатьох факторів і є визначальною для прибуткового функціонування підприємства. На різних підприємствах функції витрат можуть мати зростаючий характер, спадний характер, змальовувати виробничий процес, який місить сезонні та циклічні коливання [1, с. 72]. Важливою вимогою дослідження будемо вважати наявність як зростаючого процесу виробництва на підприємстві, так і невеликої кількості даних за минулі операційні періоди (від 2 до 6).

Серед математичних методів короткострокового прогнозування, окрім пропорційного методу, часто застосовуються економетричні моделі динаміки часових рядів. Дискретний часовий ряд розглядається як послідовність значень $y_1, y_2, ..., y_n$ в момент часу t, тобто $y_t (t = 1, 2, ..., n)$ [5, с. 159]. Часовий ряд також можна представити в наступному вигляді:

$$y_t = x_t + e_t, \tag{1}$$

де x_t – детермінована випадкова компонента процесу; e_t – стохастична випадкова компонента процесу.

При наявності в часовому ряді тенденції та циклічних коливань значення кожного наступного рівня часового ряду залежать від попередніх значень, тобто має місце автокореляційна залежність рівнів ряду. Її можна виміряти розраховуючи лінійні коефіцієнти кореляції між рівнями вихідного часового ряду та рівнями цього ж ряду, зсунутими на декілька кроків у часі [6, с. 106]. Коефіцієнти кореляції розраховуються за наступною формулою:

$$r_{xy} = \frac{S(x - x^{cp}) Ч (y - y^{cp})}{\sqrt{S(x - x^{cp})^2 ЧS(y - y^{cp})^2}}. \tag{2}$$

Розрахунком коефіцієнтів автокореляції різних рівнів ряду будується автокореляційна функція, яка допомагає виявити в часовому ряді наявність чи відсутність трендової компоненти. Коли найбільш високим є автокореляційний коефіцієнт першого порядку, то ряд містить тільки тенденцію. Якщо найбільш високим є коефіцієнт автокореляції порядку i, то ряд містить циклічні коливання з періодичністю в i моментів часу. В тому випадку, коли жоден з коефіцієнтів автокореляції не є значущим, то ряд може не містить тенденції, або ряд містить сильну нелінійну тенденцію. Чим сильніше виражена нелінійна тенденція у часовому ряді, тим більше різняться розраховані коефіцієнти.

Далі відбувається аналітичне вирівнювання часового ряду, тобто побудова аналітичної функції, що характеризує залежність рівнів ряду від часу або тренду. Для її формалізації найчастіше використовуються наступні функції [6, с. 110]: лінійний тренд: $y_t = a + bЧt$; гіпербола: $y_t = a + \frac{b}{t}$; експоненційний тренд: $y_t = e^{a + bЧt}$; тренд у формі степеневої функції: $y_t = aЧt^b$; парабола другого та більш високого порядку: $y_t = a + b_1Чt + b_2Чt^2 + ... + b_kЧt^k$.

Параметри кожного з трендів визначаються методом найменших квадратів, де залежна змінна – y, а незалежна – $t = i = 1, 2, ..., n$. Найчастіше обирається рівняння тренду з максимальним коефіцієнтом детермінації R^2.

При зростанні чи спаданні амплітуди сезонних коливань будується мультиплікативна модель динаміки часових рядів. Мультиплікативна економетричні модель представляється як добуток трендової T, сезонної S та випадкової E компонент:

$$Y = ТЧSЧE. \tag{3}$$

Для побудови мультиплікативної економетричної моделі вихідний часовий ряд вирівнюється методом ковзкого середнього, для чого підсумовуються рівні ряду послідовно за кожні i періодів зі зсувом на один момент часу. Наступна операція полягає в тому, що отримані укрупнені дані діляться на число періодів, що укрупнювались. Ці значення приводяться у відповідність фактичним моментам часу, для чого знаходяться середні значення з кожних двох послідовних ковзких середніх – центровані ковзкі середні $Y_{іц}$. Далі розраховуються значення сезонної компоненти S, які на наступному етапі усуваються з вхідних рівнів ряду. Вважається, що сезонні дії за період взаємно погашаються.

Після розрахунку значень центрованих ковзких середніх $Y_{iц}$, на їх основі будуються рівняння тренду T, та за допомогою коефіцієнта детермінації обирається тип тренду і відповідне йому рівняння, на основі якого обчислюються значення T [6, с. 104].

Оцінка значень циклічної складової C:

$$C_i = \frac{Y_{iц}}{T_i}. \quad (4)$$

Оцінка впливу сезонної та випадкової складової:

$$S_t ЧE_t = \frac{Y_i}{Y_{iц}}. \quad (5)$$

Тоді сезонна складова S розраховується наступним чином. У кожному макроперіоді (циклі) знаходиться сума значень $S_i ЧE_i$ без урахування максимального та мінімального значень

$$\sum_{i=1}^{n} S_i ЧE_i = \sum_{j=1}^{m} S_{ij} ЧE_{ij} - \max S_{ij} ЧE_{ij} - \min S_{ij} ЧE_{ij}, \quad (6)$$

де $i \in [1;n]$ – кількість макроперіодів (циклів), $j \in [1;m]$ – кількість періодів (кроків) у циклі.

Далі обчислюється оцінка модифікованого середнього значення сезонної компоненти:

$$S_i^{ср} = \frac{\sum_{i=1}^{n} S_i ЧE_i}{n}. \quad (7)$$

У мультиплікативній моделі сума значень сезонної складової по усім макроперіодам (циклам) повинна дорівнювати кількості періодів у циклі, тому що сезонні впливи за цикл взаємно погашаються.

Коригуючий коефіцієнт k:

$$k = \frac{n}{\sum_{i=1}^{n} S_i^{ср}}. \quad (8)$$

Скориговані модифіковані середні сезонної складової:

$$S_i = kЧS_i^{ср}. \quad (9)$$

Оцінка значень випадкової складової:

$$E_i = \frac{S_i ЧE_i}{S_i}. \quad (10)$$

Абсолютні похибки у мультиплікативній моделі визначаються наступним чином:

$$E_i^{'} = Y_i - T_i ЧC_i ЧS_i = Y_i - Y_{iц}. \quad (11)$$

Оцінка якості як адитивної, так і мультиплікативної моделі визначається за формулою:

$$R_я^2 = 1 - \frac{\sum_{i=1}^{n} (E_i^{'})^2}{\sum_{i=1}^{n} (Y_i - Y_i^{ср})^2}, \quad (12)$$

де $Y_i^{ср} = \frac{\sum_{i=1}^{n} Y_i}{n}$ – середнє значення рівнів ряду

Прогнозне значення Y_i у мультиплікативній моделі дорівнює: $Y = TЧSЧE$ (13)

Звернемось також до пасивного статистичного прогнозу, тобто прогнозу, заснованому на статистичних даних минулого економічного періоду та перенесенні виявлених закономірностей на майбутнє. Такий прогноз є дієвим на короткий проміжок часу, наприклад на один операційний період (місяць) [7, с. 260]. На основі темпу зростання обраного показника D перераховуються інші показники балансу. Таким чином розраховане прогнозне значення витрат на період $i+1$:

$$Z_{i+1}^{'} = \frac{D_i}{D_{i-1}} ЧZ_i. \quad (14)$$

Для дослідження звернемося до прикладу зростаючої функції витрат за певні періоди часу та проаналізуємо її прогнозні значення, отримані на основі розрахунків за допомогою економетричних моделей динаміки та на основі пропорційного методу прогнозування. Порівняємо отримані результати та звернемо увагу на похибки прогнозних розрахунків. Будемо вважати, що в статистично обмеженому за

кількістю спостережень часовому ряді (8 місяців) відсутня сезонна компонента, бо її неможна виявити у невеликому обсягу спостережень, що є менше 12. В такому випадку, оцінка сезонної компоненти для мультиплікативної економетричної моделі: $S_i = 1$.

У Таблиці 1 приведено дослідження функції витрат $f(Z_i) = Y_i$, яка характеризує зростаюче виробництво та змальовується експоненційним трендом [1, с. 81].

Таблиця 1

Розрахунок параметрів мультиплікативної економетричної моделі за функцією витрат

(t)	$t = i$	$Y_i = Z_i$ (100000 у.о.)	r_i	$\bar{y}_i$	$\bar{y}'_i$	T_i	$\hat{C}_t$	$\hat{S}_i \hat{E}_i$	$\hat{S}_i$	$\hat{E}_i$	$\hat{E}'_i$	E'^2_i
3	1	8,800	1,000	8,800								
1	2	9,200	0,993	9,233	9,017	9,625	0,937	1,020	1,000	1,020	0,183	0,034
2	3	9,700	0,988	9,900	9,567	10,383	0,921	1,014	1,000	1,014	0,133	0,018
3	4	10,800	0,989	10,700	10,300	11,200	0,920	1,049	1,000	1,048	0,500	0,250
1	5	11,600	0,996	11,633	11,167	12,082	0,924	1,039	1,000	1,039	0,433	0,188
2	6	12,500	0,996	12,533	12,083	13,034	0,927	1,035	1,000	1,034	0,417	0,174
3	7	13,500	1,000	13,733	13,133	14,060	0,934	1,028	1,000	1,028	0,367	0,134
1	8	15,200		14,350	14,042	15,167	0,926	1,082	1,000	1,082	1,158	1,342
2	**9**	**15,328**	**Прогнозне значення**			16,362	0,937		1,000			

Тут (t) – цикл; i – інтервал; Y_i – значення функції витрат; r_i – значення автокореляційної функції; $\bar{y}_i$ – ковзка середня; $\bar{y}'_i$ – центрована ковзка середня; $T_i = y = 8,2709e^{0,0758x}$ – рівняння тренду; $\hat{C}_t = \bar{y}'_i / T_i$ – оцінка значень циклічної складової; $\hat{S}_i \hat{E}_i = Y_i / \bar{y}'_i$ – оцінка значень сезонної та випадкової складової; $\hat{S}_i$ – оцінка значень сезонної складової; $\hat{E}_i = \left(\hat{S}_i \hat{E}_i\right) / \hat{S}_i$ – оцінка значень випадкової складової; $\hat{E}'_i = Y_i - T_i \hat{C}_t \hat{S}_i = (Y_i - \bar{y}' \hat{S}_i)$ – абсолютна похибка; E'^2_i – квадрат абсолютної похибки; Z_9 – отримане прогнозне значення функції витрат.

Часовий ряд автокореляційної функції містить коливання періодичністю 3 інтервали $(r_2 - r_5)$. У часовому ряді r_1, r_2 тісно корелюють. В наведених розрахунках проведено вирівнювання рівнів ряду методом ковзкої середньої та обчислено центровану ковзку середню. Значення центрованої ковзкої середньої містять у собі тренд, тобто є фактичними даними для побудови тренду. Обрано рівняння експоненційного тренду $y = 8,2709e^{0,0758x}$, $R^2 = 0,9983$.

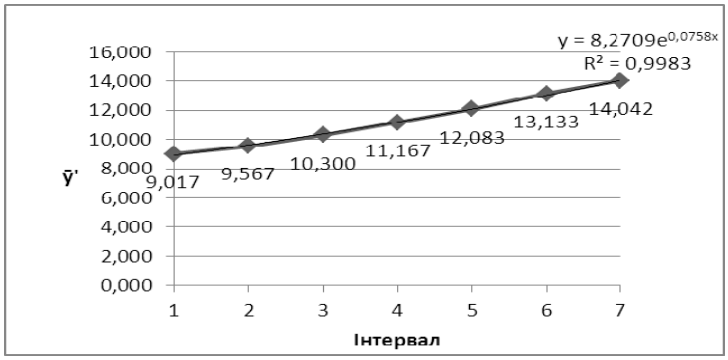


Рис. 1. Графік центрованої ковзкої середньої функції витрат. Побудова лінії тренду та авторегресійного рівняння

Прогнозне значення витрат наступного операційного періоду 9 складе:

$$Z_9 = T_9 Ч C_2 Ч S_2 = 16,362 Ч 0,937 Ч 1,000 = 15,328 Ч 100000_у.о.$$

Задля порівняння з результатами прогнозування на основі пропорційного методу, для кожного прогнозу розрахуємо середню відносну похибку оцінки прогнозу [5, с. 182]:

$$m_a = \left| \frac{1}{n} \sum_{i=1}^{n} \frac{Y_i - Y'_i}{Y'_i} Ч 100\% \right|,$$

де Y_i – Фактичне значення витрат за період; $Y_8 = 15,200$;

Y_i' – Прогнозне значення витрат за період: $Y_8' = 14,042$.

Оскільки прогноз розраховано на один період вперед, відносну похибку розрахунків можна оцінювати тільки за результатами порівняння фактичного та прогнозного значень наданого останнього рівня ряду 7:

$$m_a = \left| \frac{Y_7 - Y_7'}{Y_7'} Ч100\% \right| = \left| \frac{15,200 - 14,042}{14,042} Ч100\% \right| = 8,249\%.$$

Звернемось до розрахунків за пропорційним методом прогнозування.

Таблиця 2

Розрахунок прогнозних значень функції витрат за пропорційним методом

t_i	$Y_i = Z_i$ (100000 у.о.)	D_i	D_i / D_{i-1}	Z'_i	$E_i(Z) = Y_i - Z'_i$	$E_i^2(Z)$	$(Z_i - Z_i') / Z_i'$
1	8,800	9,000	1,000				
2	9,200	9,500	1,056	8,800	0,400	0,160	0,045
3	9,700	10,000	1,053	9,711	–0,011	0,000	–0,001
4	10,800	11,000	1,100	10,211	0,589	0,347	0,058
5	11,600	12,000	1,091	11,880	–0,280	0,078	–0,024
6	12,500	13,000	1,083	12,655	–0,155	0,024	–0,012
7	13,500	14,000	1,077	13,542	–0,042	0,002	–0,003
8	15,200	15,700	1,121	14,538	0,662	0,438	0,046
9	**Прогнозне значення**			**17,046**	$\sum(Z_i - Z_i'/Z_i')$		0,109

Тут t_i – номер інтервалу; $Y_i = Z_i$ – значення функції витрат; D_i – значення функції доходу від реалізації продукції; D_i/D_{i-1} – темп зростання показників; Z'_i – прогнозні значення функції витрат; $E_i(Z) = Y_i - Z'_i$ – абсолютна похибка; $E_i^2(Z)$ – квадрат абсолютної похибки; $(Z_i - Z_i')/Z_i'$ – відносна похибка; Z_9 – отримане прогнозне значення функції витрат.

Функція витрат $f(Z_i)$ є зростаючою, функція доходу від реалізації продукції $f(D_i)$ зростає трохи більшими темпами. Відношення $\frac{D_i}{D_{i-1}}$ – темп зростання показників на кожний наступний період. Тоді прогнозне значення витрат на 9 період:

$$Z_9' = \frac{D_8}{D_7} ЧZ_8 = \frac{15.700}{14,000} Ч15,200 = 1,121Ч15,200 = 17,046Ч100000_у.о.$$

Застосуємо для обчислення похибок розрахунків формули, які використані в мультиплікативній моделі:

$$R_i = \frac{\sum_{i=1}^{n} (E_i')^2}{\sum_{i=1}^{n} (Y_i - Y_i^{cp})^2} Ч100\% = \frac{1,049}{26,931} Ч100\% = 3,896\%.$$

Оцінка якості моделі:

$$R_i^2 = 1 - \frac{\sum_{i=1}^{n} (E_i')^2}{\sum_{i=1}^{n} (Y_i - Y_i^{cp})^2} = (1 - \frac{1,049}{26,931}) = 0,961.$$

Середня відносна похибка оцінки прогнозу [5, с. 182] дорівнює:

$$m_a = \left| \frac{1}{n} \sum_{i=1}^{n} \frac{Y_i - Y_i'}{Y_i'} Ч100\% \right| = \left| \frac{1}{7} Ч0,109Ч100\% \right| = 1,553\%.$$

Зведемо отримані дані у таблицю 3.

Таблиця 3

Порівняльна характеристика економетричної та пропорційної моделей

Показник	Z_{i-1} (100000 у.о.)	Z_i (100000 у.о.)	Z_{i+1}' (100000 у.о.)	Похибка побудови моделі R	Оцінка якості моделі R^2	Середня відносна похибка m_a
Мультиплікативна модель	13,500	15,200	15,328	6,995%	0,930 (93,050%)	8,249%
Пропорційна модель	13,500	15,200	17,046	3,896%	0,961 (96,104%)	1,553%

Z_{i+1}' – прогнозні значення витрат періоду $i+1$.

Можна побачити що показник похибки побудови моделі у пропорційному методі прогнозування меншій ніж у автокореляційно-регресійної моделі, середня відносна похибка прогнозування також істотно менше. Але автореляційно-регресійна модель краще пояснює загальну варіацію рівнів часового ряду функції витрат за минулі періоди. Оцінка якості моделі, в цьому випадку, також є досить високим прогнозним значенням.

Висновки. Обидві моделі розраховують прогнозні значення витрат, які логічно вкладаються в існуючий часовий ряд, але пропорційна модель надає більш високий темп зростання показника. Пропорційний метод володіє певною перевагою, тому що для прогнозування потрібні тільки дві дискретні величини – значення витрат за два минулі періоди. Мультиплікативній моделі потрібен певний ряд точок, значень витрат за періоди, кількість яких повинна бути великою, бажано більш, ніж 12. Доцільним є використання обох методів для прогнозування обсягу витрат на один операційний період вперед.

Література

1. Хелферт Э. Техника финансового анализа / Хелферт Э. – [10-е изд.]. – СПб : Питер, 2003. – 640 с.

2. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент. Теория и практика / В. В. Ковалев. – [2-е изд., перераб. и доп.] – М. : ТК Велби, изд. Проспект, 2007. – 1024 с.

3. Минцберг Г. Стратегический процесс / [Г. Минцберг, Дж. Куин, С. Гошал] ; пер. с англ. ; под ред. Ю. Н. Каптуровского. – СПб : Питер, 2001. – 688 с.

4. Гудзь Т. П. Економіко-математичне моделювання довгострокової фінансової рівноваги підприємства / Т. П. Гудзь // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2016. – № 6. – С. 60–67.

5. Бережная Е. В. Математические методы моделирования экономических систем / Е. В. Бережная, В. И. Бережной. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 432 с. : ил.

6. Антонова Л. В. Економетрика / Л. В. Антонова, О. О. Ляховець ; Чорномор. держ. ун-т ім. Петра Могили. – Миколаїв : ЧДУ ім. П. Могили, 2011. – 232 с.

7. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки /Л. И. Лопатников. – [5-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Дело, 2003. – 520 с.

Надійшла 10.05.2017; рецензент: д. е. н. Падерін І. Д.

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ. РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

УДК 331.108:[621.311]

ЛИХОЛОБОВ Е. А.
Донбаський державний технічний університет
БАЗАЛІЙСЬКА Н. П.
Хмельницький національний університет

НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТАТИСТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ПОВЕДІНКОВИХ ТА РЕЗУЛЬТАТИВНИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Визначено необхідність застосування методу статистичного моделювання в аналізі економічних показників діяльності промислового підприємства. Сформовано етапи та основні завдання дослідження взаємозв'язку між факторними та результативними показниками трудової діяльності персоналу із врахуванням поведінкової компоненти. Розраховано поведінкові показники трудової діяльності на промисловому підприємстві. Встановлено форму і вид множинної залежності між поведінковими та результативними показниками діяльності промислового підприємства.

Ключові слова: трудова діяльність, поведінкові показники діяльності, показники інтегрального оцінювання трудової діяльності персоналу, статистичне моделювання, статистичні рівняння залежності.

LIKHOLOBOV E. A.
Donbass State Technical University
BAZALIYSKA N. P.
Khmelnitsky National University

SCIENTIFIC AND THEORETICAL BASIS OF STATISTICAL MODELING OF INTERCONNECTION OF BEHAVIORAL AND RESULTS INDICATORS OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

In contemporary conditions an important issue is imperfection of the information-analytical support research of various aspects of labour activity. In these conditions the practical realization of statistical evaluation the interconnection behavioural and results indicators of industrial enterprises are important and actual. In article are determined the necessity of applying the method of statistical modelling to analyze the economic performance indicators of industrial companies. Stages and the main objectives of the research of the interconnection between the factor and the effective rate labour activity of personnel taking into account the behavioural components are formed. The behavioural indicators of labour activity at the industrial enterprise are calculated. The form and type of multiple interconnection between behavioural and results indicators of industrial enterprises are established.

Key words: labour activity, indicators of behavioural performance, indicator of integrated evaluation of labour behaviour, statistical modelling, statistical equation of interconnection.

Вступ. Необхідність всебічного розуміння усієї сукупності процесів, що відбуваються в середині економічної системи, є важливим завданням для науковців. При цьому значна частка аспектів діяльності економічної системи пов'язані одночасно з декількома процесами. Так праця є не тільки економічною категорією, але й одночасно має принципове соціальне та трудове значення. Відповідно враховувати дані аспекти в керуванні трудовою діяльністю є важливим завданням для ефективного управління. Більше того, дослідження науковців підводять нас до питання, що порушується в філософії економіки про первинність матеріального та ідеального [1, с. 52]. Матеріалісти, вважаючи, що джерело розвитку знаходиться в об'єктивному світі, наголошують на первинності товарної концепції економічного буття, у той час як ідеалісти віддають перевагу трудовій, ментальній основі і, відповідно, людині та її поведінці як основі реалізації економічних процесів.

Схоже питання постає і в процесі побудови процесу аналізу та контролю трудової діяльності. При цьому, особливо гостро зазначена проблема постає при оцінці трудових ресурсів. Це пов'язано з тим, що сучасна економічна думка перейшла до ресурсного підходу та відповідно створила значний методологічний інструментарій для аналізу та контролю матеріальних об'єктів (капіталу, фінансів). Тоді як виокремлення методів аналізу трудової діяльності, особливо, її поведінкових компонентів є не достатньо дослідженими.

Результативне управління персоналом підприємства неможливе без розуміння поведінки персоналу, причому не стільки на рівні її вияву, скільки на рівні причин і мотивів. Визнання важливості персоналу як унікального ресурсу в діяльності підприємства, його суттєвого впливу на формування результатів діяльності зумовили виникнення специфічної галузі знань – організаційної поведінки [2, с. 61].

Проблемним питанням в сучасних умовах залишається недосконалість нормативної бази та інформаційно-аналітичного забезпечення дослідження різних аспектів трудової діяльності підприємств. За цих умов, розв'язання теоретико-методичних засад і практичне здійснення статистичного оцінювання

взаємозв'язку між показниками трудової діяльності підприємства є важливим та актуальним.

Постановка проблеми. Кардинальні соціально-економічні трансформації суспільства в Україні зумовили появу багатьох проблем управління підприємствами. Сьогодні виживають тільки ті з них, які для збереження успіху в динамічному світі вчасно застосовують прогресивні засоби економічного аналізу різних сфер діяльності підприємства та, відразу, на основі отриманих результатів приймають об'єктивні та, водночас, обґрунтовані управлінські рішення, спрямовані на поліпшення існуючої ситуації. Однак, традиційність економічного аналізу діяльності промислового підприємства, виключає можливості додаткового дослідження тих сфер і напрямків діяльності, які не можливо оцінити за допомогою економічних інструментів та методів. Саме такою, специфічною складовою є аналіз трудової діяльності персоналу, різних його сторін та аспектів. Враховуючи підвищену увагу до поведінкової складової трудової діяльності доцільно застосувати відповідні й методи дослідження, серед яких важливе місце посідають методи статистичного аналізу.

Огляд останніх джерел досліджень і публікацій. Дослідженням проблем трудової та соціально-економічної поведінки займалися відомі вітчизняні і зарубіжні вчені: І. Адізес, Р. Акофф, М. Армстронґ, Е. Брукінґ, О. Віханський, Дж. Гараєдагі, В. Гриньова, Дж. Ґолдсміт, Д. Ґоулман, Л. Ґреттон, А. Давидов, Р. Дафт, Дж. Джордж, Г. Джоунс, М. Дороніна, А. Доронін, П. Друкер, Т. Зуб, В. Кірхлер, К. Клок, І. Козіна, Т. Лепейко, Ф. Лютенс, Г. Назарова, А. Наумов, В. Пономаренко, Р. Пейтон, О. Раєвнєва, Р. Салмон, В. Травін, Д. Ульріх, О. Ястремська та ін. Однак застосування методів статистичного аналізу в дослідженні впливу поведінкових компонентів на результати діяльності підприємства є практичного не розробленою сферою наукового вивчення, що пов'язано із відсутністю ґрунтовного представлення результатів практичного використання статистичного моделювання в оцінці результатів трудової діяльності персоналу.

Постановка завдання. Враховуючи актуальність дослідження поведінкової компоненти трудової діяльності персоналу та необхідність застосування науково обґрунтованого та результативного методу її аналізу, основною метою нашого дослідження являється формування науково-теоретичних основ статистичного моделювання взаємозв'язку поведінкових та результативних показників діяльності промислового підприємства.

Для досягнення мети в роботі були сформульовані наступні завдання:

- визначити теоретичні основи використання статистичних методів в аналізі діяльності підприємства;
- сформувати етапи та основні завдання дослідження взаємозв'язку між показниками трудової діяльності персоналу із врахуванням поведінкової компоненти;
- розрахувати поведінкові показники трудової діяльності на промисловому підприємстві;
- встановити форму і вид множинної залежності між поведінковими та результативними показниками діяльності промислового підприємства.

Основний матеріал і результати. Вивчення господарської діяльності підприємства починають з визначення взаємозв'язку економічних та трудових показників. Лише розкривши внутрішній зміст окремого явища, визначивши його взаємозв'язок зі складовими частинами та іншими явищами, можна пізнати його суть і розвиток. При економічному аналізі вивчення взаємозв'язку господарських явищ є важливим і найбільш складним елементом методу. Одним із завдань аналізу економічних взаємозв'язків є характеристика розміру і виду залежності господарського результату від окремих факторів, що на нього впливають. Таку характеристику отримують за допомогою математичного моделювання економічних та соціально-психологічних процесів.

Для встановлення взаємозв'язку та моделювання впливу чинникових ознак трудової діяльності на результативний показник застосуємо метод статистичних рівнянь залежностей Р. О. Кулинича [3]. О. І. Кулинич та Р. О. Кулинич визначають, що «рівняння залежностей це статистичний метод аналізу причинних взаємозв'язків економічних явищ і процесів. На відміну від математичного методу кореляційного і регресійного аналізу, основою яких є лінійна алгебра, застосування методу статистичних рівнянь залежностей ґрунтується на обчисленні коефіцієнтів порівняння, які визначають через відношення окремих значень однойменної ознаки до мінімального або максимального рівня» [3, с. 118].

Використання статистичних рівнянь залежностей для аналізу взаємозв'язків між економічними показниками потребує:

- якісного аналізу досліджуваних факторних і результативної ознак, який передбачає наявність логічної залежності між цими ознаками;
- однорідності досліджуваних показників, тобто виключення із розрахунку значень ознаки (мінімальних чи максимальних), що відрізняються (у 2-3 рази) відповідно від величини наступної, або тієї, що передує максимальній величині;
- оцінці стійкості зв'язку між показниками, які встановлюються мірою наближення залежності, що досліджується, до визначеного виду рівняння, вираженого відповідною формою зв'язку (прямою, гіперболою, параболою).

Застосування статистичних рівнянь залежностей як метод кількісної оцінки взаємозв'язку між результативною ознакою трудової діяльності персоналу (середньорічним виробітком працівника) та

чинниковими, факторними показниками трудової діяльності персоналу (показники чисельності та руху персоналу, структури персоналу, використання робочого часу, результативності реалізації трудової поведінки) дозволяє вирішити важливі завдання щодо визначення основних резервів підвищення продуктивності праці за допомогою зміни найбільш значних показників трудової діяльності персоналу [4, с. 190–192].

Відзначимо, що ефективність управління персоналом на промисловому підприємстві, з одного боку, відображається показниками, які характеризують безпосередньо ефективність індивідуальної трудової діяльності працівників, а з іншого – ефективність виконання окремих кадрових функцій та процесів. В цілому виділяють три методологічні підходи щодо визначення показників ефективності управління персоналом, які становлять основу комплексної системи показників впливу на стан трудової поведінки персоналу.

Таким чином, на основі застосування комплексної системи показників впливу на стан трудової поведінки та за допомогою методу статистичних рівнянь залежності (рис. 1) з'являється можливість змоделювати вплив основних економічних показників трудової діяльності персоналу, серед яких і показник оцінювання трудової поведінки, на величину універсального, узагальнюючого показника ефективності трудової діяльності персоналу – середньорічного виробітку, що відкриває економічні перспективи регулювання та підвищення продуктивності праці за рахунок регулювання трудових показників виробничо-господарської діяльності підприємства.

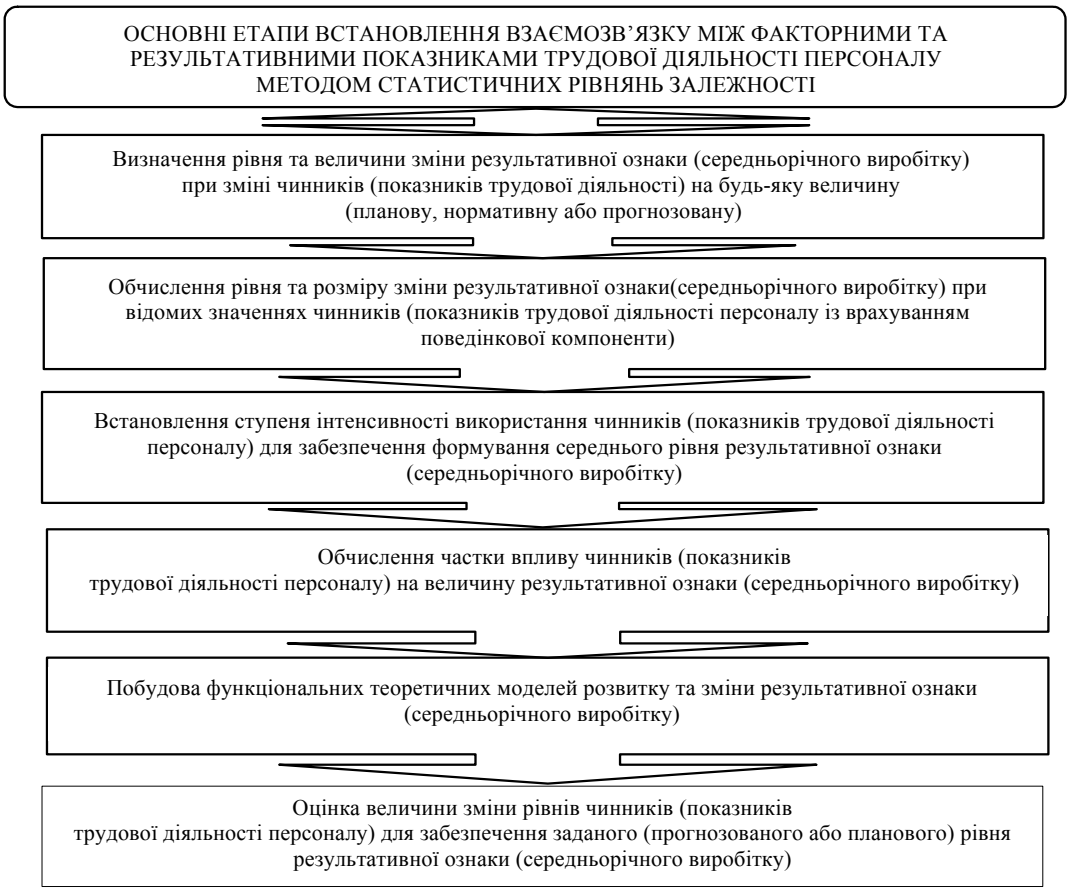


Рис. 1. Етапи та основні завдання дослідження взаємозв'язку між факторними та результативними показниками трудової діяльності персоналу із врахуванням поведінкової компоненти

Метод статистичних рівнянь залежностей передбачає спочатку визначення параметрів рівняння залежностей між факторними та результативними показниками, а потім розрахунок показника стійкості зв'язку між ними. Залежно від форми взаємозв'язку множинної залежності 30 чинникових ознак та коефіцієнта стійкості взаємозв'язку потрібно здійснити вибір відповідного статистичного рівняння залежності результативної ознаки (середньорічного виробітку) від чинникових, факторних ознак (показників трудової діяльності персоналу з урахуванням поведінкової компоненти). При цьому врахуємо наявність таких форм взаємозв'язку як [5, с. 136]: 1) прямий лінійний зв'язок – при збільшенні чинникової ознаки зростає результативна; 2) обернений лінійний зв'язок – при збільшенні чинникової ознаки зменшується результативна; 3) парабола – рівень результативного показника зростає, а досягаючи максимального значення спадає; 4) обернена парабола – рівень результативного показника знижується, а досягаючи якогось мінімального рівня зростає; 5) гіпербола – рівень результативного показника зростає, а

після того зростання припиняється, залишаючись майже на одному рівні; 6) обернена гіпербола – рівень результативного показника знижується до якогось визначеного мінімуму, після чого він залишається майже на одному рівні; 7) логічна функція – відбувається нестійке зростання рівня результативного показника; 8) обернена логічна функція – відбувається нестійке зниження рівня результативного показника.

Таблиця 1

Показники впливу на стан трудової поведінки персоналу промислового підприємства А

Вихідні дані	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Показники чисельності та руху персоналу						
Коефіцієнт забезпеченості підприємства персоналом	1,0261383	1,0327238	1,038217	1,0332986	1,0347368	1,0360262
Коефіцієнт обороту персоналу з прийняття	0,2530813	0,2702703	0,286299	0,1812689	0,1698881	0,1801896
Коефіцієнт обороту персоналу зі звільнення	0,3344289	0,2982293	0,306748	0,2819738	0,2207528	0,1938883
Коефіцієнт загального обороту	0,5875103	0,5684995	0,593047	0,4632427	0,3906409	0,3740779
Коефіцієнт співвідношення чисельності прийнятих і звільнених працівників	0,7567568	0,90625	0,933333	0,6428571	0,7695853	0,9293478
Коефіцієнт плинності персоналу	0,3188168	0,2795899	0,296524	0,2517623	0,1912513	0,1327713
Коефіцієнт стабільності персоналу	0,9186524	0,972041	0,97955	0,8992951	0,9491353	0,9863013
Коефіцієнт постійності складу персоналу	0,8754153	0,8748788	0,878323	0,8761421	0,8779247	0,8742368
Показники структури персоналу						
Коефіцієнт освітнього рівня персоналу	0,4428923	0,41565703	0,408998	0,40886203	0,41607325	0,3698630
Коефіцієнт освітньо-кваліфікаційного рівня персоналу	0,2415776	0,2292637	0,229039	0,2286002	0,2329603	0,2086406
Коефіцієнт використання працівників у відповідності до кваліфікації	1,0200000	1,0204082	1,020833	1,0208333	1,106383	1,0816326
Коефіцієнт підвищення кваліфікації персоналу	0,0254725	0,0177074	0,021472	0,021148	0,0233978	0,0210748
Коефіцієнт посадового досвіду персоналу	0,8660641	0,8406337	0,878323	0,8690836	0,8779247	0,7544784
Коефіцієнт вікової активності персоналу	0,3303205	0,3261883	0,314928	0,3252769	0,3346897	0,3003161
Коефіцієнт фізичного старіння персоналу	0,3089565	0,3094129	0,315951	0,3212487	0,3265514	0,2918862
Показники використання робочого часу персоналу						
Коефіцієнт використання фонду робочого часу персоналом	0,5953177	0,684761	0,742032	0,7374128	0,5698003	0,5697998
Коефіцієнт використання ефективного фонду робочого часу персоналом	0,3202247	0,5396364	0,652349	0,6439074	0,2449991	0,2449978
Коефіцієнт використання робочого дня	0,5383753	0,6299799	0,723631	0,713822	0,7887474	0,7887470
Коефіцієнт втрат робочого часу з вини працівника	0,0072653	0,0012804	0,003748	0,0031806	0,0045314	0,0045310
Коефіцієнт стану здоров’я	0,0306248	0,0203989	0,016011	0,0153266	0,0339749	0,0338423
Коефіцієнт абсентеїзму	0,0378901	0,0216792	0,019759	0,0185072	0,0385064	0,0383733
Коефіцієнт стану трудової дисципліни	0,9621099	0,9783208	0,980241	0,9814928	0,9614936	0,9616266
Середня кількість годин, відпрацьованих одним працівником	1081,0575	1275,0792	1447,263	1433,3545	1583,8047	1583,804
Показники результативності реалізації трудової поведінки персоналу						
Середньорічний виробіток одного працівника	196810,19	228013,98	258992,8	615146,02	783255,34	528217,07
Середньомісячна заробітна плата одного працівника	1765,2698	2211,5564	2723,841	2957,1165	4665,7765	4570,7850
Трудомісткість виготовленої одиниці продукції	6,06609524	6,0303320	5,753054	2,38771855	1,01664286	1,50750681
Зарплатомісткість виготовленої одиниці продукції	0,1076328	0,1163906	0,126205	0,0576861	0,0714828	0,1131732
Коефіцієнт випередження темпів росту продуктивності праці над темпами росту середньої заробітної плати	0,9253412	0,9247556	0,922237	2,1877808	0,8069928	0,6884050
Коефіцієнт мотиваційної структури заробітної плати	0,3825215	0,3692145	0,371254	0,352146	0,3582614	0,3612436
Коефіцієнт вмотивованості працівника	1,0365648	1,0652969	1,186859	1,1928667	1,6359665	1,28863407
Коефіцієнт інтегральної оцінки трудової поведінки працівника	4,1758700	4,2194300	4,579880	4,398060	4,908440	4,865360

Визначення типу функції та виду взаємозв'язку відіграє вирішальне значення, оскільки від цього залежить чи застосоване рівняння правильно відображає сутність зв'язку між результативною та чинниковими показниками діяльності промислового підприємства.

Як базу дослідження автором розглянуто виробничо-господарську діяльність функціонуючого промислового підприємств А у 2010–2015 рр. Наступним етапом є визначення вихідних показників трудової діяльності персоналу на промисловому підприємстві з урахуванням переліку комплексної системи поведінкових показників. Так, для прикладу, та з метою практичного та наочного застосування методу статистичних рівнянь залежностей в табл. 2 відображено основні економічні показники трудової діяльності в аспекті реалізації трудової поведінки персоналу певного промислового підприємства А. Вихідні дані для аналізу взаємозв'язку між факторними ознаками усіх показників трудової діяльності персоналу та результативним показником – середньорічним виробітком використовуватимемо із табл. 1. На основі вихідних даних необхідно визначити факторні показники трудової діяльності із врахування поведінкової компоненти (показника інтегральної оцінки трудової поведінки) та встановити параметри множинного взаємозв'язку із результативною ознакою (середньорічним виробітком) на основі методу статистичних рівнянь залежності.

Таблиця 2

Шкала оцінки залежностей між результативною та чинниковими ознаками

Критерій оцінки	Коефіцієнт стійкості зв'язку
Нестійкий зв'язок	
Дуже низький	До 0,5
Низький	Від 0,5 до 0,6
Помітний	Від 0,6 до 0,7
Стійкий зв'язок	
Середній	Від 0,7 до 0,8
Високий	Від 0,8 до 0,9
Дуже високий	Від 0,9 і вище

Критерієм вибору кращого рівняння залежності величини середньорічного виробітку від факторних показників трудової діяльності персоналу є порівняння значень коефіцієнта стійкості взаємозв'язку (табл. 2) [5, с. 134]. Розрахунок коефіцієнта стійкості зв'язку дозволяє розмежувати залежність між чинниковими і результативною ознаками на стійку і нестійку. Наявність стійкої залежності свідчить про достовірність параметрів рівняння залежності, що дає можливість використати їх при проведенні нормативних і прогнозних розрахунків. При використанні комп'ютерних програм вибір форм і напряму взаємозв'язку проводиться за основним критерієм – найменшою сумою лінійних відхилень між емпіричними і теоретичними значеннями результативної ознаки [5, с. 142].

Мінімізація відхилень емпіричних значень результативної ознаки (середньорічного виробітку) від її теоретичних значень за умов застосування комп'ютерної програми відбувається автоматично перебором всіх форм і напрямів зв'язку з вибором виду і напряму зв'язку, який забезпечує мінімум суми відхилень [5, с. 136]. Відзначимо, що для встановлення взамозв'язку між середньорічним виробітком та показниками трудової діяльності персоналу використано комп'ютерну програму Р. О. Кулинича «Метод статистичних рівнянь залежностей» [6], яка сприяє швидкому та найбільш точному розв'язанню основних завдань щодо дослідження взаємозв'язку між факторними та результативними показниками трудової діяльності персоналу із врахуванням поведінкової компоненти (табл. 3).

За допомогою методу статистичних рівнянь залежності встановлено наявність множинного взаємозв'язку максимально для трьох чинників формування рівня середньорічного виробітку одного працівника досліджуваного підприємства. Оскільки значення коефіцієнта стійкості зв'язку функції комбінаційного гіперболічного зв'язку (КМГЗ № 2) є меншим за дві інші функції, наведені в табл. 3, то логічно буде стверджувати про необхідність розгляду для вибору кращої функції саме між параболічним та логічним множинним взаємозв'язком. Ідентифікуючи напрямок парного взаємозв'язку між досліджуваними чинниками та результативним показником за параболічною функцією приходимо до висновку про необхідність розгляду саме функції комбінаційного логічного зв'язку. Оскільки параболічна множинна функція не повно характеризує напрям парного зв'язку з результативною ознакою (чинник «Коефіцієнт плинності персоналу, x6 » – обернена залежність; «Коефіцієнт втрат робочого часу з вини працівника, x19» – обернена залежність; «Коефіцієнт інтегральної оцінки трудової поведінки працівника, x30» – пряма залежність), тому більш доречно використати саме функцію комбінаційного логічного зв'язку, яка відображає в повній мірі напрям парних зв'язків, що включені в неї (чинник «Коефіцієнт використання працівників у відповідності до кваліфікації, x11» – пряма залежність; «Трудомісткість виготовленої одиниці продукції, люд.-год., x25» – обернена залежність; «Коефіцієнт інтегральної оцінки трудової поведінки працівника, x30» – пряма залежність).

Таблиця 3

Вибір форми і виду множинної залежності між середньорічним виробітком та поведінковими показниками трудової діяльності персоналу промислового підприємства А

№ з/п	Чинник	Символ функції	Параметри рівнянь залежності	Стійкість зв'язку
Одночинникові моделі взаємозв'язку				
1	Коефіцієнт використання працівників у відповідності до кваліфікації, x_{11}	ЛПЗ №2	$y_{x_{11}} = 783255{,}34\left(1 - 8{,}0143\, d_{1-\frac{x_{11i}}{1{,}1064}}\right)$	0,70
2	Трудомісткість виготовленої одиниці продукції, люд.-год., x_{25}	ЛОЗ №2	$y_{x_{25}} = 783255{,}34\left(1 - 0{,}1627\, d_{\frac{x_{25i}}{1{,}0166}-1}\right)$	0,81
3	Коефіцієнт інтегральної оцінки трудової поведінки працівника, x_{30}	ЛПЗ №2	$y_{x_{30}} = 783255{,}34\left(1 - 5{,}9411\, d_{1-\frac{x_{30i}}{4{,}9084}}\right)$	0,77
Багаточинникова модель взаємозв'язку				
4	Множинний лінійний комбінаційний зв'язок	КМЛЗ №2	$y_{xz} = y_{\max}\left[1 - B\left(d_{1-\frac{x_i}{x_{\max}}} + d_{\frac{z_i}{z_{\min}}-1}\right)\right]$	0,818

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, за допомогою методу статистичних рівнянь залежностей, по-перше, доведено існування взаємозв'язку між поведінковими та результативними показниками діяльності промислового підприємства; по-друге, встановлено форму та вид даного взаємозв'язку; по-третє, наочно продемонстровано практичні результати застосування методу статистичних рівнянь залежностей в аналізі трудової діяльності персоналу промислового персоналу із виділенням поведінкових її компонентів.

Література

1. Ядранський Д. М. Економічні відносини в системі аналізу та контролю праці в сучасній економіці : монографія / Д. М. Ядранський. – Кривий Ріг : Чернявський Д. О., 2012. – 397 с.
2. Лихолобов Е.А. Технології управління персоналом в контексті формування організаційної поведінки / Е.А. Лихолобов // Управління проектами та розвиток виробництва : зб. наук. пр. – Луганськ : вид-во СНУ ім. В.Даля, 2011. – № 2(38). – С. 60–67.
3. Кулинич Р. О. Статистична оцінка чинників соціально-економічного розвитку : [монографія] / Р. О. Кулинич. – К. : Знання, 2007. – 311 с.
4. Базалійська Н. П. Показники результативності реалізації трудової поведінки робітників промислового підприємства / Н. П. Базалійська // Науково-теоретичний журнал "Вісник ДДФА: Економічні науки". – 2014 . – № 1 (31). – С. 189–196.
5. Кулинич О. І. Теорія статистики : [підруч.] / О. І. Кулинич, Р. О. Кулинич. – [7-е вид., перероб. і доп.]. – К. : Знання, 2015. – 239 с.
6. Кулинич Р. О. Програмне забезпечення статистичних методів [Електронний ресурс] // Персональний сайт Кулинича Р. О. – Режим доступу : http://www.kulynych.in.ua/ software-statistical-methods

Надійшла 10.05.2017; рецензент: д. е. н. Кулинич Р. О.

УДК 331.1:338.47

КНЯЗЄВА О. А., ШАМІН М. В.
Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проведене дослідження макроекономічного становища, в якому відбувається розвиток трудового та інтелектуального потенціалу вітчизняних підприємств. Здійснено аналіз стану розвитку інтелектуального та кадрового потенціалу великого підприємства. Визначено чинники, що впливають на розвиток інтелектуального потенціалу підприємств. Обґрунтована доцільність формування інтегрального показника оцінки рівня розвитку інтелектуального потенціалу та його впливу на загальну результативність діяльності підприємства.

Ключові слова: інтелектуальний потенціал, підприємства, сфера зв'язку та інформатизації.

KNIAZIEVA O. A., SHAMIN M. V.
Odessa National Academy of Telecommunications named after O. S. Popov

FACTORS WHICH INFLUENCE DEVELOPMENT OF THE INTELLIGENCE POTENTIAL OF THE ENTERPRISES

Article purpose is definition of factors which influence formation and development of a intelligence potential of the enterprise. In article research of macroeconomic position in which there is a development labour and a intelligence potential of the domestic enterprises is moved. It is established that macroeconomic factors and efforts of the state and the enterprises influence intelligence potential development, than efforts of the population more essentially. The analysis of a condition of development of intellectual and personnel potential of the large enterprise is carried out. It is defined that the motivational environment is concentrated mainly to stimulation of increase of productivity, than intelligence potential development. Factors which influence development of intelligence potential of the enterprises are defined. The expediency of formation of an integrated indicator of an estimation of a level of development of intelligence potential and its influence on the general productivity of activity of the enterprise is proved. The structure of an integrated indicator of an estimation level is offered intelligence potential development. In the further researches formation of scientifically-methodical approaches to an estimation of a level of development of a intelligence potential and a scale of an estimation of the received results in interrelation with the general financial productivity of activity of the enterprises is planned.

Keywords: intelligence potential, the enterprise, communication and information sphere.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інтелектуальний потенціал одним з провідних чинників ефективного розвитку підприємств майже усіх сфер економічної діяльності. Він, одночасно із іншими видами потенціалу, формує базис для формування сталих позицій підприємства у сучасному, дуже мінливому ринковому середовищі. Особливої уваги потребує інтелектуальний потенціал тих підприємств, діяльність яких зосереджена на використанні значної кількості персоналу. Для цих підприємств кількісний та якісний склад персоналу, його інтелектуальні здібності та кваліфікація не менш важливий, ніж структура активів та сучасність обладнання. Також важливого значення набуває рівень інтелектуального потенціалу для підприємств, діяльність яких пов'язана із використанням сучасних інноваційних технологій чи наданням новітніх інформаційно-комунікаційних послуг, оскільки це потребує висококваліфікованого персоналу, здатного до перманентного навчання. Саме до таких підприємств належать підприємства сфери зв'язку та інформатизації, де ефективність використання персоналу, а також рівень його інтелектуального потенціалу багато в чому визначає загальну економічну результативність їх діяльності. Виходячи з цього, актуальності набуває дослідження питань визначення чинників, що впливають на рівень розвинення інтелектуального потенціалу підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У працях багатьох закордонних та вітчизняних вчених проведені дослідження теоретичних основ розвитку інтелектуального потенціалу, методів його оцінки та підвищення. До таких досліджень можна віднести праці Бабосюка А.Л., Грицуленко С.І., Кравченко Л.А, Мансурова Р.Є., Нестерової О.А. та інших [1–5]. Ці вчені привнесли суттєвий внесок у розвиток теорії та практики розвитку інтелектуального потенціалу підприємств. Цей напрям розвинення задекларовано й у Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [6], де основним вектором розвитку визначено стійке зростання економіки екологічно невиснажливим способом, створення сприятливих умов для ведення господарської діяльності та прозорості податкової системи. Втім, багато питань цієї проблематики досить залишаються поза увагою науковців з огляду на новизну даної тематики та превалювання у науково-прикладних дослідженнях питання підвищення ефективності підприємницької діяльності за рахунок інтенсифікації виробництва та використання ресурсної бази.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, саме у Цілях сталого розвитку 2016–2030 рр., що задекларовано ООН [7], передбачено домогтися підвищення продуктивності в економіці шляхом технічної модернізації та активізації інноваційної діяльності підприємств, сприяння творчості й інноваційній діяльності індивідів. Це потребує високого рівня інтелектуального потенціалу та

обумовлює актуальність досліджень, пов'язаних із визначенням чинників, що впливають на розвиток саме цього виду потенціалу підприємства.

Формулювання цілей статті. Виходячи з вищевикладеного, метою дослідження є визначення чинників, які впливають на розвиток інтелектуального потенціалу підприємств та на економічну ефективність їх діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як визначено авторами у попередніх дослідженнях [8], рівень інтелектуального потенціалу підприємства не може залежати лише від умов самого лише підприємства. Він формується в загальних соціально-економічних умовах, які існують в країні, від менталітету та традицій суспільства, впливу міжнародного оточення та міжнародного ринку праці тощо. Тому поведемо дослідження деяких показників макроекономічного становища, в якому відбувається розвиток трудового загалом та безпосередньо інтелектуального потенціалу вітчизняних підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

Соціально-економічні показники розвитку країни (складено авторами на підставі [9])

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Динаміка
Кількість працюючих, тис. осіб	297,9	299,9	2848,8	272,9	0,91
Зовнішня міграція населення, тис. осіб.	14,51	22,18	22,5	21,41	1,47
Кількість прибуткових підприємств, %	61,4	62,1	63,5	70,4	+9,0
Витрати на персонал, млн грн.	13004,0	14089	14178,9	15641	1,20
Частка інвестицій в нематеріальні активи, в т.ч. навчання персоналу (від загальних інвестицій), %	2,6	3,6	2,9	6,0	+3,4
Частка інноваційно-активних підприємств, %	13,6	13,6	12,1	15,2	+1,6%
Випуск фахівців III-IV рівнів акредитації, тис. осіб	485,1	405,4	274,0	318,7	0,65
Частка економічно активного населення працездатного віку, %	73,0	73,1	71,4	71,5	-1,5
Номінальна середня заробітна плата, грн. на міс.	3041	3282	3480	4195	1,38
Динаміка реальної заробітної плати, %	+14,4	+8,2	-6,5	-21,2	-31,2
Частка витрат домогосподарств на навчання та підвищення кваліфікації, %	1,3	1,2	1,4	1,1	-0,2
Частка витрат домогосподарств на алкоголь та тютюнові вироби, %	3,5	3,5	3,4	3,3	-0,2

Наведені у таблиці 1 дані свідчать, що в країні скорочується кількість працюючих осіб за аналізований період на 9%. Це пов'язано з низкою причин, серед яких:

– економічна та політична криза, яка впливає на сталий розвиток підприємництва та зайнятість населення;

– наявність тимчасово окупованих територій, трудовий ресурс яких на сьогодні не піддається обчисленню та не ураховується у державних статистичних звітах;

– зовнішня міграція, в т.ч. трудова, яка під впливом існуючої ситуації зросла майже на 50%.

Негативні тенденції щодо використання персоналу та кількості працюючих не позначилися негативно на кількості підприємств, що працюють з позитивним фінансовим результатом. Так, за аналізований період частка таких підприємств підвищилася на 9% та сягає позначки 70,4%. Одночасно з цим можна констатувати, що підприємства, незважаючи на скорочення кількості працюючих, нарощують обсяги витрат на персонал (зокрема, на навчання та соціальні заходи) на 20%, що свідчить про підвищення уваги до кваліфікації, соціального становища та якості життя працівників. Про це свідчить і суттєве (більш ніж вдвічі) зростання частки інвестицій підприємств у нематеріальні активи, в т.ч. навчання персоналу.

Якщо розглядати статистичні дані щодо саморозвинення населення, можна помітити, що за аналізований період суттєво (на 45%) скоротилася кількість випускників вишів III-IV рівнів акредитації. При цьому існує суттєвий розрив між тими, хто вступив и тими, хто закінчив навчальний заклад. Цей негативний показник обумовлено низкою причин, серед яких можна визначити основні:

– відсутність впевненості випускники вишів щодо успішного працевлаштування за фахом чи з гідною заробітною платою, що призводить до втрати мотивації до вступу чи закінчення (в разі вступу) навчального закладу;

– ускладнення умов вступу та скорочення обсягів державного замовлення на деякі найбільш популярні спеціальності;

– активізація діяльності закордонних навчальних закладів в напрямку прийому на навчання студентів з України (які досить часто залишають працювати за межами країни), що підтверджується зростанням обсягів зовнішньої трудової міграції;

– зростання вартості навчання на контрактній основі, що є наслідком підвищення вартості комунальних послуг, мінімальної заробітної плати та інших чинників;

– загальне скорочення платоспроможності населення, що природно призводить до зменшення можливостей навчання, зокрема на контрактній основі.

Ці та інші причини призводять до погіршення загального освітнього рівня населення та, як наслідок, інтелектуального потенціалу країни.

З даних таблиці 1 також наочно видно скорочення економічно-активного населення на 1,5%, що на фоні суттєвого скорочення реальної заробітної плати на 31,2% призводить до подальшого погіршення можливостей населення щодо навчання, саморозвинення та розвитку свого інтелектуального потенціалу. Це ствердження можна підтвердити статистичними даними, які свідчать, що частка витрат домогосподарств на навчання та підвищення кваліфікації поступово скорочується. При цьому обсяги цих витрат втричі менші, ніж на придбання алкоголю та тютюнових виробів.

Таким чином, емпіричний аналіз статистичних даних свідчить, що на сьогодні підприємства зацікавлені у розвитку свого інтелектуального потенціалу, що, ураховуючи зростання обсягів інноваційної активності підприємництва та галопуючий розвиток НТП, є необхідною умовою сталого розвитку в сучасних умовах. Втім, населення демонструє негативні тенденції щодо саморозвинення та навчання, підвищення свого інтелектуального та освітнього рівня. Тому можна зробити висновок, що для розвитку інтелектуального потенціалу країни необхідним є спільні зусилля держави та підприємств. З бору держави необхідно формування соціально-економічних умов, сприятливих для розвинення інтелектуального потенціалу. З боку підприємств – збільшення витрат на навчання, підвищення кваліфікації та формування мотиваційного середовища, що спонукає до розвитку особистості.

Логіка дослідження вимагає аналізу стану та обсягів коштів, що інвестує підприємства на розвиток інтелектуального потенціалу. В якості базового в контексті даного дослідження обрано одно з великих підприємств (УДППЗ «Укрпошта»), яка працює по усієї території країни та нараховує у своєму штаті 72,3 тис. працівників (в еквіваленті повної зайнятості) та понад 75 тис. за середньорічним обсягом. Це підприємство є третім роботодавцем країни (за обсягами штату) та крупнішім за обсягами мережі. Розглянемо деякі показники діяльності цього підприємства, в тому числі і показники, що стосуються персоналу (таблиця 2).

Таблиця 2

Показники діяльності УДППЗ «Укрпошта» (складено авторами на підставі [10])

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Динаміка
Середньоспискова кількість працюючих, чол.	93017	85487	75760	0,81
Доходи, млн грн.	4083,5	3 942,1	4380,2	1,07
Продуктивність праці, грн./чол.	52927,4	57278,3	65106,6	1,23
Середня заробітна плата, грн.	1877,4	1867,4	2110,2	1,12
Частка працівників з вищою освітою III-IV рівня акредитації, %.	14,02	13,50	15,19	+1,2
Частка працівників, що пройшли перепідготовку без відриву від робочого місця, %	38,54	28,84	51,17	+12,63
Плинність кадрів, %	16,3	17,9	18,6	+2,3
Витрати на навчання та підвищення кваліфікації, тис. грн.	206,6	161,7	79,8	0,38
Частка витрат на навчання та підвищення кваліфікації у загальній сумі витрат, %	0,0052	0,0041	0,0018	0,34
Питома вага премій та надбавок за професійну майстерність у заробітній платі, %	36,5	34,7	32,6	-3,9

Дані таблиці 2 свідчать, що при суттєвому скороченні персоналу зростає доходність та продуктивність праці на підприємстві. Темпи зростання продуктивності праці майже вдвічі перевищують темпи зростання середньої заробітної плати. Також має місце зростання частки працівників, що підвищили за аналізований період свій освітній та кваліфікаційний рівень. При цьому витрати на навчання персоналу суттєво скорочуються, як і питома вага премій та надбавок за професійну майстерність у заробітній платі. Тобто зростання продуктивності праці відбувається переважно за рахунок підвищення інтенсифікації праці та норм виробітки на працівника. Це є негативним чинником, який призводить до виснаження трудового та інтелектуального потенціалу працівників, що на фоні доволі високого рівня плинності кадрів (18,6%) може у подальшому призвести до втрати підприємством своїх ринкових позицій та погіршення фінансових результатів.

На інших крупних підприємствах сфери зв’язку та інформатизації ситуація щодо стану розвитку інтелектуального потенціалу не набагато краща. Оператори мобільного та стаціонарного телефонного

зв'язку розвивають переважно професійні навички персоналу у власних тренінгових центрах, а система заохочення базується на показниках виконання плану. Творча ініціатива та інноваційні розробки не є базою для преміювання чи доплат.

Проведений аналіз та попередні дослідження [3] дозволяють виокремити чинники, що впливають на розвиток інтелектуального потенціалу підприємств (рис. 1).

Рис. 1. Чинники, що впливають на розвиток інтелектуального потенціалу підприємств

Як бачимо, на рівень та розвиток інтелектуального потенціалу підприємств впливає низка чинників, які вчинять різноспрямований вплив. Так, якщо інституціональні чинники формують передумови та можливості щодо розвинення інтелектуального потенціалу шляхом формування системи середньої та вищої освіти, законодавчої бази, охорони праці тощо, то особистісні чинники багато в чому нівелюють зусилля держави. Це підтверджується даними щодо розподілу витрат домогосподарств, динамікою випускників вишів та іншими показниками. Також складною є ситуація із внутрішньовиробничими чинниками. Основна маса великих підприємств сфери зв'язку та інформатизації приділяють незначну увагу розвитку інтелектуального потенціалу (оскільки ці процеси мають відтерміновану економічну результативність) та віддають перевагу короткостроковим вкладенням в підвищення кваліфікації працівників. Малі та середні підприємства взагалі зосереджені на власних поточних проблемах збереження мережі та абонентської бази. Це, безумовно, має сенс в сучасних складних економічних умовах, проте, не сприяє розвитку інтелектуального потенціалу підприємств не майбутні періоди.

Проблемними є і інфокомунікаційні чинники, зокрема, проблема цифрового розриву та доступності до навчальної та іншої інформації. Це обумовлено нерівномірністю розвинення мережі зв'язку по території країни. Так, за даними [11], забезпеченість населення фіксованим телефонним зв'язком у розрахунку на 100 жителів коливається від 10 телефонів (в Ужгороді) до 73 телефонів (в Одесі). Рівень доступу до мережі Інтернет в західних регіонах сягає позначки 22%, а південних та у столиці – понад 85 %. Такий розрив суттєво обмежує населення щодо доступу до інформаційних та освітніх ресурсів.

Задля запобігання погіршення цього становища та формування передумов для розвинення інтелектуального потенціалу необхідно, серед іншого, формування науково-обґрунтованого механізму впливу інтелектуального потенціалу на фінансові результати діяльності підприємства. Цей механізм повинен містити у собі інструменти розвитку інтелектуального потенціалу, а також методи оцінки рівня цього розвитку та впливу на загальну результативність діяльності підприємства. До інструментів розвитку інтелектуального потенціалу доцільно віднести:

– підвищення освітнього рівня та професійної компетентності;
– оптимізація мотиваційного середовища (як морального, так і матеріального);
– сприяння раціоналізаторській та винахідницької діяльності;
– розвиток емоційного інтелекту;
– заходи щодо омолодження кадрового складу;
– соціальна адаптація працівників тощо.

Щодо формування методів оцінки рівня розвитку інтелектуального потенціалу та його впливу на загальну результативність діяльності підприємства, то, на наш погляд, необхідно сформувати інтегральний показник, який буде базуватися на таких складових:

– рівень віддачі вкладень в розвиток інтелектуального потенціалу;

– рівень зміни продуктивності праці в залежності від зростання рівня освіти персоналу;

– рівень зростання фінансових результатів під впливом зміни раціоналізаторської та інноваційної активності персоналу;

– рівень скорочення плинності кадрів під впливом змін мотиваційного середовища;

– рівень підвищення швидкості прийняття рішень за рахунок удосконалення інформаційного забезпечення тощо.

Усі наведені складові інтегрального показника потребують формування відповідного методичного забезпечення та шкали трактування отриманих результатів.

Оскільки будь-які інвестиції (і інвестиції у розвиток інтелектуального потенціалу не виняток) повинні мати термін окупності, доцільно також сформувати науково-прикладний підхід до визначення цього терміну та його економічно-обґрунтованих значень. Ураховуючи, що інтелектуальні можливості працівників мають певні природні, розумові та інші обмеження, доцільним є також формування підходів щодо розрахунку стельового обсягу інвестицій у розвиток інтелектуального потенціалу конкретного підприємства, перевищення якого вже не призводить до зростання фінансових результатів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Інтелектуальний потенціал та стан його розвитку відіграє вагомого значення для більшості підприємств, особливо тих, які працюють у високотехнологічних сферах діяльності. Розвиток інтелектуального потенціалу відбувається як шляхом само розвинення, так і шляхом інвестування підприємств у розвинення свого персоналу. Дослідження показали, що на сьогодні більш результативними є зусилля підприємств та держави щодо розвинення освітнього та інтелектуального рівня працюючих, ніж власні дії населення. При цьому, як свідчить практика, більшість підприємств зосереджують увагу на короткострокових інвестиціях у навчання персоналу необхідним поточним знанням та підвищенню кваліфікації. Цьому напрямку відповідає і мотиваційне середовище, яке базується переважно на стимулюванні виконання планових показників.

У підсумку роботі узагальнено чинники, що впливають на розвиток інтелектуального потенціалу підприємств та наведено прикладні інструменти його розвитку. Запропоновано складові інтегрального показника оцінки рівня розвитку інтелектуального потенціалу та його впливу на загальну результативність діяльності підприємства.

У подальших дослідженнях планується формування науково-методичних підходів до оцінки рівня розвитку інтелектуального потенціалу та шкали оцінки отриманих результатів у взаємозв’язку із загальною фінансовою результативністю діяльності підприємств.

Література

1. Бабосюк А.Л. О некоторых подходах к оценке интеллектуального капитала предприятия / А.Л. Бабосюк, В.Я. Тесля, А.А. Каргин, П.Ю. Ворханев // Зв’язок. – 2004. – № 8. – С. 25–27.

2. Грицуленко С. І. Інтелектуальний потенціал в інноваційній моделі розвитку оператора зв’язку : дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук : 08.00.04 «Економіка та управління (за видами економічної діяльності)» / Грицуленко Світлана Іванівна. – Одеса, 2007. – 228 с.

3. Мансуров Р. Е. Как оценить интеллектуальный капитал компании / Р. Е. Мансуров // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2011. – № 1. – С. 18–22.

4. Нестерова О. А. Оценка интеллектуального потенциала трудовых ресурсов : автореф. дис. на соискание ученой степени кан. экон. Наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика труда)» / Нестерова Оксана Анатольевна. – Томск, 2011. – 24 с.

5. Кравченко Л.А. Розвиток людського потенціалу в умовах трансформації соціально-трудових відносин: теоретичні аспекти / Л.А. Кравченко, А.А. Радько // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 5. Т. 1. – С. 58–62.

6. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» : указ Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015

7. Цілі сталого розвитку 2016–2030 : матеріали засідання 70-ї сесії Генеральної Асамблеї ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku

8. Князєва О.А. Особливості інтелектуального потенціалу підприємств сфери зв’язку та інформатизації / О.А. Князєва, М.В. Шамін // Економіка і суспільство. – 2016. – № 7. – С. 348–353.

9. Економічна статистика. Економічна діяльність // Інформаційне суспільство : офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

10. Основні показники фінансової діяльності УДППЗ «Укрпошта» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrposhta.ua/pro-pidpriyemstvo/richni-zviti

11. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nkrz.gov.ua/uk/.

Надійшла 18.05.2017; рецензент: д. е. н. Орлов В. М.

УДК 331.101

ТКАЧЕНКО А. М., СЕПЕТА В. В.
Запорізький національний технічний університет

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА РАХУНОК ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

У статті визначено сутність поняття «трудовий потенціал», виокремлено складові трудового потенціалу підприємств, досліджено проблеми формування та використання трудового потенціалу як головного чинника конкурентоспроможності промислових підприємств. На сучасному етапі виникає проблема оцінки і підвищення рівня конкурентоспроможності промислових підприємств. Досить важливим стає пошук нових інструментів управління підприємствами та інноваційних підходів формування конкурентоспроможності підприємства за допомогою покращення показників використання трудового потенціалу. Досягти підвищення конкурентоспроможності підприємства можливо при зростанні рівня трудового потенціалу, який в даний час виступає одним з основних інструментів забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах науково-технічного прогресу.

Ключові слова: трудовий потенціал, конкурентоспроможність, складові трудового потенціалу, конкурентні переваги.

TKACHENKO A. M., SEPETA V. V.
Zaporizhia National Technical University

INCREASING OF COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES FOR ACCOUNTING OF EFFICIENCY OF USE OF LABOR POTENTIAL

The essence of the concept "labour potential" is defined in the article, the components of the labour potential of enterprises are singled out, the problems of formation and use of labour potential as the main factor of industrial enterprises competitiveness are investigated. At the present stage, the problem arises of assessing and enhancing the competitiveness of industrial enterprises. Important is the search for new management tools for enterprises and innovative approaches to the formation of enterprise competitiveness by improving the indicators of the use of labour potential. To increase the competitiveness of an enterprise is possible with the growth of the level of labour potential, which currently acts as one of the main tools for ensuring the competitiveness of an enterprise in the conditions of scientific and technological progress.

Keywords: employment potential, competitiveness, components of employment potential, competitive advantages.

Постановка задачі. Соціально-економічна криза в нашій державі мала негативний вплив на сучасний стан економіки України. Проблеми в різноманітних життєвих сферах зосереджуються в питаннях трудових відносин. У нинішніх умовах фундаментом продуктивності національної економіки виступає формування трудового потенціалу та його ефективне використання. Це є визначальним фактором стабілізації соціально-економічної системи. Вагомими причинами, що обумовили погіршення відтворювальних передумов стану сучасного вітчизняного трудового потенціалу і позначилися негативними наслідками на структурі зайнятості, а також рівні робочої сили, можна назвати проблеми структурної перебудови національної економіки та наслідки розриву відносин українських промислових підприємств зі спорідненими зарубіжними підприємствами і науковими організаціями.

Характерною ознакою сучасних процесів можна вважати те, що підприємства втрачають здатність контролювати стан власного трудового потенціалу та механізми його формування й використання. Зниження обсягів виробництва, низький рівень заробітної плати та заборгованості у її виплаті призводять до зниження професійно-кваліфікаційного рівня персоналу, його морального й інтелектуального потенціалів, що гальмує здійснення реструктуризації виробництва, освоєння передових технологій та виробництва конкурентоспроможної продукції [2, с.174].

На шляху формування та розвитку конкурентоздатного підприємства поняття «трудовий потенціал» набуває нового значення в процесі розвитку ринкової економіки. Досягнення високого рівня конкурентоспроможності підприємства як на вітчизняному ринку, так і на світовому, можливе тільки за умови техніко-технологічної модернізації виробництва, використання сучасних та ефективних механізмів організації процесів виробництва. Разом з тим досягнення прогресивних змін на підприємстві неможливе без розвитку трудового потенціалу.

Аналіз досліджень та публікацій. Питаннями дослідження трудового потенціалу підприємства займалися такі вчені, як О. Феодонін, М. Акулов, Г. Осовська, Д. Богиня, Л. Лісогор, Е. Лібанова, М. Семикіна, О. Грішнова, Н. Глевацька та ін. В науковій літературі сформувалися різні підходи до визначення категорії трудового потенціалу. О.С. Феодонін трактує трудовий потенціал як існуючі нинішні та очікувані трудові резерви, що характеризуються чисельністю, а також віковою структурою, фаховими, кваліфікаційними та іншими властивостями персоналу підприємства [16, с.187]. М.Г. Акулов зазначає що, трудовий потенціал – це об'єднана суспільна здатність до праці, перспективна дієздатність суспільства, його трудові ресурси [1, с.129].

З іншої точки зору розглядають це поняття Г.В. Осовська та О.В. Крушельницька. На їх думку трудовий потенціал – це загальна кількість працездатного населення зі взятими до уваги його інтелектуальним розвитком, досвідом, знаннями, уміннями, звичаями, традиціями, духовними цінностями, переконаннями і патріотизмом [9, с.68].

Виділення невирішених частин. В різних наукових джерелах є близькі, проте не рівнозначні тлумачення одного і того ж терміна. Особливістю досліджень останніх часів стало переміщення уваги науковців з уточнення поняття трудовий потенціал на інтегральне оцінювання його якісних та кількісних характеристик, пошук шляхів формування, ефективного використання та розвитку трудового потенціалу на різноманітних економічних рівнях.

Та все ж, не зважаючи на велику кількість поглядів на вивчення означеної проблеми, практично не досліджені особливості формування конкурентних переваг трудового потенціалу та залежність від них конкурентоспроможності підприємства загалом.

Формулювання цілей. Метою дослідження є аналіз процесу формування та структури трудового потенціалу підприємства, визначення факторів впливу трудового потенціалу на формування конкурентоспроможності промислового підприємства, систематизація конкурентних переваг трудового потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі соціально-економічних перетворень одна з найгостріших проблем – це фінансовий стан промислових підприємств, де слід виділити такі її головні прояви, причини і передумови: нерозвиненість інфраструктури внутрішнього ринку; недостатність обігових коштів; недосконалість механізму середньо- і довгострокового кредитування; відсутність реальних джерел фінансування, що унеможливлює реконструкцію та технічне переоснащення підприємств і затримує освоєння за рахунок цього використання нової конкурентоспроможної техніки; відсутність фінансових механізмів та інструментів, що створюють зацікавленість в інноваціях, а також стимулюють наукові і дослідно-конструкторські роботи; низький рівень інноваційної активності вітчизняних підприємств; залежність вітчизняних підприємств від постачань обладнання із країн СНД, де також домінують кризові тенденції; значний відплив кваліфікованих інженерних кадрів.

Новітні системи виробництва включають не тільки досконалі машини, які майже ніколи не помиляються, а також персонал, мета якого працювати в тісному взаємозв’язку, бути готовим до продукування і втілення нових ідей. Забезпечити ефективний взаємозв’язок значної кількості працівників у процесі вирішення складних технічних і виробничих завдань можна тільки при наявності зацікавленості кожного з них в кінцевому результаті, а також свідомому погляді на працю. Трудовий потенціал працівників та їхнє прагнення зробити внесок в розвиток галузі та підприємства має велике значення на шляху досягнення конкурентоспроможності, економічного росту [14, с.240].

Сучасна наука ставить задачу поглиблення теоретичного вивчення та уточнення поняття "трудовий потенціал", удосконалення методів оцінки трудового потенціалу, а також з поліпшенням механізму його використання. В науковій літературі категорія «трудовий потенціал» ототожнюється зі складною системою, у якій можна виокремити сукупність взаємозалежних структурних компонентів, що визначають розвиток фізичного, інтелектуального, морального та соціального людського потенціалу і формують потрібні духовні та матеріальні цінності.

Виділяють наступні різновиди трудового потенціалу:

– трудовий потенціал окремого працівника – це трудовий потенціал людини, що створюється за рахунок впливу таких персональних якостей: прагнення до праці, відповідальність, ініціативність, творча активність тощо;

– загальний трудовий потенціал суспільства – комбінація сукупних можливостей трудових ресурсів брати участь у суспільно корисній діяльності, становлення точної форми втілення людського фактора, покажчик рівня інтелектуального розвитку й межі творчої ініціативності працездатного населення. Він вимірюється кількістю населення, освітнім рівнем, наявністю кваліфікації, ціннісними нормами суспільства, моральними переконаннями тощо;

– трудовий потенціал підприємства – розмір імовірної участі працівників у процесі виробництва з урахуванням їх психофізіологічних якостей, рівня професіоналізму, набутого досвіду в відповідних організаційно-технічних умовах.

Трудовий потенціал підприємства займає проміжну позицію між трудовим потенціалом кожного окремого працівника та трудовим потенціалом усього суспільства. Якщо розглядати його як систему, то він є більшим за суму своїх складових елементів – особистих трудових потенціалів кожного з працівників. Згуртування працівників в єдиний та ціленаправлений трудовий процес призводить до ефекту організованої колективної праці, що перевищує суму можливостей працівників, які діють самостійно. Перспективи формування ефективного трудового потенціалу підприємства обумовлені станом трудового потенціалу суспільства, мірою його пристосування до сучасного рівня наукового й технічного розвитку [3, с.81].

Багатоаспектність трактування «трудового потенціалу підприємства» передбачає також і виділення різних складових.

Так, А.Я. Кібанов виділяє психофізіологічну (здібності та схильності людини, стан здоров’я,

витривалість, працездатність); соціально-демографічну (вік, стать, сімейний стан); кваліфікаційну (рівень освіти, професіоналізм, обсяг спеціальних знань та трудових навичок, творчі здібності, здатність до інновацій,) та особистісну складову (вмотивованість, ставлення до праці, активність, моральність, дисциплінованість) [7, с. 155-156].

С.Г. Радько виокремлює три групи складових трудового потенціалу: професійно-кваліфікаційні (кваліфікація, освіта, трудова дисципліна, творчий потенціал, задоволеність працею); психофізичні (вік, стать, здоров'я, працездатність, комунікабельність, конфліктність); особистісні (потреби, ціннісні орієнтації, аналітичний склад розуму, відповідальність, інтелектуальний рівень, симпатії). Вони утворюють четверту складову – підприємницькі здібності [12, с.59].

Н.І. Чухрай пропонує виокремити чотири складові трудового потенціалу підприємства: психофізичну (вік, стать, працездатність, темперамент, стан здоров'я, комунікаційні якості, витривалість тощо); професійно-кваліфікаційну (рівень освіти, інтелектуальний рівень, обсяг спеціальних знань, трудові навички, досвід, професійність, аналітичний склад розуму); організаційну (трудова дисципліна, здатність працювати в команді, лідерські та організаційні здібності, відповідальність, наявність чи відсутність підприємницьких здібностей, задоволеність працею, прагнення до саморозвитку); технічну (структура працівників, чисельність керівників, частки звільнених і прийнятих працівників) [17, с.341].

Достатньо ґрунтовною є класифікація Н.І. Шаталової, яка розрізняє психофізіологічний (стать, вік, стан здоров’я, здібності, працездатність, витривалість, характерологічний тип); ціннісно-орієнтаційний («цільове ядро», моральні орієнтири, почуття, емоції, установки, потреби і запити, мотиви і спрямованість, рівень соціальної зрілості, працьовитість, честолюбство); нормативно-рольовий (загальна культура особистості, організаційна культура підприємства, що домінує в суспільстві, професійна культура, тип поведінки, соціальні норми суспільства); адаптаційний (активність, творчість, рівень зрілості та механізму саморозвитку, стабільність життєвого самовизначення, заповзятливість, мобільність, екологічна адаптація) та статусний (рівень освіти, посада, заробіток, кваліфікація, сімейний статус, зовнішня соціальна підтримка) структурні компоненти трудового потенціалу [18, с.269].

Проте у цій праці не висвітлено такі важливі, на нашу думку, складові, як інноваційна та інтелектуальна, що дозволяють суттєво підвищити рівень формування, розвитку і використання трудового потенціалу підприємства. Для досягнення достатньо високих результатів неодмінним є об’єднання сукупних можливостей колективу організації через активізацію його пізнавальних здібностей, спроможність адекватно оцінювати конкретну ситуацію і приймати правильні рішення.

На основі проаналізованих наукових праць пропонуємо виділити наступні чотири складові трудового потенціалу підприємства:

- психофізичну складову, що охоплює статево-вікові якості, стан здоров'я, стресостійкість, працездатність, моральність, комунікаційні навички тощо;
- професійно-кваліфікаційну складову, яка включає рівень освіти, обсяг спеціальних знань, досвід роботи, професіоналізм, трудові навички, ділові якості, інтелектуальний рівень, ініціативність в роботі тощо;
- організаційну складову, яку характеризує трудова дисципліна, цілеспрямованість, відповідальність, вміння працювати в команді, лідерські та управлінські якості, підприємницькі здібності, схильність до саморозвитку, раціональне використання ресурсів робочого часу тощо;
- інноваційну складову, яка включає адаптацію працівників до нововведень, інноваційну активність, аналітичне мислення, інноваційну сприятливість колективу тощо.

Отже, трудовий потенціал є однією з найбільш важливих складових потенціалу підприємства, який розглядається як сполучення поточних і перспективних можливостей працівників досягати мети та плідних результатів.

Головною задачею оцінки трудового потенціалу, а також планування його подальшого розвитку та реалізації перспективних стратегій є співвідношення трудового потенціалу до стратегічних цілей підприємства у довгостроковому періоді. Тому до параметрів оцінки слід віднести якісні показники трудового потенціалу, що включають професійний і особистісний потенціал трудових ресурсів, та кількісні показники, що відображають ефективність праці персоналу.

Показники, що характеризують потенціал працівників повинні містити в собі якісні та кількісні критерії кожного структурного елементу даного ресурсу. Якщо ознаки трудового потенціалу цілої групи при зіставленні з окремо взятим працівником характеризуються переходом від визначення особистого вкладу до результатів господарської та фінансової діяльності підприємства, то параметри оцінки кадрового потенціалу групи, як її можливості реалізовувати виробничі функції, у першу чергу пов’язані з потрібністю характеристики складу та структури колективу за якісними показниками.

Якісні показники трудового потенціалу визначають питому вагу окремих груп персоналу за категорією, спеціалізацією, кваліфікацією, рівнем освіти, полом, віком, досвідом та ін.

До кількісних показників відносять загальну чисельність працівників, тривалість робочого часу, плинність, ротацію кадрів, кількість вакантних робочих місць тощо [13, с.216].

В умовах перебудови національної економічної системи суттєво трансформується зміст

взаємопов'язаних етапів відтворення трудового потенціалу. Так, на етапі формування зменшується роль чинників, що впливають на кількісну складову трудового потенціалу, й водночас збільшується значення умов, які визначають його якісні показники (освіту, рівень здоров'я, мотивацію праці тощо). На етапі розподілу трудові ресурси переміщуються у такі сфери діяльності, де ймовірна максимальна ефективність їх застосовування. Разом з тим ринкові відносини фігурують як своєрідний регулятор процесів розподілу, перерозподілу та обміну робочої сили.

За часовою ознакою у репродукційному циклі трудового потенціалу можна виокремити його найголовніші етапи: формування та споживання. Фази розподілу, а також перерозподілу і обміну проходять синхронно і фактично є проміжними між фазами формування та споживання.

Процес формування трудового потенціалу підприємства складається з планування необхідної величини людського капіталу, що повинне позиціонуватись як самостійна галузь планування; залучення, відбору і прийому персоналу; адаптації прийнятого співробітника на новому робочому місці.

Вагомим елементом у формуванні трудового потенціалу є планування сукупної потреби в людському капіталі. Збільшення або зменшення кількості персоналу порівняно з економічно обґрунтованою потребою підприємства впливає на ефективність використання трудового потенціалу підприємства в подальшому.

Головними підставами змін кількості працівників промислового підприємства, трудовий потенціал яких задовольняє відповідним вимогам, є наступні:

- необхідність в модернізації виробництва для відповідності обсягу продукції попиту на неї;
- більша направленість на новації, на випуск сучасної продукції;
- потреба наявності на підприємстві процесу виробництва вже освоєної продукції і залучення нових типів продукції з організацією нових методів виробництв;
- трансформація оргструктури підприємства під впливом певних інтеграційних та дезінтеграційних процесів;
- орієнтованість на впровадження реорганізаційних управлінських заходів у сфері трудових ресурсів.

Таким чином, процес ефективного використання трудового потенціалу ґрунтується на: виявленні потенціалу робочої сили та забезпеченні належних умов і організації праці, що сприяють його реалізації в повній мірі; впровадженні сучасних науково-технічних та інноваційних розробок у виробництво; максимальній мірі впливу на трудову мотивацію й підвищення ролі стимулів та заохочень у трудовій діяльності; підвищенні в працівників відчуття задоволеності своєю працею [2, с.108].

В умовах конкурентного середовища трудовий потенціал персоналу викликає зацікавленість у керівництва саме своїми вагомими перевагами (професіоналізм, досвід роботи, працездатність тощо). Усвідомлення цих факторів в науковій літературі відображає новий підхід до визначення ролі працівника в процесі суспільного виробництва за умов конкуренції.

У наукових працях одного з найвідоміших фахівців з питань конкуренції М. Портера [10, с.351] переважає бачення того, що конкурентна перевага це є узагальнений інтегральний показник, що визначає сукупний результат економічного конкурентного суперництва, загальну фактичну перевагу сторін у конкурентній боротьбі. В інших науковій літературі переважає застосування цього поняття у сенсі конкурентних особливостей об'єктів, що порівнюються.

Зважаючи на ідеї М. Портера, Р.А. Фатхутдинова [10; 15] та праці вітчизняних науковців, необхідно систематизувати визначення сутності конкурентних переваг трудового потенціалу та їх важливість для підприємства і для працівників.

Конкурентними перевагами трудового потенціалу є психофізичні та професійні резерви трудових ресурсів, які зумовлюють економічні та соціальні переваги для роботодавця та працівника, а саме:

- підвищують привабливість суб'єкта трудового потенціалу для роботодавця;
- надають можливість працівнику вибрати оптимальний трудовий варіант на ринку праці або робоче місце на підприємстві;
- здатні робити позитивний внесок у трудовий і виробничо-господарський процеси, персональну продуктивність праці, ефективність функціонування підприємства, сприяти виробництву продукції, що має підвищений попит.

Таке розуміння конкурентних переваг трудового потенціалу дає можливість, по-перше, виокремити безумовні вигоди і для працівника, і для підприємства, по-друге, довести практичне значення досліджень в цьому векторі.

Викладене дає можливість сформулювати наступні положення:

- у діяльності підприємств варто не тільки досліджувати потенційні трудові здібності працівників, а й знаходити конкурентні переваги трудового потенціалу персоналу для найбільш ефективного їх застосовування у виробничій сфері;
- в умовах нестійкого ринкового середовища варто освоїти управління конкурентними перевагами трудового потенціалу персоналу, що передбачає їх формування, сприяння, примноження, збагачення відповідно до певних вимог роботодавця та змінного ринкового попиту.

Таким чином планування подальшого вивчення має бути пов'язане з систематизацією наукових поглядів на процес формування конкурентних переваг трудового потенціалу та пошук оптимальних методів управління цими перевагами в інтересах підвищення конкурентоспроможності підприємства [11, с.174].

Висновки. Питання забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств стає все більш актуальним. Входження країни у світову економіку збільшує залежність вітчизняних підприємств від змін, які відбуваються в ній, що знаходить підтвердження в умовах фінансової нестабільності. Виникає проблема оцінки і підвищення рівня конкурентоспроможності промислових підприємств. Досить важливим стає пошук нових інструментів управління підприємствами та інноваційних підходів формування конкурентоспроможності підприємства за допомогою покращення показників використання трудового потенціалу.

Підвищення конкурентоспроможності підприємства має бути орієнтоване не на поточне зростання, пов'язане з кількісними ресурсними факторами, а на довгостроковий якісний розвиток. Досягти цього можливо при підвищенні рівня трудового потенціалу, який в даний час виступає одним з основних інструментів забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах науково-технічного прогресу, необхідності постійних інновацій. Вимоги до працівників підприємства мають визначатися зовнішнім середовищем, в першу чергу, конкурентами і споживачами, а також стратегічними завданнями підприємства [4, с.158].

Література

1. Економіка праці та соціально-трудові відносини : навч. посіб. / Акулов М.Г., Драбаніч А. В., Євась Т. В. та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 328 с.

2. Вітюк Є.А. Особливості використання трудового потенціалу на підприємстві / Є.А. Вітюк, Т.І. Грінка // Наукові записки. – 2012. – Вип. 12. Ч. 2. – С. 105–109.

3. Власова Н.О. Трудовий потенціал як фактор забезпечення конкурентоспроможності підприємств / Н.О. Власова, І.Ю. Мелушова, В.Ю. Андросов // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. – Харків : ХДУХТ, 2013. – Вип. 2 (18). Ч.1 – С. 75–83.

4. Волкова Е.А. Повышение конкурентоспособности предприятия на основе совершенствования качества рабочей силы : монография / Е.А. Волкова, Е.В. Калинникова. – Ульяновск : УлГТУ, 2010. – С. 158.

5. Гринкевич С.С. Обґрунтування концептуальних підходів до структуризації трудового потенціалу підприємства / С.С. Гринкевич, Н.Р. Гураль // Бізнес Інформ : наук. журнал. – 2014. – № 11. – С. 149–152.

6. Давидюк Т.В. Трудові ресурси, трудовий потенціал, робоча сила, людський капітал: взаємозв'язок категорій / Т.В. Давидюк // Вісник Житомирського державного технологічного університету: Економічні науки. – Житомир : ЖДТУ, 2009. – № 1 (47). – С. 32–35.

7. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации : учеб. пособ. / А.Я. Кибанов. – М. : ИНФРА-М, 2002. – С. 155–156.

8. Кот А.Є. Розвиток підходів до управління трудовим потенціалом виробничої організації / А.Є. Кот // Актуальні проблеми соціології, психології, педагогіки. – 2012. – № 16. – С. 42–48.

9. Осовська Г.В. Управління трудовими ресурсами : навч. посібник / Осовська Г.В., Крушельницька О.В. – К. : Кондор, 2003. – 224 с.

10. Портер М. Конкуренция / Портер М. – М. : Издательский дом «Вільямс», 2002. – 496 с.

11. Пустовіт М.В. Забезпечення конкурентоспроможності трудового потенціалу підприємства / М.В. Пустовіт // Теорія і практика сучасної економіки : матеріали X Міжнародної науково-практичної конференції. – Т. II. – Черкаси : ЧДТУ, 2009. – С. 172–175.

12. Радько С.Г. Трудовой потенциал как социально-экономическая система и риски его управления / С.Г. Радько // Управление риском. – 2006. – № 1. – С. 55–62.

13. Ровенська В.В. Оцінка формування та використання трудового потенціалу промислового підприємства / В.В. Ровенська // Економіка і організація управління. – 2014. – Вип. 3-4. – С. 215–220.

14. Супрун В.О. Управління трудовим потенціалом на машинобудівному підприємстві / В.О. Супрун // Вісник Університету банківської справи. – 2015. – № 2. – С. 239–245.

15. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса. Экономика, маркетинг, менеджмент/ Фатхутдинов Р.А. – М. : Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 892 с.

16. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. – К. : КНЕУ, 2005. – 261 с.

17. Чухрай Н.І., Кулиняк І.Я., Глянцева О.І. Оцінювання рівня трудового потенціалу підприємства / Н.І. Чухрай, І.Я. Кулиняк, О.І. Глянцева // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 10. – С. 338–347.

18. Шаталова Н.И. Трудовой потенциал работника : учеб. пос. / Н.И. Шаталова. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 399 с.

Надійшла 12.05.2017; стаття прорецензована редакційною колегією

ОБЛІК ТА АУДИТ

УДК 657.42.1

КАФКА С. М.
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ВІДОБРАЖЕННЯ ВИБУТТЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

В кризових умовах економіки та обмеженості фінансових ресурсів високий ступінь зносу основних засобів, важливе значення набуває вибір облікової політики на підприємствах із залучення інвестицій та оновлення основного капіталу. Облік вибуття основних засобів займає важливе значення в системі бухгалтерського обліку, адже від правильності його ведення залежить достовірність фінансової звітності підприємства. Бухгалтерський облік основних засобів на підприємстві повинен забезпечити інформацією управлінський персонал для забезпечення їх збереження, ефективного використання, вибуття та оновлення. Розглядається економічний зміст терміну «вибуття» та основні шляхи вибуття основних засобів з підприємства. Досліджено порядок відображення в обліку господарських операцій з вибуття основних засобів та їх вплив на фінансовий стан і результати діяльності підприємства. Удосконалено підходи до організації аналітичного обліку зазначених операцій в розрізі причин вибуття, щоб облікова аналітична інформація могла бути отримана в будь-який час та за будь-якими напрямками для цілей управління.

Ключові слова: необоротні активи, основні засоби, бухгалтерський облік, вартість, витрати, доходи, шляхи вибуття, списання.

KAFKA S. M.
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

DISPOSALS OF FIXED ASSETS IN ACCOUNTING

In the crisis of the economy and limited financial resources, a high degree of depreciation, the choice of the accounting policies at enterprises with the involving of investment and renewing of fixed capital becomes important. Disposals accounting for the fix assets has an important significance in the accounting system because the reliability of financial statements of an enterprise depends on its accuracy. Accounting of the fixed assets of the company should provide information to the management to ensure their safety and effective use, disposal and updates. The economic sense of the term "disposal" and basic ways of disposal of the fixed assets of the company is being considered. The order of recording business transactions on disposal of the fixed assets and their impact on the financial position and performance of the company have been investigated. Approaches to analytical account of these operations in the context of the reasons of disposal have been improved so, that analytical information can be obtained at any time and by any directions for management purposes.

Key words: non-current assets, fixed asset, accounting, cost, expenses, income, ways of disposal, write-off.

Постановка задачі

Основні засоби та інші необоротні активи мають свій життєвий цикл: вони надходять на підприємство, використовуються в процесі господарської діяльності і вибувають за різними обставинами. Кожен з етапів їх життя впливає на результати діяльності підприємства, тому повинен відображатися в бухгалтерському обліку. Розглянемо порядок відображення в обліку господарських операцій, повязаних з останнім етапом життєвого циклу необоротних активів – з вибуттям.

Аналіз досліджень та публікацій

Питання обліку необоротних активів та основних засобів, зокрема, постійно знаходиться у полі уваги провідних вітчизняих вчених: Білухи М. Т., Бутинця Ф. Ф., Вериги А. В., Гуцайлюка З. В., Дем'яненка М. Я., Задорожного З.-М. В., Кірейцева Г. Г., Крупки Я. Д., Кужельного М. В., Кондрашова Т. Н., Лінника В. Г., Моссаковського В. Б., Огійчука М. Ф., Орлової В. К. та ін. Одержані ними результати, створюють загалом необхідні умови для забезпечення й удосконалення системи управління необоротними активами, загалом, та основними засобами, зокрема, на основі взаємозв'язку функції обліку з іншими функціями управління. Однак, доцільно визнати, що порядок відображення в обліку окремих операцій, в тому числі, операцій, пов'язаних з вибуттям основними засобами, постійно потребує удосконалення відповідно до потреб управління.

Виділення невирішених частин

Для управління процесами основлення основного капіталу підприємтсв є потреба у достовірній інформації про його наявність, рух, експлуатацію та вибуття. Інформаційні потоки, які виникають в процесі використання основних засобів, формуються в системі бухгалтерського обліку. Тому необхідність правильного обліку основних засобів є важливим для користувачів фінансової звітності, які приймають управлінські рішення на її основі.

Формулювання цілей

Основними цілями даної статті є аналіз ведення бухгалтерського обліку процесів вибуття основних засобів з підприємства та розроблення рекомендацій практичного характеру стосовно аналітичного обліку основних засобів.

Виклад основного матеріалу дослідження

Поряд із надходженням основних засобів на підприємства через різні причини (непридатність для подальшої експлуатації внаслідок повного зносу, застарілість, непотрібність, продаж, вимушену ліквідацію тощо) відбувається закономірний процес їх вибуття.

Перед тим як аналізувати шляхи вибуття такого роду необоротних активів необхідно встановити екномічну сутність самого процесу «вибуття», що відбувається за таким господарським процесом (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення поняття «вибуття» у наукових та довідково-літератерних джерелах

№ з/п	Автор	Визначення терміну
1	Азрилиян А. Н. [1]	Вибуття – ліквідація, реалізація, передача іншим підприємствам і загибель від стихійних лих об'єктів, що знаходяться у складі необоротних активів
2	Борисов А. Б. [2]	Вибуття – реалізація, ліквідація, передача іншим підприємствам необоротних активів, які обліковуються на балансі підприємства
3	Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Партин Г. О. [3]	Вибуття – списання необоротних активів за їх балансовою вартістю у разі їх повної зношеності, знищення внаслідок стихійного лиха чи аварії, безоплатної передачі іншим підприємствам, реалізації на сторону, недостачі під час проведення інвентаризації тощо
4	Сопко В. В. [4]	Вибуття – ліквідація, реалізація, передача іншим підприємствам і загибель від стихійних лих об'єктів, що є у складі необоротних активів
5	Жолнер І. В [5]	Вибуття – необоротний актив припиняється визнаватися активом у тому випадку, коли не очікуються майбутні економічні вигоди від його використання або продажу
6	Мочерний С. В. [6]	Вибуття – припинення використання основних фондів, яке супроводжується виключенням їх зі складу діючих. Воно відбувається з таких причин: фізичне зношення, старіння, внаслідок чого основні фонди стають непридатними для експлуатації; моральне зношення
7	Редько А. Ю. [7]	Вибуття – ліквідація, реалізація, передача іншим підприємствам і загибель від стихійних лих об'єктів, що значяться у складі основних засобів
8	Пилипенко Я. І., Пантелеев В. П., Шевчук В. О. [8]	Вибуття – вибуття необоротних активів зі складу активів суб'єкта господарювання. Аналогічне можна стверджувати про всі необоротні активи, частиною яких є основні засоби
9	Фігурнов Є. Б. [9]	Вибуття – списання необоротних активів з балансу підприємства у разі їх продажу, повної зношеності, знищення внаслідок стихійного лиха чи аварії, безоплатної передачі іншим підприємствам, недостачі

*Джерело: розроблено на основі [1–9].

Щодо процесу вибуття основних засобів, то більшість авторів дане поняття трактують як списання активів внаслідок продажу, ліквідації, надзвичайних ситуацій та інших причин. Тобто вибуття – це припинення використання основних засобів, яке супроводжується виключенням їх зі складу діючих активів, їх списанням у випадку повного зношення.

На основі проведеного аналізу в науковій та довідковій літературі можна побудувати діаграму (рис. 1).

Рис. 1. Поняття «вибуття» необоротних активів (розроблено на основі [1-9])

Під «списанням», в свою чергу, розуміється віднесення товарних та грошових цінностей підприємства до витрат зі списанням їх з балансу підприємства. Списанню підлягають повністю зношені засоби виробництва, основні засоби, що вийшли з ладу [10].

У тлумачному словнику Ожегова С. І. [11] «вибути» означає перестати знаходитися або значитися де-небудь. Кусайкіна Н. Д. [12] розуміє під словом «вибувати» вихід зі складу чогось, залишати місце роботи, перебування, проживання тощо.

Аналіз наукових публікацій, пов'язаних з дослідженням процесів вибуття необоротних активів в цілому в Україні за 2009–2016 рр., наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Аналіз наукових публікацій, пов'язаних з вибуттям необоротних активів в Україні за 2000-2016 рр.*

№ з/п	Питання, що розглядалися	Автори	К-ть, шт.
1	Ліквідація	Лісіца Т. (2013), Беднарчук Г. (2012), Брюховицький В. (2012)	3
2	Облік необоротних активів, утримуваних для проджу	Хома С. (2009), Нікулін О. (2008)	2
3	Безоплатна передача	Бикова Г. (2012), Ігнатов А. (2012)	2
4	Облік реалізації необоротних активів	Кондзелка М. (2010), Лісіца Т. (2012), Озерова О. (2013)	3

*Джерело: розроблено на основі [13].

Вибуття необоротних активів та основних засобів може відбуватися як наслідок:

– непридатності до подальшого використання;

– виявлення під час інвентаризації їх нестачі;

– через фізичне чи моральне старіння;

– пошкодження від аварій, стихійного лиха (за умови, що відновлення їх неможливе або економічно недоцільне і вони не можуть бути реалізовані);

– з ініціативи власника та ін.

Для визначення непридатності основних засобів як вагомої складової необоротних активів та встановлення неможливості або неефективності проведення їх ремонту, а також для оформлення необхідної документації на списання цих цінностей наказом керівника підприємства створюється постійно діюча комісія у складі:

– керівника або його заступника (голова комісії);

– головного бухгалтера або його заступника (на підприємствах, у яких штатним розписом посада головного бухгалтера не передбачена, особи, на яких покладено ведення бухгалтерського обліку);

– керівників груп обліку (на підприємствах, які обслуговуються централізованими бухгалтеріями) або інших працівників бухгалтерії, які обліковують матеріальні цінності;

– особи, на яких покладено відповідальність за збереження матеріальних цінностей (основних засобів);

– інших посадових осіб (на розсуд керівника підприємства).

При необхідності деякі об'єкти основних засобів можуть бути передані із одного підрозділу в інший. На операції внутрішнього переміщення бухгалтерські записи не проводяться, оскільки об'єкти залишаються на підприємстві. Проте, для внесення коригування до суми нарахованого зносу необхідно в аналітичному обліку (в інвентарних карточках, інвентарному списку) і при розрахунку нарахування зносу відображати, звідки і куди було передано відповідний необоротний актив. Внутрішнє переміщення основних засобів оформлюється накладною на внутрішнє переміщення.

Особливості відображення в бухгалтерському обліку операцій з вибуття основних засобів залежить від шляхів та причин їх вибуття.

Зінкевич О. В. [14] пропонує розглядати шляхи вибуття основних засобів з підприємства з точки зору отримання економічних вигод:

– операції, що передбачають отримання економічних вигод;

– операції, що передбачають втрати від їх здійснення;

– операції, що передбачають призупинення надходження економічних вигод.

Ганін В. І. [15] зазначає, що необоротні активи вибувають із підприємства внаслідок часткової чи повної ліквідації, безоплатної передачі їх іншим підприємствам або особам, реалізації, а також нестачі, виявленої під час інвентаризації.

В літературі виділяють наступні шляхи вибуття основних засобів: продаж, безоплатна передача, списання через моральний і фізичний знос, ліквідація в результаті аварії, уцінки, стихійних лих та інших надзвичайних ситуацій, передача у вигляді вкладу до статутного капіталу інших підприємств та інше (рис. 2).

На нашу думку, доречніше буде згрупувати шляхи вибуття основних засобів за трьома основними групами, це: реалізація, безоплатна передача та ліквідація, так як це запропоновано в П(С)БО 7 «Основні засоби», а вже в межах групи розглянути можливі причини даної ситуації (рис. 3).

На рис. 3 зображено три основні групи вибуття основних засобів, та можливі причини їх виникнення. Першою групою є реалізація, підприємство може реалізувати основні засоби, у зв'язку зі зміною власного діяльності, якщо підприємство вирішує кардинально змінити вид економічної діяльності, потреба в більшості обєктах, а інколи й взагалі у всіх основних засобах відпадає, саме тому підприємство може їх реалізувати. Науково-технічний прогрес сьогодні не стоїть на місці, з'являються нові та удосконалені моделі різноманітних, верстатів, машин, агрегатів тощо. Якщо підприємство має фінансову можливість оновлення власної технологічної лінії, для покращення якості та швидкості виготовлення продукції, воно може придбати більш модернізовану модель обладнання, а стару, проте в непоганому робочому стані модель – реалізувати.

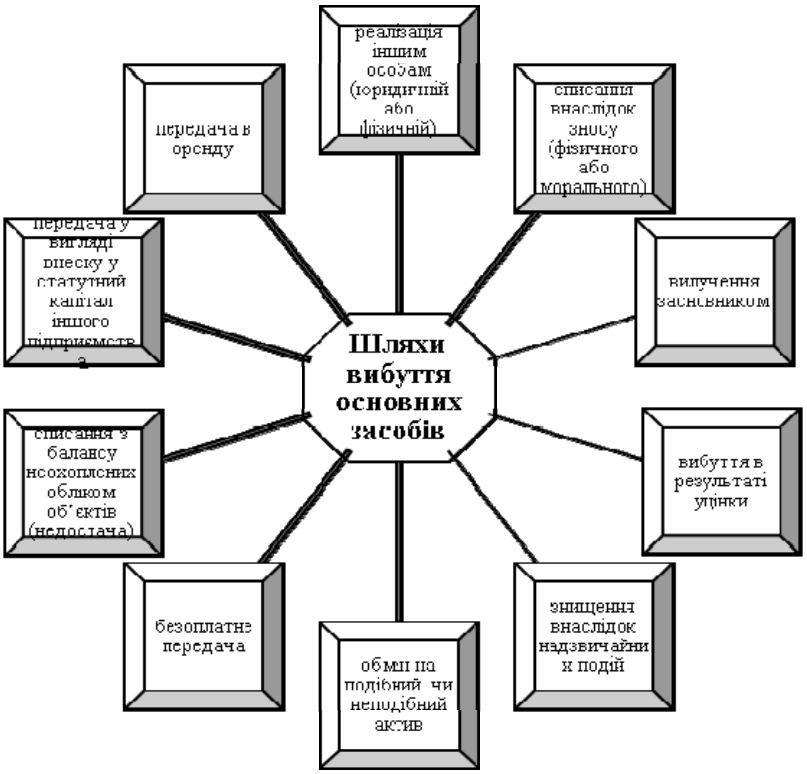


Рис. 2. Можливі шляхи вибуття основних засобів

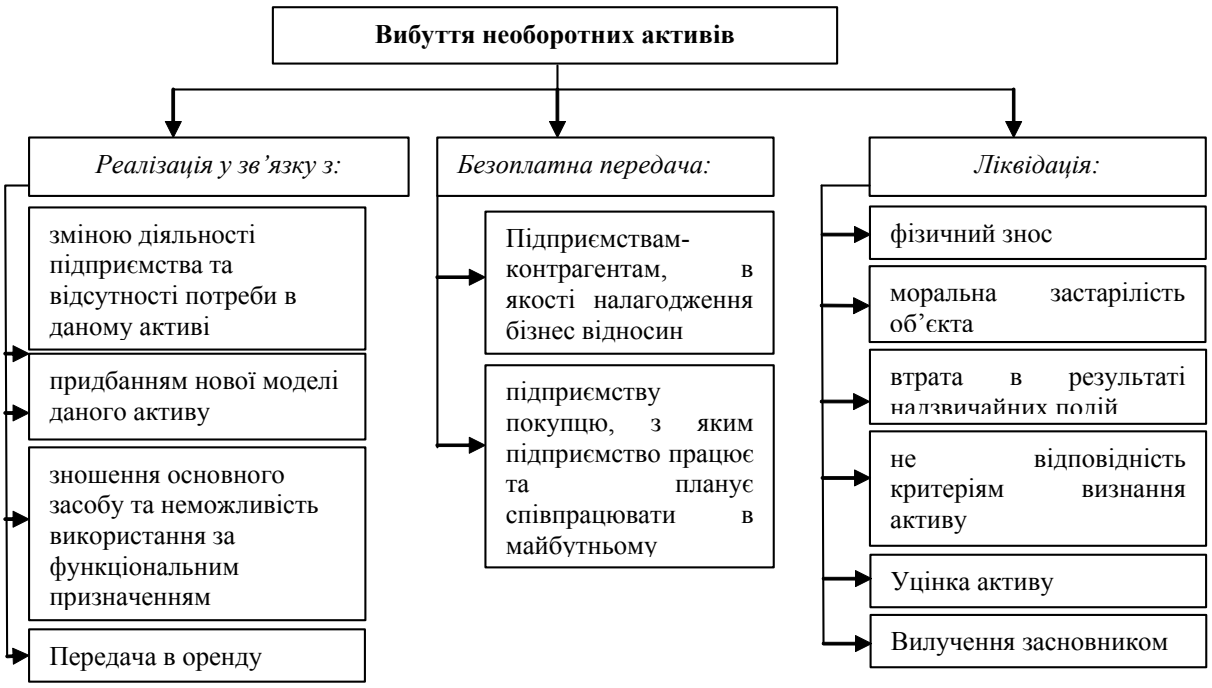


Рис. 3. Основні способи вибуття основних засобів

Документальне оформлення вибуття, закріплення та використання основних засобів здійснюється згідно затверджених наказами Міністерства фінансів України та Положення про документальне забезпечення записів в бухгалтерському обліку від 24.05.1995 № 88 і наказу Державного управління статистики України від 29.12.95 р. № 352 «Про затвердження типових форм первинного обліку», яким затверджено типові форми з бухгалтерського обліку основних засобів.

Вибуття основних засобів з підприємства оформляється актом на списання основних засобів (ф. № ОЗ-3), у якому вказується причина вибуття, первісна вартість об'єкта, що вибуває, сума нарахованого зносу, залишкова вартість, витрати, пов'язані з вибуттям (реалізацією, ліквідацією), а також сума одержаного доходу. На підставі оформлених актів роблять відповідні записи в бухгалтерському обліку.

При цьому важливо юридично правильно оформити документи, якими підтверджуються операції вибуття. Майно підприємства може вибувати з нього різними способами як, наприклад за допомогою укладання договору застави, поступки права вимоги, комісії, доручення, спільної діяльності, пайової участі або в результаті присудження підприємству за рішенням суду.

Вибуття майна пов'язане з певним ризиком, тому рекомендується з достатньою відповідності підходити до підготовки документів, що супроводжують угоду з вибуттям необоротних активів. Укладання договору – лише вершина айсберга, під якою ховається велика ділянка переддоговірної роботи. Розглянемо основні етапи договірной роботи при вибутті основних засобів (табл. 3).

Таблиця 3

Основні етапи договірної роботи при вибутті основних засобів

Етапи	Питання, на які слід звернути увагу
1. Перевірка правомірності контрагента на відчуження	Правомірність володіння майном
	Орган, що приймає рішення про відчуження майна
	Повноваження особи на підписання договору з боку контрагента
	Право третіх осіб на майно, що придбавається
2. Узгодження умов договору з контрагентом	Істотні умови
3. Укладання договору	Проста письмова форма договору
	Нотаріальне посвідчення договору
	Державна реєстрація договору
4. Фактична передача майна	Стан майна, яке передається, повинен відповідати зафіксованим у договорі умовам
5. Реєстрація (у певних випадках) власності або права на неї	Придбавається транспортний засіб
	Придбавається нерухомість
	Придбавається земельна ділянка чи інше

*Джерело: власне розроблення

При організації бухгалтерського обліку операцій щодо вибуття основних засобів необхідно вирішити наступні питання: визначення переліку документів, які є необхідними при оформленні операцій з вибуття основних засобів за кожною причиною (безоплатна передача, продаж, ліквідація чи інше); забезпечення точного виконання інструкцій щодо порядку списання непридатних основних засобів; встановлення графіка документообігу і порядку синтетичного та аналитичного обліку вибуття основних засобів [16, с. 143].

Юридичною підставою для вибуття основних засобів може бути розпорядження вищестоячої організації про безоплатну передачу, або продаж основних засобів іншим підприємствам, розпорядження керівництва підприємства і висновок постійно діючої комісії спеціалістів про доцільність ліквідації як морально застарілого обладнання та те, що не підлягає ремонту або у зв'язку з впровадженням нової техніки [16, с. 143].

Основні засоби можуть бути продані на будь-якому етапі експлуатації, незалежно від відсотка зносу. Принциповим моментом при продажу повністю зношених основних засобів є укладання договору купівлі-продажу, вартість якого повинна бути визначена для цілей оподаткування з урахуванням звичайних цін [17, с. 7]. Найпоширенішою формою вибуття основних засобів з підприємств є їх реалізація за грошові кошти. Облікові особливості для основних засобів, які підприємство утримує для продажу, встановлено П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність». Відповідно до п. 1 розд. II даного П(С)БО, підприємство визнає об'єкти необоротних активів, що утримуються для продажу, при дотриманні умов, які наведені на рис. 4.

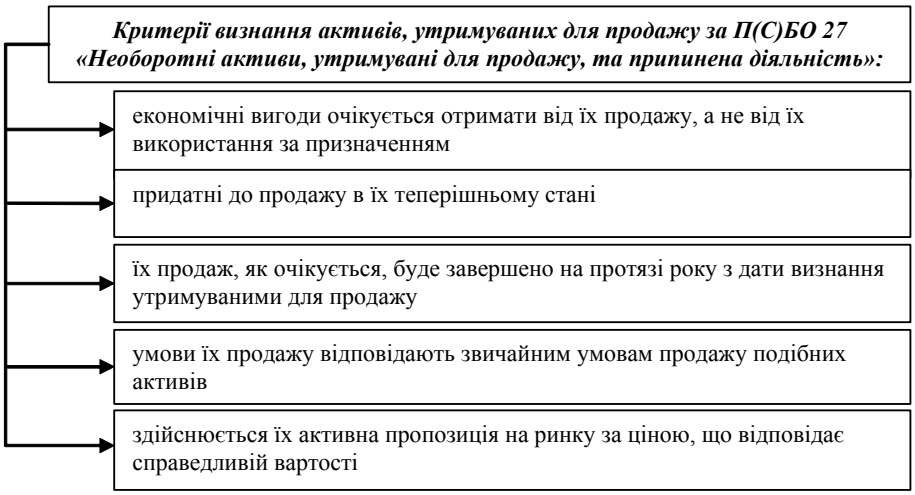


Рис. 4. Критерії визнання активів, утримуваних для продажу (розроблено автором на основі [18])

До необоротних активів, утримуваних для продажу (активів для продажу), належать основні засоби, які підприємство вирішило продати та відносно яких виконуються наведені критерії. У випадку, коли актив задовольняє вищезазначені умови, об'єкт необоротних активів переводиться до складу оборотних активів записом за дебетом субрахунку 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу» рахунку 28 «Товари» у кореспонденції з кредитом рахунків 10 «Основні засоби», 11 «Інші необоротні матеріальні активи», 15 «Капітальні інвестиції». Сума зносу переведеного об'єкта необоротних активів списується за дебетом субрахунку 13 «Знос (амортизація) необоротних активів» у кореспонденції з кредитом рахунків 10 «Основні засоби», 11 «Інші необоротні матеріальні активи». При цьому при вибутті об'єктів необоротних активів, які раніше були переоцінені, сума перевищення усіх дооцінок цього об'єкта за час до його вибуття над сумою уцінок за цей період відображається за дебетом субрахунку 41 «Капітал у дооцінках» і кредитом субрахунку 441 «Прибуток нерозподілений».

Дохід від реалізації необоротних активів, що утримуються для продажу, відображається за кредитом субрахунку 712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів». При цьому балансова вартість реалізованих активів списується у дебет субрахунку 943 «Собівартість реалізованих виробничих запасів».

Згідно з п. 188.1 ПКУ [19] при продажу об'єкта необоротних активів база оподаткування визначається виходячи з їх договірної (контрактної) вартості, але не нижче від звичайних цін з урахуванням загальнодержавних податків і зборів.

Існує також можливість виникнення ситуації, за якої актив не реалізували. В цьому випадку потрібно знов перевести необоротний актив, утримуваний для продажу, до складу основних засобів, при цьому додатково нараховувати амортизацію і здійснювати переоцінку або визначати чисту вартість реалізації чи вартість використання. Крім того, виникнуть ще більші розбіжності між бухгалтерським і податковим обліком необоротних активів, адже в податковому обліку не передбачено припинення нарахування їх амортизації у зв'язку з майбутньою реалізацією [20].

Хома С. В. [21, с. 20] пропонує вилучити субрахунок 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу» рахунку 28 «Товари» та ввести субрахунок 185 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу» рахунку 18 «Довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи».

Наумчук О. А. [22, с. 224] вважає, що перегрупування активів, тобто переведення їх зі складу необоротних активів до складу запасів і обліку на субрахунку 286 «Необоротні активи та групи вибуття, призначені для продажу», доцільне за наявності програми розвитку системи управління економічними процесами підприємства, і є наслідком зміни загальної концепції обліку на підприємстві в разі визнання його неплатоспроможним, реорганізації або ліквідації.

При безоплатній передачі необоротних активів у бухгалтерському обліку підприємства, згідно з п. 33-34 П(С)БО 7 «Основні засоби», об'єкт необоротних активів вилучається з активів (списується з балансу) [23].

У зв'язку з тим, що безоплатне передача необоротних активів є їх вибуттям, підприємство відображає витрати, пов'язані з такою операцією, на субрахунку 976 «Списання необоротних активів». Сума нарахованого зношення щодо безоплатно наданих необоротних активів відображається за дебетом субрахунку 131 «Зношення основних засобів» у кореспонденції з кредитом рахунка 10 «Основні засоби». При передачі необоротних активів слід мати на увазі, що іноді підприємство придбає об'єкт необоротних активів з метою подальшої передачі і не збирається використовувати у своїй діяльності. У цьому випадку таке майно не матиме ознак необоротних активів (п. 4 П(С)БО 7), а буде для підприємства товаром, що обліковується на субрахунку 281 «Товари на складі».

Дохід від такої операції у бухгалтерському обліку не визнається, оскільки не відповідає критеріям, установленим П(С)БО 15 «Дохід». З урахуванням такої норми підприємство, яке передає майно, в жодному разі не повинне відображати передачу через рахунки 70-78.

Вибуття основних засобів може відбуватися також внаслідок виходу учасників чи засновників з господарського товариства, підприємства. Відповідно до ст. 148 ЦКУ учасник товариства має право вийти з його складу у будь-який момент за умови, що він письмово попередив про свій намір товариство не менш як за три місяці до виходу, якщо інший строк не встановлено статутом [24].

Вихід учасника з товариства супроводжується низкою обов'язків товариства перед учасником. Зокрема, перелік таких обов'язків регулює ст. 54 Закону України «Про господарські товариства» [25], згідно з якою товариство зобов'язане виплатити учаснику, що виходить:

1) при виході учасника з товариства з обмеженою відповідальністю йому виплачується вартість частини майна товариства, пропорційна його частці у статутному капіталі. Виплата провадиться після затвердження звіту за рік, в якому він вийшов з товариства, і в строк до 12 місяців з дня виходу. На вимогу учасника та за згодою товариства вклад може бути повернуто повністю або частково в натуральній формі.

2) учаснику, який вибув, виплачується належна йому частка прибутку, одержаного товариством в даному році до моменту його виходу. Майно, передане учасником товариству тільки в користування, повертається в натуральній формі без винагороди.

Відповідно до п. 146.16 ПКУ [19] у разі ліквідації необоротних активів за рішенням платника

податку або в разі якщо з незалежних від нього обставин необоротні активи (їх частина) зруйновані, викрадені чи підлягають ліквідації, або платник податку змушений відмовитися від використання таких необоротних активів внаслідок загрози чи неминучості їх заміни, руйнування або ліквідації, платник податку у звітному періоді, в якому виникають такі обставини, збільшує витрати на суму вартості, яка амортизується, за вирахуванням сум накопиченої амортизації окремого об'єкта необоротних активів.

Аналіз організації аналітичного обліку необоротних активів на підприємствах свідчить про доцільність удосконалити аналітичний облік вибуття в розрізі причин вибуття шляхом використання наступних субрахунків:

976.1 «Списання безоплатно переданих необоротних активів»;

976.2. «Списання ліквідованих необоротних активів»;

976.2.1. «Списання необоротних активів в результаті фізичної зношеності»;

976.2.2. «Списання необоротних активів в результаті моральної застарілості»;

976.2.3. «Списання необоротних активів в результаті надзвичайних подій»;

976.2.4. «Списання необоротних активів в результаті крадіжки»;

976.2.4. «Списання необоротних активів в результаті інших незалежних від підприємства подій», що дозволить користувачам облікової інформації прослідкувати тенденцію вибуття необоротних активів за причинами. Вважаємо, що такий аналітичний облік для внутрішнього користування на підприємстві дозволить суб'єкту господарювання підвищити ефективність контролю і бухгалтер зможе оперативно надати інформацію управлінському персоналу для прийняття рішень.

Вплив господарських операцій з вибуття основних засобів на фінансовий стан і результати діяльності підприємства узагальнено в табл. 4.

Таблиця 4

Вплив господарських операцій з вибуття основних засобів на фінансовий стан і результати діяльності підприємства [26, с. 179]

№ з/п	Зміст господарської операції	Вплив на фінансовий стан і результати діяльності підприємства
1	Безоплатна передача	На величину витрат від безоплатної передачі основних засобів зменшується чистий прибуток або нерозподілений прибуток минулих років. Зменшується вартість основних засобів
2	Внесок до статутного капіталу іншого підприємства	На вартість переданих основних засобів збільшуються інвестиції підприємства
3	Продаж	Формується фінансовий результат (прибуток чи збиток) від іншої реалізації, який збільшує (зменшує) прибуток підприємства. Зменшується розмір основних засобів, підвищується ліквідність балансу. Однак оцінка даної операції повинна в першу чергу відбуватися з точки зору виробничої потреби підприємства в об'єктах основних засобів, що реалізуються, можливості їх заміщення іншими
4	Ліквідація	Фінансовий результат визначається за кожним об'єктом, що ліквідується. При цьому підприємство, як правило, отримує збитки, які можуть бути зменшені на суму матеріальних цінностей, отриманих від ліквідації

При вибутті основних засобів основні проблеми у бухгалтерів виникають в зв'язку з оподаткуванням як податком на прибуток, так і податком на додану вартість, але ці проблеми в даної статті не розглядаються.

Висновки

1. Огляд питання вибуття основних засобів відкрив проблему стосовно розкриття сутності самого поняття у нормативно-правовій базі. Законодавчі акти України з фінансового обліку та оподаткування не узгоджуються між собою у термінах, що застосовуються для характеристики засобів виробництва, та визначення їх шляхів вибуття. Тому доцільним на законодавчому рівні визначити термін «вибуття основних засобів».

2. Для удосканалення інформаційного забезпечення процесу управління основними засобами та іншими необоротними активами запропонована система аналітичних рахунків з подальшим її включенням до робочого плану рахунків підприємств.

Література

1. Большой бухгалтерский словарь / [ред.-упоряд. А. Н. Азрилиян]. – М. : Институт новой экономики, 1999. – 574 с.

2. Большой экономический словарь / [авт.-уклад. Борисов А. Б.]. – М. : Книжный мир, 2003. – 895 с.

3. Загородній А. Г. Облік і аудит: Термінологічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Г. О. Партин – Львів : "Центр Європи", 2002. – 671 с.

4. Сопко В. В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / В.В. Сопко, В.П. Завгородній. – К. : КНЕУ, 2004. – 411 с.

5. Жолнер І. В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / І. В. Жолнер – К. : ЦУЛ, 2012. – 368 с.

6. Економічний словник-довідник / [ред.-упоряд. С. В. Мочерний]. – Київ : Феміна, 1995. – 368 с.

7. Справочник-словарь бухгалтера / А. Ю. Редько, В. Г. Барановская, Т. В. Горбачева и др. – К. : Друкар, 1996. – 178 с.

8. Облік, контроль та аналіз: словник-довідник / [ред.-упоряд. В. П. Пантелеев, В. О. Шевчук] / Я. І. Пилипенко, В. П. Пантелеев, В. О. Шевчук та ін. – К. : Бізнес Медіа Консалтинг, 2011. –368 с.

9. Фигурнов Е. Б. Управление предприятием : словарь-справочник / Е. Б. Фигурнов. – М. : Профиздат, 1990. – 336 с.

10. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – [2-е изд., испр.]. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с.

11. Ожегов С.И. Словарь русского язика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.jobtoday.com.ua/slovar/slovo.php?gnm=4657.

12. Кусайкіна Н. Д. Сучасний тлумачний словник української мови [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.hurtom.com/culture/music/6567-suchasnijj-tlumachnijj-slovnik-ukransko.html.

13. http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe?C21COM=F&I21DBN=ARD_EX&P21DBN= ARD&S21FMT&S21ALL&Z21ID

14. Зінкевич О. В. Дослідження окремих питань методики обліку вибуття основних засобів : мат. міжнарод. наук.-практ. конф., 27-28 травня 2004 р. / відп. ред. Я. А. Гончарук, В. В. Апопій, В. С. Загорський. – Львів : ПП “Компакт-ЛВ”, 2004. – 398 с.

15. Ганін В. І. Теоретичні основи бухгалтерського обліку : навч. посіб. / В. І. Ганін, Т. В. Синиця. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 236 с.

16. Шмигель А. Д. Организация бухгалтерского учета в промышленности / Шмигель А. Д. – К. : “Вища школа”, 1978. – 208 с.

17. Озерова О. Продаж основних засобів, які замортизовані на 50 відсотків і більше / О. Озерова // Бібліотека головбуха. – 2013. – № 3 (149). – 163 с.

18. П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [Електронний ресурс] : затв. Наказом Мінфіну України № 617 від 07.11.2003 р. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1054-03

19. Податковий кодекс України : станом на 01.04.2017 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755%E0-17.

20. Мельник С. Є. Облік операцій з передачі основних засобів іншим особам [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eztuir.ztu.edu.ua/150/1/425.pdf.

21. Хома С. В. Особливості обліку необоротних активів, утримуваних для продажу / С. В. Хома // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 4. – С. 20–24.

22. Наумчук О. А. Про доцільність обліку необоротних активів, призначених для продажу / О. А. Наумчук // Науковий вісник ДонНУЕТ. Серія Економіка. – 2009. – № 18. – 247 с.

23. П(С)БО 7 «Основні засоби» : затв. Наказом Мінфін України № 92 від 27.04. 2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00

24. Цивільний кодекс України : станом на 01.04.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15.

25. Про господарські товариства [Електронний ресурс] : закон України : [прийнято Верх. Радою 7 липня 2011 р. ; станом на 1 квіт. 2017 р.]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgibin/laws/main.cgi?nreg=1576-12.

26. Економіка: проблеми теорії та практики : збірн. науков. праць. – Дніпропетровськ, 2004. – Випуск 191. Том III. – 318 с.

Надійшла 06.05.2017; рецензент: д. е. н. Зелінська Г. О.

УДК 339.37(045)

КОЦЕРУБА Н. В.
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

У статті досліджуються питання аналітичного забезпечення контролю в системі управління формуванням фінансових результатів підприємства торгівлі. Запропоновано застосування у контрольному процесі методичних прийомів ретроспективного аналізу формування прибутку та рентабельності підприємства. Пропозиції автора спрямовані на підвищення рівня контрольного процесу в системі управління прибутком підприємства.

Ключові слова: підприємство торгівлі, фінансовий контроль, ефективність, доходи, витрати, прибуток.

KOTSERUBA N. V.
Vinnitsya Trade and Economics Institute of KNTEU

FINANCIAL CONTROL IN PROFIT MANAGEMENT SYSTEM OF TRADE ENTERPRISE

The aim of the article consists in providing of efficiency of financial control of profit of trade enterprise. The article directed to on research of methodology of financial control in control system by the profit of trade enterprise. Methodology of financial control of profit of trade enterprise is investigated in the article. The methodical receptions of retrospective analysis of forming and use of profit and algorithms of calculation of indexes of profitability of enterprise are expounded. Application of suggestions is pre-condition of creation of the perfect informative checking of profit of enterprise system.

Keywords: trade enterprise financial control, efficiency, control of incomes, expenses, profit.

Вступ

Актуальність проблеми. В умовах ринку істотно підвищується роль фінансового контролю діяльності підприємства як основного суб'єкту ринкової економіки. Виходячи із загальних критеріїв, економічну діяльність оцінюють з точки зору досягнення максимальних фінансових результатів та ефективності господарювання. Отже, контроль фінансових результатів набуває першочергового значення в системі управління підприємством. Фінансова інформація надзвичайно важлива як для її зовнішніх споживачів (інвесторів, кредиторів, державних установ, постачальників, покупців, посередників тощо), так і для внутрішніх користувачів. Як основний узагальнюючий показник фінансових результатів діяльності підприємства, прибуток є першорядним джерелом формування капіталу, і необхідною умовою забезпечення його фінансової стійкості та платоспроможності. Виходячи з цього, можна стверджувати, що отримання прибутку є однією із стратегічних цілей управління та найважливішим об'єктом фінансового контролю. Прибуток є наслідком (результатом) різноспрямованого руху грошових потоків, що характеризуються доходами і витратами підприємства (чинниками по відношенню до прибутку). Доходи і витрати, як взаємопов'язані чинники утворення прибутку підприємства, мають досліджуватися на всіх етапах їхнього формування. В узагальненому вигляді, прибуток може розглядатися як різниця між доходами, отриманими підприємством за відповідний період внаслідок своєї діяльності, та витратами, здійсненими за той же період для забезпечення цієї діяльності. Отже, фінансовий контроль прибутку підприємства має ґрунтуватись на дослідженні його доходів і витрат. В умовах ринку основними завданнями фінансового контролю є визначення факторів впливу на формування прибутку та оцінка напрямів його раціонального використання з метою забезпечення прибутковості підприємства.

Дане дослідження спрямовано на створення методики фінансового контролю прибутку підприємства як важливої складової інформаційної системи управління фінансово-господарською діяльністю суб'єктів господарювання в умовах реформування економіки України.

Теоретичні та прикладні аспекти контролю фінансових результатів діяльності підприємств висвітлено у працях провідних вітчизняних та зарубіжних вчених. Цим питанням приділили увагу такі фахівці, як Бардаш С.В. [1], Бланк І.О. [2], Коваленко Л.О. [3], Ковальов В.В. [4], Максимова В.Ф. [5], Митрофанов Г.В. [6] та інші.

Метою статті є підвищення рівня контрольованості доходів і витрат як чинників першого ряду по відношенню до фінансових результатів підприємства на основі застосування факторних моделей формування прибутку та коефіцієнтів рентабельності.

Основний розділ

Фінансовий контроль прибутку підприємства торгівлі базується на дослідженні його доходів і витрат, які розглядаються як чинники першого ряду по відношенню до прибутку.

За своїм складом доходи, витрати і прибуток підприємства відповідають напрямам його діяльності. Доходи, які суб'єкт ринкової економіки одержує протягом визначеного періоду, є основою його ефективної діяльності. У загальному визначенні дохід – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження

активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання капіталу (за винятком зростання, обумовленого внесками власників до статутного капіталу) [7]. Ефективне управління доходами базується на їх класифікації за попередньо обґрунтованими ознаками. Основою класифікації доходів є розподілення їх за видом діяльності, наслідком якої є утворення відповідних доходів. За цією ознакою прийнято розрізняти доходи на доходи від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства.

Важливою для контролю доходів є також класифікація за джерелами їх утворення, на основі якої побудовано звіт про фінансові результати [8]. Відповідно до цього звіту дохід підприємства розподіляється на наступні складові: дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; дохід від участі в капіталі; інші фінансові доходи; інші доходи; надзвичайні доходи.

Джерелом формування доходів від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) є виробнича або інша діяльність підприємства, результатом якої є створена і реалізована продукція, реалізовані товари, виконані роботи або надані послуги. Для підприємства торгівлі основною складовою цієї складової доходу є дохід від реалізації товарів.

До складу інших операційних доходів належать: дохід від операційної оренди активів, дохід від операційних курсових різниць, відшкодування вартості раніше списаних активів, дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій) та деякі інші доходи, пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Дохід від участі в капіталі складається з доходів, отриманих від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі в капіталі. товарів.

Інші фінансові доходи включають дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, облік яких ведеться методом участі в капіталі).

До інших доходів належать доходи від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів, доходи від неопераційних курсових різниць та інші доходи, що не пов'язані з операційною діяльністю і виникають у процесі звичайної діяльності підприємства.

Надзвичайні доходи утворюються внаслідок надзвичайних подій або операцій, що відрізняються від звичайної діяльності підприємства і не повторюються часто або регулярно.

Витрати є другим важливим чинником утворення прибутку підприємства. Як суб'єкт ринкової економіки підприємство у процесі функціонування здійснює витрачання ресурсів, від якого залежать його витрати. Витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [9].

Аналогічно до класифікації доходів, витрати розподіляють на класифікаційні групи за двома основними класифікаційними ознаками.

Перший рівень класифікації передбачає розподіл витрат за видами діяльності підприємства. За цією ознакою прийнято розрізняти витрати на операційну, інвестиційну та фінансову діяльність підприємства.

Ефективне управління витратами передбачає здійснення класифікації другого рівня, який вимагає розподілу витрат за напрямами використання (витрачання) коштів. На цьому рівні витрати підприємства розподіляються на наступні групи: витрати, що включаються до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг); адміністративні витрати; витрати на збут; інші операційні витрати; фінансові витрати; втрати від участі в капіталі; інші витрати; надзвичайні витрати [7].

Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.

До адміністративних витрат належать загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства (загальні корпоративні витрати; витрати на службові відрядження та утримання апарату управління і загальногосподарського персоналу; витрати на утримання основних засобів та інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання; амортизація нематеріальних активів; винагороди за професійні послуги; витрати на зв'язок; інші витрати загальногосподарського призначення).

Витрати на збут пов'язані з реалізацією (збутом) продукції (товарів, робіт, послуг). До них належать: витрати пакувальних матеріалів; витрати на ремонт тари; оплата праці продавців та торгових агентів; витрати на рекламу і маркетинг; витрати на передпродажну підготовку товарів; витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом; витрати на утримання основних засобів та інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом; витрати на транспортування; витрати на гарантійний ремонт; інші витрати, пов'язані зі збутом.

Інші операційні витрати складаються з собівартості реалізованих виробничих запасів, сумнівних (безнадійних) боргів та втрат від знецінення запасів; втрат від операційних курсових різниць; визнаних економічних санкцій; відрахувань на забезпечення наступних операційних витрат (крім витрат, що включаються до собівартості реалізованої продукції).

До фінансових витрат належать витрати пов'язані з залученням позикового капіталу.

Втратами від участі в капіталі є збиток, спричинений інвестиціями в асоційовані, дочірні або спільні

підприємства, облік яких здійснюється методом участі в капіталі. Інші витрати складаються із собівартості реалізованих фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів; втрат від неопераційних курсових різниць; втрат від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів; інших витрат від звичайної діяльності (крім фінансових витрат), що не пов'язані з операційною діяльністю.

Надзвичайні витрати підприємства завершують класифікацію витрат за напрямами витрачання коштів. До них належать витрати і втрати, що утворюються у вигляді невідшкодованих збитків від надзвичайних подій (стихійного лиха, пожеж, техногенних аварій тощо).

Прибуток як фінансовий результат діяльності підприємства знаходиться у функціональному зв'язку з доходами і витратами, які по відношенню до нього є чинниками першого ряду. В умовах ринкових економічних відносин саме прибуток є однією з провідних стратегічних цілей управління підприємством та важливим об'єктом фінансового контролю.

Контроль формування прибутку підприємства також здійснюється з урахуванням виду діяльності, яка є джерелом отримання відповідних доходів і здійснення витрат. За кожним видом діяльності можна визначити фінансові результати, узагальнення яких дозволяє оцінити операційний, звичайний і чистий прибуток підприємства.

Для оцінки впливу кожного чинника на формування фінансових результатів доцільно застосувати адитивні моделі, побудовані на основі звіту про фінансові результати, які мають наступний вигляд:

$$П_i = \Sigma Д_j - \Sigma B_k , \quad (1)$$

де $П_i$ – прибуток (фінансовий результат) відповідного виду діяльності: П1 – фінансовий результат від операційної діяльності; П2 – фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування; П3 – чистий прибуток;

$Д_j$ – вид доходів, що формують прибуток відповідного виду діяльності;

B_j – вид витрат, що здійснюються для забезпечення відповідного виду діяльності.

Залежно від того, які види доходів та витрат включено до наведеного вище алгоритму, здійснюється моделювання утворення операційного, звичайного або чистого прибутку.

Вплив факторів на зміну чистого прибутку за даною модель розраховується методом прямого рахунку.

Адитивні моделі детермінованого факторного фінансових результатів досить докладно розглядаються у спеціальній економічній літературі .

Для оцінки впливу факторів на показники прибутку у фінансовому контролі застосовуються мультиплікативні моделі факторного аналізу. Далі запропоновано ряд мультиплікативних моделей, які відповідають вимогам ПСБО 3 [8] до структури та змісту звіту про фінансові результати:

$$П_1 = Д_1 \cdot R_1 , \quad (2)$$

$$П_2 = Д_2 \cdot R_2 , \quad (3)$$

$$П_3 = Д_3 \cdot R_3 , \quad (4)$$

де Д1 – дохід, що формує операційний прибуток;

Д2 – дохід, що формує від звичайної діяльності до оподаткування;

Д3 – дохід, що формує чистий прибуток;

R1 – операційна рентабельність (рівень прибутку від операційної діяльності по відношенню до доходу від реалізації продукції);

R2 – загальна рентабельність (рівень прибутку від звичайної діяльності до оподаткування по відношенню до доходу від звичайної діяльності);

R3 – чиста рентабельність (рівень чистого прибутку по відношенню до доходу підприємства).

Методика факторного аналізу за наведеними вище моделями докладно розглядається у працях фахівців з фінансового менеджменту [4] та фінансового аналізу [6].

Залученню до контролю більшого масиву даних сприяє застосування детермінованих багатофакторних моделей формування прибутку.

На особливу увагу заслуговує чотирьохфакторна мультиплікативна модель, яка характеризує залежність чистого прибутку (П3) від чотирьох важливих чинників: власного капіталу (К), коефіцієнта мультиплікації капіталу (k1), коефіцієнту дохідності активів (k2) та чистої рентабельності господарської діяльності (R3). Вказану залежність характеризує наступний алгоритм:

$$П_3 = K \cdot k_1 \cdot k_2 \cdot R_3 . \quad (5)$$

Показник власного капіталу (К) обчислюється за середньою хронологічною, виходячи з даних, які містяться у пасиві балансу підприємства.

Коефіцієнт мультиплікації капіталу (k1) характеризує здатність власного капіталу створювати активи і представляє собою відношення середньорічних залишків активів до середньорічних залишків власного капіталу підприємства.

Коефіцієнт дохідності активів (k2) дозволяє оцінити ефективність використання активів

підприємства і обчислюються як відношення доходу, що формує чистий прибуток (Д3) до середньорічних залишків активів, які визначаються за середньою хронологічною, виходячи з даних, які містяться в активі балансу.

Схожа модель може бути використана для оцінки впливу чинників рентабельність власного капіталу (R4), яка характеризується співвідношенням чистого прибутку та середніх залишків власного капіталу:

$$R_4 = k_1 \cdot k_2 \cdot R_3 . \quad (6)$$

Зв'язок між чинниками та результативними показниками у наведених моделях є функціональним, отже, факторний аналіз чистого прибутку та рентабельності власного капіталу на їхній основі може здійснюватись за допомогою модифікованого методу ланцюгових підстановок, який докладно описаний в економічній літературі [4, 6].

Дослідження джерел формування чистого прибутку вимагає залучення до контрольного процесу показників власного капіталу (К), зобов'язань (З) і коефіцієнту рентабельності активів (R5).

Розрахунки здійснюються за наступними алгоритмами:

$$П_K = K \cdot R_5 , \quad (7)$$

$$D_K = \frac{П_K}{П} \cdot 100\% , \quad (8)$$

$$П_З = З \cdot R_5 , \quad (9)$$

$$D_З = \frac{П_З}{П} \cdot 100\% , \quad (10)$$

де Пк– сума чистого прибутку підприємства, отриманого внаслідок використання власного капіталу у господарській діяльності;

К– середні залишки власного капіталу;

R5– рентабельність активів підприємства;

D_K – частка чистого прибутку підприємства, отриманого внаслідок використання власного капіталу у господарській діяльності;

П– загальна сума чистого прибутку підприємства;

ПЗ– сума чистого прибутку підприємства, отриманого внаслідок використання позикового капіталу у господарській діяльності;

З– середні залишки зобов'язань;

$D_З$ – частка чистого прибутку підприємства, отриманого внаслідок використання позикового капіталу у господарській діяльності.

На завершення контрольного процесу доцільно розглянути динаміку коефіцієнтів, які характеризують рентабельність підприємства торгівлі.

У запропонованих вище факторних моделях застосовано коефіцієнти операційної, загальної та чистої рентабельності господарської діяльності, а також коефіцієнти рентабельності активів і капіталу.

З метою підвищення рівня фінансового контролю доцільно сформувати систему показників рентабельності, які характеризують ефективність операційної діяльності (табл. 1) та ефективність використання активів і капіталу (табл. 2).

Незалежно від того, до якої групи віднесено показники рентабельності, позитивна оцінка надається за умови, якщо показник має додатне значення, тобто для нього характерна нерівність $R > 0$. Крім цього, важливим є дослідження динаміки показників рентабельності, за наслідком якого негативно оцінюється зниження показників порівняно з попереднім періодом. Так само і недосягнення планових значень заслуговує на негативну оцінку і вимагає втручання з метою підвищення рентабельності.

У табл. 1 наведено перелік рекомендованих для застосування у фінансовому контролі прибутку показники операційної рентабельності, диференційовані за джерелами доходу і напрямами витрачання коштів: загальна операційна рентабельність (R1), рентабельність основної діяльності (R11), рентабельність операційних витрат (R12), рентабельність виробничих витрат (собівартості) (R13).

Обчислення показників операційної рентабельності здійснюється як співвідношення відповідного виду прибутку (прибуток від основної, операційної або звичайної діяльності) до доходів або витрат, які формують цей прибуток.

Показники загальної (R2) та чистої (R3) рентабельності господарської діяльності підприємства торгівлі, які розглянуто вище, доцільно доповнити показниками рентабельності активів і капіталу, до яких належать: чиста рентабельність активів (R5), чиста рентабельність оборотних активів (R51), чиста рентабельність матеріальних активів (R52), чиста рентабельність виробничих активів (R53), чиста рентабельність власного капіталу (R4). Показники рентабельності активів і капіталу обчислюються як співвідношення чистого прибутку та середніх залишків відповідних активів або капіталу.

Таблиця 1

Показники, рекомендовані для застосування у фінансовому контролі операційної рентабельності торговельних підприємств

Показники, рекомендовані для застосування у фінансовому контролі операційної рентабельності	Причини, що обумовлюють негативну оцінку	Орієнтовні рекомендації, спрямовані на підвищення операційної рентабельності
1. Операційна рентабельність 1.1 Загальна операційна рентабельність (R_1) 1.2. Рентабельність основної діяльності (R_{11}) 1.3 Рентабельність операційних витрат (R_{12}) 1.4 Рентабельність виробничих витрат (собівартості) (R_{13})	Перевищення операційних витрат над операційними доходами.	1. Виявлення збиткових структурних підрозділів. 2. Заходи щодо збільшення операційних доходів. 3. Заходи щодо ефективного використання ресурсів підприємства і зниження на цій основі рівня витрат.

Таблиця 2

Показники, рекомендовані для застосування рентабельності активів і капіталу торговельних підприємств

Показники, рекомендовані для застосування у фінансовому контролі рентабельності активів і капіталу	Причини, що обумовлюють негативну оцінку	Орієнтовні рекомендації, спрямовані на підвищення рентабельності активів та капіталу
1. Рентабельність активів 1.1. Чиста рентабельність активів (R_5) 1.2.Чиста рентабельність оборотних активів (R_{51}) 1.3. Чиста рентабельність матеріальних активів (R_{52}) 1.4. Чиста рентабельність виробничих активів (R_{53}) 2. Чиста рентабельність власного капіталу (R_4)	Перевищення витрат над доходами. Неефективне використання активів підприємства.	1. Виявлення збиткових структурних підрозділів. 2. Заходи щодо збільшення операційних доходів. 3. Заходи щодо ефективного використання активів підприємства. 4. Заходи щодо додаткових активів, які є джерелом утворення прибутку

Висновки

Використання у фінансовому контролі прибутку аналітичних методів дослідження є передумовою створення досконалої інформаційної системи управління формуванням фінансових результатів підприємства. Побудова системи абсолютних і відносних показників, що безпосередньо впливають на формування прибутку, дозволила запропонувати ряд факторних моделей, застосування яких є передумовою своєчасного виявлення та недопущення подальшого розвитку негативних явищ. Ігнорування недоліків, що виникають у процесі управління фінансовими результатами господарської діяльності може стати причиною як втрати прибутку, так і зниження рентабельності торговельного підприємства.

Література

1. Бардаш С.В. Економічний контроль в Україні: системний підхід : монографія / Бардаш С.В. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 656 с.

2. Бланк І.О. Фінансове забезпечення розвитку підприємств / за ред. проф. Бланка І.О. – К. : КНТЕУ, 2011. – 344 с.

3. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник / Коваленко Л.О., Ревньова Л.М. – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2005. – 485 с.

4. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент / Ковалев В.В. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 767 с.

5. Максимова В.Ф. Контроль в управлінні економічними процесами на підприємстві : [навчальний посібник] / В.Ф. Максімова. – Суми : ВТД "Університетська книга", 2008. – 190 с.

6. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Г.В. Митрофанов, Г.О. Кравченко, Н.С. Барабаш та ін. / за ред. Г.В. Митрофанова. – К. : КНТЕУ, 2001. – 301 с.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 15 “Доход” : затв. наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 року.

8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 “Звіт про фінансові результати” : затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 № 87.

9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16 “Витрати” : затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 року.

Надійшла 19.05.2017; рецензент: д. е. н. Денисюк О. М.

УДК 65.012

МОМОТ Т. В., ШАПОВАЛ Г. М., ПАНОВ В. В.
Харківський національний університет міського господарства ім. О.М. Бекетова

СТРАТЕГІЧНИЙ МОНІТОРИНГ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено поняття стратегічного моніторингу в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства, охарактеризовано концептуальні засади стратегічного моніторингу в системі фінансово-економічної безпеки підприємства та визначено послідовність етапів стратегічного моніторингу основних показників фінансово-економічної безпеки для забезпечення її високого рівня.

Ключові слова: стратегічний моніторинг, фінансово-економічна безпека підприємства.

MOMOT T. V., SHAPOVAL G. M., PANOV V. V.
O.M. Beketov National University of Municipal Economy in Kharkiv

STRATEGIC MONITORING IN SYSTEM OF ENTERPRISE FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY PROVIDING

The purpose of the paper is to improve the definition of strategic monitoring in system of enterprise financial and economic security, to determine the conceptual bases and procedure of strategic monitoring in system of enterprise financial and economic security. The concept of strategic monitoring has been defined and its role in providing of enterprise financial and economic security has been justified in the paper. Conceptual foundations of strategic monitoring in system of financial and economic security have been characterized, namely: objects and subjects of strategic monitoring, goals and objectives, principles and functions have been defined, and also the procedure for strategic monitoring of enterprise financial and economic security has been defined. The sequence of stages of financial and economic security key indicators strategic monitoring has been defined to ensure the high level of financial and economic security, which includes not only collection and analysis of information on the subject of strategic monitoring, and development of protection methods against identified threats and their prevention by conducting ongoing rapid test indicators of financial and economic security. Thus, strategic monitoring in system of financial and economic security providing fulfills functions of strategic management and strategic analysis and planning of the company, based on the analysis of information about the risks of external and internal environment of the company to ensure the stability and efficiency of its operations and a high level of financial and economic security in a strategic perspective.

Keywords: strategic monitoring, financial and economic security of enterprise.

Вступ

Забезпечення фінансово-економічної безпеки відіграє досить важливу роль при формуванні стратегії стійкого розвитку підприємства. Так, економічна безпека характеризує спроможність підприємства до життєздатності та вказує на перспективи його розвитку, динамічну економічну стійкість і конкурентоспроможність, а фінансова безпека свідчить про «забезпеченість, захищеність та ефективність політики формування, використання і розвитку другого за важливістю (після праці) чинника виробництва – капіталу, виступаючи таким чином найбільш важливою функціональною складовою економічної безпеки» [1].

Для забезпечення стійкого стану системи фінансово-економічної безпеки підприємства необхідна реалізація комплексу заходів щодо створення адекватного умовам ринкової економіки механізму стратегічного управління діяльністю підприємства, найважливішою складовою якого є стратегічний моніторинг.

Система фінансово-економічної безпеки підприємства вимагає постійного оновлення, щоб бути здатною адекватно реагувати на обставини, які постійно змінюються. З цією метою проводиться стратегічний моніторинг найважливіших параметрів функціонування системи фінансово-економічної безпеки, реалізується алгоритм раннього попередження негативних, руйнівних процесів на різних рівнях стратегічного управління підприємством з точки зору критеріїв фінансово-економічної безпеки, визначаються потенційні і реально існуючі загрози фінансово-економічній безпеці, вживаються необхідні заходи з протидії цим загрозам.

Недостатній рівень розробки теорії та методології стратегічного моніторингу функціонування та розвитку системи фінансово-економічної безпеки є однією з причин, які ускладнюють прийняття управлінських рішень щодо підвищення ефективності та стійкості функціонування даної системи.

Основна частина

Аналіз останніх досліджень чи публікацій. Важливість стратегічного моніторингу в діяльності підприємства підкреслюється в роботах зарубіжних вчених, проте моніторинг здебільшого розглядається як фактор стратегічного розвитку підприємств з метою запобігання їх банкрутству [2], як елемент системи стратегічного управління підприємством [3], як один з етапів процесу стратегічного планування [4], як елемент системи створення вартості для усіх стейкхолдерів компанії [5]. Українські вчені розглядають моніторинг в основному без прив'язки до стратегічних аспектів управління підприємством. Моніторинг

здебільшого трактується як система спостереження та безперервного інформування керівництва про виконання усіх завдань і доручень, передбачених бізнес-планом, що охоплює всі рівні – від робочих місць, дільниць, бригад до управління виробництвами і фірмою загалом [6]. Моніторинг також визначається як «система постійної оцінки всіх сторін діяльності підприємства, його підрозділів, керівників, співробітників з точки зору своєчасного та якісного виконання завдань стратегічного плану і виявлення відхилень фактичних результатів від передбачуваних» [7]. Моніторинг також розглядають як інструмент активного управління, який «дозволяє забезпечувати більш високий рівень гнучкості й адаптивності фінансового планування, формує механізм швидкого реагування на внутрішні та зовнішні зміни, а також створює ефективні умови для забезпечення економічної безпеки підприємств» [8]. Зважаючи на проведений аналіз літературних джерел доцільним є узагальнення міжнародного досвіду та доповнення вітчизняних розробок для вдосконалення підходів до стратегічного моніторингу діяльності підприємств у системі їх економічної безпеки.

Постановка завдання. Тому метою дослідження є удосконалення визначення стратегічного моніторингу в системі фінансово-економічної безпеки підприємства, визначення концептуальних основ та порядку проведення стратегічного моніторингу в системі фінансово-економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу. У результаті аналізу різних понять моніторингу в рамках конкретних сфер його застосування можна прийти до висновку, що під стратегічним моніторингом в системі фінансово-економічної безпеки слід розуміти метод вивчення результатів функціонування підприємства, заснований на періодичному спостереженні за сукупністю фінансово-економічних показників діяльності підприємства, кількісній та якісній оцінці обраних параметрів і обчисленні змін у часі кожного з них, в результаті чого стає можливим прогнозування зміни термінів якісних переходів системи з одного стану в інший для забезпечення стійкого розвитку підприємства у стратегічній перспективі та забезпечення високого рівня фінансово-економічної безпеки.

Належна організація системи стратегічного моніторингу сприятиме адаптації підприємства до змін внутрішнього та зовнішнього середовища, дозволить підвищити обґрунтованість управлінських рішень за рахунок своєчасної розробки заходів щодо усунення впливу негативних факторів на результати та фінансово-економічну безпеку діяльності підприємства [9].

Організація стратегічного моніторингу повинна ґрунтуватися, насамперед, на принципах репрезентативності та економічності. Це означає, що зібрана інформація повинна бути адекватною відстежуваному об'єкту моніторингу; представницькою, що дозволяє використовувати її для оцінки явищ і процесів при мінімальному обсязі проведених спостережень.

Одним з найважливіших принципів стратегічного моніторингу є принцип цілеспрямованості, сутність якого полягає в тому, що вся система відстеження стану фінансово-економічної безпеки повинна бути націлена на вирішення конкретних управлінських завдань, що виникають при відхиленні господарської системи від цільової функції. Реалізація даного принципу дозволяє уникнути інформаційної надмірності, а також створює передумови для формування ефективної системи інформаційно-аналітичної підтримки прийняття управлінських рішень щодо забезпечення високого рівня фінансово-економічної безпеки.

Стратегічний моніторинг фінансово-економічної безпеки здійснюється на основі принципу безперервності спостереження за станом об'єкта моніторингу з урахуванням фактичного стану і тенденцій розвитку потенціалу даного об'єкта, а також стану розвитку національної економіки, політичної обстановки в країні і дії інших факторів загальносистемного характеру.

Основною метою стратегічного моніторингу є інформаційне забезпечення різних рівнів управління системою фінансово-економічної безпеки підприємства.

Інформаційне забезпечення стратегічного моніторингу фінансово-економічної безпеки повинно відповідати параметрам стратегії розвитку компанії. Це дозволить виключити надлишок інформації, а також скоротити час на її обробку. При цьому отриману інформацію необхідно систематизувати для подальшого аналізу.

Формалізація аналітичних матеріалів передбачає вирішення завдань, пов'язаних з вибором методів і моделей аналізу системи фінансово-економічної безпеки. Це прямо залежить від якості зібраної інформації, наявності технічного та програмного забезпечення, а також кваліфікованих фахівців.

Завдання стратегічного моніторингу:

- спостереження за ходом розвитку підприємства та його структурних підрозділів, збір, обробка та аналіз даних про їх діяльність;
- виявлення деструктивних тенденцій і процесів розвитку потенціалу підприємства, відхилень від встановлених завдань у планах соціально-економічного розвитку структурних підрозділів і підприємства в цілому;
- інформаційне забезпечення органів управління підприємством та його структурних підрозділів, а також існуючих і потенційних інвесторів про рівень економічної ефективності підприємства та факторів, що її визначають, з метою прийняття обґрунтованих управлінських рішень;
- визначення причин, джерел, характеру і інтенсивності впливу загроз фінансово-економічної безпеки підприємства;

- прогнозування наслідків реалізації загроз фінансово-економічної безпеки підприємства;
- системно-аналітична робота з вивчення ситуації, що склалася і тенденцій її розвитку, розробка на цій основі цільових заходів щодо відбиття загроз фінансово-економічної безпеки підприємства.

Об'єкти моніторингу – підприємство і його структурні підрозділи.

Суб'єкти моніторингу – це власники та менеджери підприємства, які проводять аналіз його діяльності та рівня економічної безпеки, а також органи державного управління, які здійснюють контроль за діяльністю підприємства, зовнішні аудитори, існуючі та потенційні інвестори та інші зацікавлені особи.

Стратегічний моніторинг фінансово-економічної безпеки підприємства проводиться на всіх рівнях управління підприємством. Він є результатом взаємодії всіх зацікавлених служб підприємства.

Порядок проведення стратегічного моніторингу рівня фінансово-економічної безпеки підприємства показаний на рис. 1.

Рис. 1. Склад і послідовність процесу проведення стратегічного моніторингу рівня фінансово-економічної безпеки підприємства

Стратегічний моніторинг доцільно проводити за усіма підсистемами безпеки підприємства, такими як економічна безпека, фінансова безпека, технологічна та виробнича безпека, екологічна безпека, інформаційна безпека та кадрова безпека, так як безпека кожного зазначеного елементу впливає на загальний рівень фінансово-економічної безпеки підприємства [10].

У процесі стратегічного моніторингу необхідно визначати, які з показників, що характеризують різні підсистеми безпеки підприємства, перевищили порогові значення або наближаються до них.

Так, система моніторингу операційної діяльності підприємств націлена в першу чергу на раннє виявлення різних збоїв і недоглядів в операційній діяльності, потенційно небезпечних з точки зору ймовірності погіршення фінансово-економічного стану. Система моніторингу здатна розпізнати чи насувається криза, оперативно відреагувати на неї, зменшити ступінь ризику і уникнути катастрофічних наслідків.

Таким чином, можна визначити наступні функції стратегічного моніторингу в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки: 1. Спостереження за зовнішнім середовищем функціонування підприємства та збір інформації про можливі загрози фінансово-економічній діяльності підприємства. Результатом спостереження є збір даних про основні показники фактичного стану середовища, фактори, що є загрозою фінансово-економічній безпеці у стратегічній перспективі. 2. Спостереження за внутрішнім середовищем функціонування підприємства та збір інформації про можливі загрози фінансово-економічній діяльності підприємства. В результаті спостереження збирається інформація про стан складових безпеки підприємства, зокрема: економічної, фінансової, технологічної, виробничої, екологічної, інформаційної та кадрової

безпеки. 3. Аналітична обробка зібраної інформації з метою задоволення потреб користувачів для прийняття управлінських рішень щодо управління фінансово-економічною безпекою у стратегічній перспективі. 4. Оцінка стану фінансово-економічної безпеки та прогнозування її зміни з урахуванням можливостей настання загроз зовнішнього та внутрішнього середовища. 5. Оцінка вірогідності виникнення можливих загроз зі сторони зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства та розроблення пропозицій з їх нейтралізації.

Необхідно зазначити, що в межах стратегії розвитку підприємств моніторинг відіграє досить важливу роль, як складова короткотермінового та стратегічного прогнозування стану фінансово-економічної безпеки [11], тому відстеження показників внутрішнього та зовнішнього середовища діяльності підприємства необхідно проводити постійно, з подальшим стратегічним їх аналізом та внесенням коригуючих змін у процес управління.

З точки зору механізму управління стратегічний моніторинг є підсистемою стратегічного управління, що забезпечує належний рівень знань про показники внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, основні загрози діяльності з метою забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства в системі стратегічного управління.

У системі управління підприємством система стратегічного моніторингу може бути реалізована на трьох рівнях:

1. На нижньому (як інформаційна система про стан і потенційні можливості об’єкта дослідження).

2. На верхньому (як частина системи управління – набір динамічно функціонуючих методик стратегічного аналізу).

3. Як структуроутворюючий елемент організації. Динамічна зміна пріоритетів направлень аналізу, що ґрунтуються на цільовій ознаці може привести до динамічної зміни структури організації [12].

Такий підхід до розроблення методології стратегічного моніторингу дозволить створити управлінський інструмент для здійснення комплексних стратегічних досліджень.

Механізм стратегічного моніторингу в системі фінансово-економічної безпеки може бути представлений у такому вигляді:

1. Методологія стратегічного моніторингу, що забезпечує розуміння шляхів, засобів та можливостей досягнення стратегічних цілей підприємства та забезпечення показників фінансово-економічної безпеки.

2. Розробка концепції системи стратегічного моніторингу, що включає цілі та задачі системи стратегічного моніторингу; моніторинг при різних гіпотезах про стан зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства та основних загрозах діяльності; головні ознаки системи стратегічного моніторингу (принципи та процедури; об’єкти та суб’єкти), інформаційну базу стратегічного моніторингу.

3. Механізм організаційно-економічної реалізації стратегічного моніторингу як підсистеми стратегічного управління підприємством та аналітичного інструменту в системі фінансово-економічної безпеки.

4. Використання методів дослідження середовища функціонування підприємства. Стратегічний моніторинг в такий спосіб постає як вираження кількісного та якісного стратегічного аналізу, що ґрунтується на стратегічних даних, аналіз яких дає змогу здійснювати прогнозування тенденцій та формування напрямків впливу зовнішніх та внутрішніх загроз на фінансово-економічну безпеку підприємства. Суть досліджень за таких умов полягає у побудові механізму формування та корекції стратегій діяльності підприємства для забезпечення високого рівня фінансово-економічної безпеки.

Організаційно-економічний механізм реалізації стратегічного моніторингу в системі фінансово-економічної безпеки буде відрізнятись залежно від масштабів діяльності, організаційно-правової форми та особливостей діяльності підприємства.

Висновки

Стратегічний моніторинг дозволяє визначити пріоритетні напрямки стратегічного розвитку підприємства та його структурних підрозділів, вартість бізнесу, його економічну ефективність і фінансову стійкість, фактори їх підвищення та оцінити рівень фінансово-економічної безпеки діяльності підприємства. Крім того, на основі стратегічного моніторингу можна розробити рекомендації щодо внесення у разі потреби змін у стратегію підвищення економічної ефективності діяльності підприємства.

Основна ціль стратегічного моніторингу в системі фінансово-економічної безпеки полягає у сприянні досягненню цілей підприємства та забезпеченню високого рівня фінансово-економічної безпеки за рахунок забезпечення адекватної реакції підприємства на змінні умови зовнішнього середовища функціонування та внутрішні загрози фінансово-економічній безпеці підприємства. Стратегічний моніторинг сприяє координації цілей діяльності підприємства з ресурсами та необхідними заходами.

Джерелами інформації стратегічного моніторингу можуть бути: показники фінансової звітності, дані синтетичного та аналітичного бухгалтерського обліку, аналітичні форми, які складаються різними підрозділами організації. Інформаційна база системи стратегічного моніторингу є предметом стратегічного аналізу та спостережень за окремими аспектами зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності підприємства.

Таким чином, стратегічний моніторинг в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки виконує як функції стратегічного управління, так і стратегічного аналізу і планування діяльності підприємства, виходячи з результатів аналізу інформації про ризики зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності підприємства для забезпечення стабільності та ефективності його функціонування та високого рівня фінансово-економічної безпеки у стратегічній перспективі.

Література

1. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : монографія / Васильців Т. Г., Волошин В. І., Бойкевич О. Р., Каркавчук В. В. ; [за ред. Т.Г. Васильціва]. – Львів, 2012. – 386 с.

2. Кочетков Е.П. Мониторинг факторов стратегического развития организации с целью предупреждения ее банкротства [Электронный ресурс] / Е.П. Кочетков, М.В. Шевеленко // Стратегии бизнеса : электронный научно-экономический журнал. – 2014. – № 6(8). – Режим доступа : http://www.strategybusiness.ru/jour/article/viewFile/132/127

3. Doroshenko S. V. Strategic monitoring of company's management system [Електронний ресурс] / S. V. Doroshenko, V. Y. Avvakumov // Polythematic journal of scientific publications "DISCUSSION". – 2013. – № 9 (39). – Режим доступу : http://journal-discussion.ru/en/publication.php?id=11

4. Ovidijus Jurevicius (2013) Strategic Management & Strategic Planning Process [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.strategicmanagementinsight.com/topics/strategic-planning-process.html

5. Ивашковская И. В. Стратегический мониторинг создания стоимости для всех стейкхолдеров компании / И. В. Ивашковская // Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего профессионального образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Финансовый университет): Вестник Финансового университета. – 2008. – № 3. – С. 69-85.

6. Дем'яненко М. Я. Фінансовий словник-довідник / М. Я. Дем'яненко. – К. : ІАЕУ ААН, 2003. – 613 с.

7. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2001. – 635 с.

8. Мельник С. І. Фінансовий моніторинг у системі забезпечення економічної безпеки підприємства / С. І. Мельник, Ю. В. Лисий, В. І. Гирович // Львівський державний університет внутрішніх справ: Науковий вісник. – 2016. – № 1. – С. 71–81.

9. Халіна В.М. Фінансово-економічний моніторинг діяльності підприємства: теоретичні аспекти / В.М. Халіна, Т.В. Полозова, П.Я. Пригунов // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 40. – С. 203–207.

10. Мармуль Л. О. Стратегічне управління фінансово-економічною безпекою аграрних та харчових підприємств / Л. О. Мармуль, Т. Г. Величко, Л. П. Рогатіна // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — 2016. — № 2 (34). — С. 47–51.

11. Кохан В. В. Система фінансово-економічної безпеки підприємства / В. В. Кохан // Управління розвитком. — 2014. — № 14. — С. 124–126.

12. Пан Л.В. Особливості створення систем стратегічного моніторингу на українських підприємствах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economy.kpi.ua/files/files/70_kpi_2009.pdf

Надійшла 19.05.2017; рецензент: д. е. н. Рудніченко Є. М.

УДК 338.242:657.6(477)

ЧЕНАШ В. С., ПОДОКОПНА О. Я.
Хмельницький національний університет

ЕКСПЕРТНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЛИШКІВ ТА НЕСТАЧ ТОВАРНО-МАТЕРІАЛЬНИХ ЦІННОСТЕЙ З ВИКОРИСТАННЯМ «НЕОФІЦІЙНОЇ» БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ДОКУМЕНТАЦІЇ

В статті розглянуто сутність поняття «неофіційної» бухгалтерської документації та її склад як об'єкта експертного дослідження. Охарактеризовано особливості дослідження експертом лишків та нестач товарно-матеріальних цінностей з використанням «неофіційних» бухгалтерських документів як залученого фахівця під час проведення аудиту. Виділено та проаналізовано основні етапи експертного дослідження руху товарно-матеріальних цінностей з використанням «неофіційної» бухгалтерської документації.

Ключові слова: «неофіційна» бухгалтерська документація, експертне дослідження, товарно-матеріальні цінності.

CHENASH V. S., PODOKOPNA O. Y.
Khmelnytsky National University

EXPERT RESEARCH OF INVENTORY SURPLUSES AND SHORTAGES WITH "INFORMAL" ACCOUNTING DOCUMENTS

In the article considered the essence of the concept of "informal" accounting documents and its composition, as an object of expert research. It's described special aspects of expert research of inventory surpluses and shortage with "informal" accounting documents as professional involved in the audit. It's allocated and analyzed main stages of research the inventory turnover with "informal" accounting documents. It considered options for documentary checks "informal" accounting records which expert uses for identification documents as informal, to determine their affiliation to the subject of research and analysis of the movement of stocks according to the documents. The goal of research is the isolation and analysis of the main stages of expert research surplus and shortage of inventory using the "informal" accounting records as part of the audit of financial statements of the entity.

Keywords: "informal" accounting documents, expert research, inventory items.

Постановка проблеми. Система функціонування підприємств супроводжується безперервним кругообігом ресурсів, значне місце в яких займають товарно-матеріальні цінності. При цьому нестабільність та мінливість зовнішнього економічного середовища та законодавчого регулювання створює умови для зростання шахрайства зі звітністю на підприємстві. Проведення таких шахрайських дій неможливе без ведення так званої «неофіційної» бухгалтерії, тому якісне дослідження лишків та нестач запасів з використанням даних «неофіційної» бухгалтерської документації має суттєвий вплив на подальший висновок аудитора як щодо залишків товарно-матеріальних цінностей, так і достовірності фінансової звітності підприємства, а також фактів легалізації (відмивання) доходів отриманих злочинним шляхом та ухилення від сплати податків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням методики дослідження лишків та нестач запасів з використанням неофіційної бухгалтерської документації присвячені праці вчених: Ш. І. Алібекова, Н. Ф. Водоп'яна, А. М. Лисинка, Е. Р. Россинської, О. О. Шушка, В. Д. Юрчишина та інших. Проте, проведений аналіз публікацій, окреслює ряд невирішених проблемних питань щодо загальних підходів до організації дослідження руху запасів з використанням «неофіційної» бухгалтерської документації, що потребують подальшого вивчення.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є виокремлення та аналіз основних етапів експертного дослідження лишків та нестач товарно-матеріальних цінностей з використанням «неофіційної» бухгалтерської документації в рамках проведення аудиту фінансової звітності суб'єкта господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Документація – це спосіб оформлення господарських операцій відповідними документами, призначений для первинного спостереження за господарськими операціями як обов'язкова умова відображення їх в обліку [1, с. 606]. При цьому, первинні документи повинні мати обов'язкові реквізити для надання їм юридичної сили і доказовості, тобто подальшого відображення в регістрах обліку та звітності [4].

Тобто до «неофіційних» бухгалтерських документів, а саме документів, що не є підставою для відображення в регістрах обліку і звітності, можна віднести недоброякісні документи, які у свою чергу поділяють на недоброякісні за формою та за змістом відображеної в них операції [5, с. 186].

До недоброякісних документів за формою належать неоформлені (або недооформлені) і неправильно оформлені документи, тобто з недотриманням вимог, щодо обов'язкових реквізитів. Згідно з п. 2 ст. 9 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» такими реквізитами є: назва документа, дата складання, назва підприємства, зміст, обсяг та одиниця виміру господарської операції, посади осіб та підписи, відповідальних за здійснення господарської операції та правильність її оформлення [2].

Документи, які неправильно відображають проведені операції, є підробленими. Їх поділяють на дві групи:

– фальсифіковані, до яких належать документи, що містять матеріальну фальсифікацію, тобто внесення змін до змісту підробленого документа (дописки, підчистки, травлення та інші);

– документи, що містять завідомо неправдиві відомості про характер, обсяг і подробиці виконаної операції або фіктивні документи. Тут додатково можна виокремити безтоварні документи – документи, якими оформлено фіктивний рух товарно-матеріальних цінностей, їх надходження або видачу [5, с. 187].

Крім цього, у процесі господарської діяльності керівники та матеріально-відповідальні особи можуть вести документи, які складаються в довільній формі, як правило, для оперативного взаємного звіряння, тобто документи «самообліку».

Склад «неофіційної» бухгалтерської документації представлено на рис. 1.

Рис. 1. Структура «неофіційної» бухгалтерської документації

При проведенні аудиту товарно-матеріальних цінностей, а саме дослідження їх нестач та лишків з використанням даних «неофіційної» бухгалтерської документації, аудитору варто залучити експерта. Це пов'язано з тим, що подібна перевірка є нетиповою для процедур аудиту, несе у собі високий рівень ризику та потребує спеціальних знань. Відповідно до МСА 220 «Контроль якості аудиту фінансової звітності» аудитор може залучати особу з експертними знаннями в спеціалізованій галузі бухгалтерського обліку чи аудиту, як окрему особу, не члена групи з надання впевненості, для вивчення певних питань та надання консультацій [3].

Співпраця аудитора та бухгалтера-експерта ґрунтується на укладеному договорі, між аудитором чи аудиторською фірмою та науково-дослідним інститутом експертних досліджень або окремим експертом, про проведення експертизи нестач та лишків з використанням «неофіційної» бухгалтерської документації. Укладання такого договору є початком процесу самої експертизи, який можна розділити на декілька етапів (рис. 2).

Рис. 2. Схема етапів проведення експертизи нестач та лишків товарно-матеріальних цінностей

В договорі міститься інформація щодо предмета економічної експертизи. Експертом аналізується інформація, отримана в ході аудиту руху товарно-матеріальних цінностей, що надає більш детальне

уявлення про предмет майбутнього дослідження. На цьому етапі вивчається інформація про наявні експертні методики, практику проведення експертиз за таким самим предметом дослідження.

Предметом дослідження нестач та лишків товарно-матеріальних цінностей є документальна обґрунтованість оформлення та відображення операцій з запасами. Відповідно до предмету дослідження, експертним завданням при вивчені неофіційної бухгалтерської документації є встановлення тотожності або відмінності чорнових записів від даних офіційного бухгалтерського обліку [1, с. 605].

Об'єктом експертного дослідження при вирішенні поставленого завдання будуть як офіційні так і «неофіційні» бухгалтерські документи, матеріали інвентаризації, акти ревізій, висновки експертів інших галузей тощо.

У подальшому експерт аналізує норми законодавчих актів у межах предмета дослідження та вивчає надані для експертної перевірки матеріали на приналежність їх до предмету перевірки та достатності для її проведення. Якщо на думку експерта наданих документів недостатньо, він заявляє клопотання до аудитора, що замовив дану експертизу про надання необхідних матеріалів. В разі незадоволення такого клопотання, тобто відсутності достатньої інформаційної бази для проведення дослідження та надання висновку, експерт може відмовитися від проведення такої експертизи шляхом надання повідомлення про неможливість надання висновку.

При розгляді документів бухгалтерського й податкового обліку та звітності, а також «неофіційних» документів, як об'єктів експертизи експерт вивчає їх з наукової точки зору та робить висновки, які не повинні виходити за межі його спеціальних знань: вказує на невідповідність в оформленні документів, наявність чи відсутність обов'язкових реквізитів, арифметичні помилки, невідповідність даних обліку й звітності. Неприпустимо надання експертом фінансово-господарським операціям юридичної оцінки [1, с. 605].

Для цього експерт використовує прийоми формальної, тобто та арифметичної перевірки. Крім цього, він можу додатково залучати спеціалістів для надання консультацій чи експертів для проведення почеркознавчої (для ідентифікації виконавця рукописного тексту) та технічної (для встановлення фактів і способів внесення змін до документів) експертизи документів.

Результати дослідження неофіційної облікової документації по господарськими операціями з товарно-матеріальними цінностями експерт зобов'язаний співставити з даними бухгалтерського обліку за цими ж операціями. З цією метою зіставляються ці результати з даними бухгалтерського обліку, визначаються розбіжності між ними, з'ясовується їх сутність.

Таке дослідження дозволить встановити можливі причини виявлених під час інвентаризації нестач та лишків, конкретизувати періоди, коли такі причини мали місце, тобто виявлення розбіжностей, що слугуватиме основою для подальшого дослідження причин такої невідповідності та можливих фактів зловживання та перекручування показників бухгалтерського обліку. При цьому експерт використовує такі прийоми документального контролю як зіставлення, контрольний підрахунок залишків та аналіз щоденного руху товарно-матеріальних цінностей.

Контрольний підрахунок і зіставлення залишків полягає в підрахунку надходження і вибуття запасів, в розрізі окремих назв, за даними «неофіційних» документів з моменту попередньої інвентаризації та виведенням кінцевого залишку по кожному виду запасів. Отриманий залишок порівнюється (зіставляється) із залишком за даними бухгалтерського обліку. Крім цього вони можуть порівнюватися з даними останньої інвентаризації, для визначення відхилень. В результаті, можуть бути виявленні факти невідповідності залишків запасів за даними офіційних та неофіційних документів в загальному по кожному виду товарно-матеріальних цінностей.

Аналіз щоденного руху товарно-матеріальних цінностей, є більш детальним, ніж попередній. При даному типові дослідження він полягає в визначенні щоденного надходження та вибуття запасів за період, що перевіряється на основі даних «неофіційних» бухгалтерських документів та розраховується залишок на кінець кожного дня. При цьому усі ці данні проводяться в розрізі окремих об'єктів обліку товарно-матеріальних цінностей. Аналогічна процедура проводиться і за даними офіційних бухгалтерських документів. Отримані дані щоденного руху товарно-матеріальних цінностей за даними офіційної та «неофіційної» бухгалтерської документації зіставляються та, в результаті, експерт отримує дані про всі факти розбіжностей в періоді, що перевіряється за їхньою кількістю та сумою по кожній даті.

Також при досліджені варто враховувати той факт, що використовуючи всі матеріали, що надані експертом (офіційні та неофіційні бухгалтерські документи), основою експертного висновку можуть бути виключно офіційні документи бухгалтерського обліку, а неофіційні слугуватимуть додатковим джерелом для проведення дослідження. Тобто, дослідження нестач та лишків товарно-матеріальних цінностей за даними неофіційної бухгалтерської документації не обмежуватиметься лише дослідженням руху запасів за ними та порівнянням з даними офіційного бухгалтерського обліку. Крім цього експерт повинен провести документальну перевірку й офіційних бухгалтерських документів на предмет відповідності оформлення первинних документів вимогам законодавства, повноти відображення наявних господарських операцій за даними первинного обліку в регістрах синтетичного та аналітичного обліку, порівняння залишків запасів за даними обліку та акту проведеної інвентаризації тощо.

На заключному етапі експерт зіставляє результати проведених розрахунків зі значеннями відповідних економічних показників, дослідження яких є предметом експертизи. У разі, якщо результати збігаються, робиться висновок про документальне підтвердження значень певних економічних показників або про їх не підтвердження при наявності відхилень.

За результатами дослідження лишків та нестач товарно-матеріальних цінностей з використанням «неофіційної» бухгалтерської документації експерт надає умовний висновок в якому проведені розрахунки за записами, які містять «неофіційні» бухгалтерські документи висвітлюються в умовній формі. Тобто експертний висновок надається спираючись на дані офіційної бухгалтерської документації про розмір лишків та нестач товарно-матеріальних цінностей, але при цьому вказуються можливі лишки та нестачі запасів, якщо взяти до уваги дані «неофіційної» бухгалтерії.

У висновку проведеного експертного дослідження не надається юридична оцінка проведених операцій та не вказується на винність чи невинність певних осіб, так як це не входить в компетенцію експерта. Подальша оцінка отриманих результатів, тобто усіх виявлених та висвітлених у висновку експерта невідповідностей, проводиться аудитором, який замовив проведення такого експертного дослідження.

Співпраця аудитора та експерта завершується наданням останнім затвердженого експертного висновку та підписанням акту наданих послуг. Акт наданих послуг повинен бути складений відповідно до вимог Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

Висновки. Підсумовуючи викладене, доцільно відзначити, що експертне дослідження лишків та нестач товарно-матеріальних цінностей з використанням «неофіційної» бухгалтерської документації в рамках проведення аудиту можна поділити на п’ять етапів:

1) ознайомлення з експертним завданням та матеріалами справи, подання клопотань до аудитора про надання додаткових матеріалів та вирішення інших організаційних питань;

2) обрання схеми та методики дослідження відповідно до поставлених завдань, складання плану дослідження;

3) підбір і опрацювання необхідних законодавчих та нормативних актів, чинних у період, щодо якого будуть проводитися дослідження;

4) процес дослідження наданих офіційних та неофіційних бухгалтерських документів із застосуванням обраної методики та методів документального дослідження;

5) узагальнення отриманих результатів проведеного дослідження шляхом складання та затвердження умовного висновку експерта.

Література

1. Водоп’ян Н. Ф. Особливості проведення економічних досліджень неофіційної бухгалтерської документації [Електронний ресурс] / Н. Ф. Водоп’ян, А. М. Лисенко // Теорія та практика судової експертизи і криміналістики. – 2011. – Вип. 11. – С. 604–608. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpsek_2011_11_86.

2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : закон України від 16.07.1999 року № 996-XIV (зі змінами і доповненнями від 03.11.2016 року № 1724-VIII) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14.

3. МСА 220 «Контроль якості аудиту фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу : http://www.apu.com.ua/attachments/article/290/Audit_2015_1_all.pdf.

4. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку : затв. наказом Міністерства фінансів України від 24.05.1995 року № 88 (зі змінами і доповненнями від 30.09.2014 року № 987): [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95

5. Шушко О. О. Особливості дослідження первинних документів [Електронний ресурс] / О. О. Шушко // Криміналістичний вісник. – 2014. – № 2. – С. 184–189. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/krvis_2014_2_29.

Надійшла 10.05.2017; рецензент: д. е. н. Войнаренко М. П.

УДК 336

ДАЦЕНКО Г. В.
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

КОНТРОЛЬ ПОВНОТИ ТА СВОЄЧАСНОСТІ СПЛАТИ ЄДИНОГО ПОДАТКУ

В статті розглянуті основні ознаки спрощеної системи оподаткування, наведена порівняльна класифікація платників єдиного податку в різні періоди, особливості обліку та звітності суб'єктів підприємницької діяльності, а також розглянуто податкові ставки для різних груп платників єдиного податку. Оцінено наслідки реформи спрощеного оподаткування 2017. Досліджено податковий контроль повноти та своєчасності сплати єдиного податку.

Ключові слова: мале підприємництво, суб'єкти малого підприємництва, спрощена система оподаткування, єдиний податок.

DATSENKO G. V.
Vinnytsya Trade and Economics Institute of KNTEU

CONTROL OF COMPLETENESS AND TIMELINESS OF PAYMENT OF THE SINGLE TAX

The article is a review of monitoring completeness and timeliness of payment of the single tax in the context of current changes, identify specific areas of abuse and violations of single tax. The article describes the main features of the simplified system of taxation, given the relative classification of single tax payers in different periods, especially the accounting and reporting of business activity and considered the tax rates for different groups of single tax payers. The consequences of the tax reform simplified 2017. Studied tax management completeness and timeliness of payment of the single tax. Simplified taxation is an effective instrument of state policy, but its effectiveness can be both high and low. This implies the need for periodic evaluation of the results of the simplified taxation system.

Keywords:: small business, small businesses, simplified tax, single tax.

Актуальність теми. В сучасних складних умовах розвитку фіскально-регулюючих аспектах економіки України одним із пріоритетних завдань сьогоднішнього уряду, постає стимулювання розвитку малого бізнесу (далі – МБ), створення та розвиток підприємницької ініціативи населення як країни в цілому, так і окремих її регіонів, міст та сіл. Прибуток від діяльності малого підприємництва (далі – МП) становлять значну частку в місцевих бюджетах країни, розширюють ринок товарів та послуг, які пропонуються споживачам, а як наслідок - підтримується високий рівень конкуренції між суб'єктами малого підприємництва (далі – СМП) та забезпечується стабільний та динамічний розвиток фіскальної функції місцевих бюджетів. Одним з основних напрямів державної підтримки МП, з 1999 р. стало запровадження спрощеної системи оподаткування (далі – ССО), що з самого початку передбачало сприятливий режим оподаткування СМП, зростання зайнятості населення, в наслідок збільшення кількості робочих місць. Проте, в даний час, враховуючи політику децентралізації місцевих бюджетів, проблеми оподаткування МП та СМП відносяться до найбільш актуальних в економіко-політичному та соціальному контекстах. Хоч і ставки єдиного податку не можна визначати, як такі, що є великими, проте постійні зміни в Податковому кодексі України та інших законодавчих документах; труднощі, щодо оформлення облікових документів, податкової, фінансової звітності суб'єктів господарювання; незначний рівень фіскальної свідомості платників податку; мораторій на проведення виїзних перевірок органами Державної фіскальної служби об'єднаної податковими інспекціями на місцях, призвели до: повного або часткового ухилення від сплати єдиного податку, виникнення чисельних порушень та зловживань щодо його сплати та сплати ЄСВ, ПДВ. Такі негативні фіскальні тенденції потребують як теоретичного, так і практичного дослідження та виявлення проблем, з метою їх подальшої нейтралізації, вдосконалення методів фіскального контролю, адже за рахунок податкових надходжень грошових коштів органи місцевого самоврядування забезпечують фінансування економічного та соціального розвитку місцевої громади.

Аналіз останніх досліджень. Окремими аспектами побудови та розвитку ефективної системи оподаткування та дієвих напрямів фіскального контролю для суб'єктів малого підприємництва – платників єдиного податку в Україні займалися різні вчені. Серед них З. Варналій, А. Возняк, А. Крисоватий, В. Литвиненко, В. Міщенко, В. Суторміна, Й. Шумпетер та інші. Вагомі дослідження щодо теоретичних розробок і практичних рекомендацій в розрізі розвитку та вдосконалення спрощених систем оподаткування здійснено такими авторами, як З. Варналій, Л. Вороніна, Г. Коваленко, Т. Мараховська, В. Мороз, О. Покатаєва, О. Чабанюк та іншими.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Малодослідженими залишаються сучасні особливості застосування спрощеної системи оподаткування у сфері малого бізнесу, зокрема сучасні тенденції і зміни у справлянні єдиного податку, а також виявлення зловживань та запобігання їм, зокрема застосування певних методів фіскального контролю спрощеної системи оподаткування.

Метою статті є дослідження окремих аспектів контролю повноти та своєчасності сплати єдиного податку в контексті сучасних змін, виявлення специфічних ділянок зловживань та порушень щодо його сплати.

Виклад основного матеріалу. Пріоритетність ролі МП в фінансово-економічному житті держави, проявляється в законному, доцільному та ефективному використанні місцевих ресурсів, позитивному впливі на інтелектуалізацію громади та прискорений інноваційний розвиток економіки, вирівнюванні просторово-структурних деформацій, забезпеченні достатньому рівні освіченості, зайнятості та само зайнятості населення, формуванні привабливого конкурентно-здатного ринкового середовища та міжгалузевих, міжрегіональних та міждержавних економічних відносин, зниженні певного рівня фінансової інертності та підвищенні незалежності економічної системи. Одним із головних факторів впливу на стан та динаміку розвитку МП, є адекватна система оподаткування. Побудова дієвої та ефективна системи оподаткування дасть здатність та можливість позитивно впливати на мотивацію щодо підприємництва в Україні, забезпечуючи його ефективність, розвиток, що, в свою чергу, дасть можливість розширити базу оподаткування, збільшити надходження до місцевих бюджетів, забезпечуючи їх автономність та політику децентралізації.

Задля зменшення податкового навантаження на СМП, спрощення системи адміністрування окремих податків, забезпечення можливості ведення підприємницької діяльності без додаткової спеціальної економічної та бухгалтерської освіти, та зменшення небезпеки несвідомого порушення податкових правил було запроваджено спрощену систему. Даний особливий механізм справляння податків та зборів в державі був введений в функціонування в Україні з 1999 року та встановив заміну сплати окремих податків і зборів, на сплату єдиного податку, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності підприємцями. Введення в дію з 1 січня 1999 р. положень Указу Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності» від 3.07.1998 № 727/98 мало на меті стимулювання, створення, підвищення рентабельності і ефективності діяльності СМП. З 20011 року, відповідно до ПКУ єдиний податок сплачують юридичні або фізичні особи – підприємці, що самостійно обирають спрощену систему оподаткування, якщо такі особи відповідають вимогам та реєструються як платники єдиного податку [5].

В Україні справляння та реалізація фіскального аспекту єдиного податок з СМП завжди мало та матиме питому вагу серед інших джерел надходжень до місцевих бюджетів та вагомим важелем впливу, щодо здійснення державного регулювання діяльності підприємців і МП, які є суб'єктами ССО. Визначено, що за рівнем фактичного обсягу місцевих податків і зборів можна робити висновки щодо реальної фінансової спроможності, як регіону так і певної окремої місцевості. Відомо, що в минулому році до місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) в період січень – вересень 2016 року надійшло 141,2 млрд грн, що на 34,7 млрд грн, або на 40,3 % більше, ніж за аналогічний період у 2015 році. Річний план доходів, затверджений місцевими радами, виконано на 64,0 %. Такий показник виконання плану дає підстави прогнозувати його перевиконання за результатами року. Зазначений високий показник виконання місцевих бюджетів було забезпечено за рахунок зростання надходжень з основних податкових джерел. Річні планові показники податку на доходи фізичних осіб виконано на 58,0 %; податку на прибуток підприємств – на 84,6 %; єдиного податку – на 68,4 %, акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів – на 66,1%; орендної плати на землю з юридичних осіб – на 65,7 % тощо [1, с. 12-13].

На прикладі Вінницької області, можемо зазначити що, за перший місяць 2017 року місцеві громади Вінниччини отримали у своє розпорядження майже 91,5 млн грн єдиного податку – це більш ніж на 44,6 млн грн, або майже удвічі перевищує очікувані надходження. За статистикою із загальної суми сплаченого на долю громадян-підприємців припадає близько 57 відсотків або майже 52 млн грн. Решту перерахували юридичні особи – «спрощенці». Приріст надходжень єдиного податку від фізичних осіб проти січня минулого року перевищив 60 відсотків, або 19,6 млн грн [4].

У 2017 році (станом на 01.03.2017 р.) у Вінницькій області податкові надходження склали 835572 тис. грн, зокрема податок на доходи фізичних осіб – 486272,9 тис. грн, податок на майно – 109733,4 тис. грн, єдиний податок – 190413,6 тис. грн, акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів – 49152,1 тис. грн [2]. Відсоткове співвідношення податкових надходжень Вінницької області показано на рис. 1.

На рис. 1 зазначено, що частка єдиного податку у складі податкових надходжень Вінницької області займає 23%, найбільшу частку займає податок на доходи фізичних осіб – 58%, найменша частка належить акцизному податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів – 6%. Отже, для місцевих бюджетів єдиний податок є одним із вагомих джерел податкових надходжень, що в умовах децентралізації місцевих бюджетів відіграє вагому роль.

Як спосіб фіскального стимулювання, ССО з першого року функціонування сприяла динамічному розвиток МП в Україні, забезпечила стабільний розмір надходжень до місцевих бюджетів громад, що свідчить про її адаптованість, прозорість та прийнятність для значної категорії суб'єктів господарювання. Згідно ст. 291.4. Податкового кодексу України суб'єкти господарювання, які застосовують ССО, обліку та звітності, поділяються на 4 групи платників єдиного податку [5]. В таблиці 1 наведено критерії розподілу по групам платників та основні ставки податку для кожної з груп (з 2014 по 2017 роки).

Структура надходжень по місцевих податках і зборах 2014 та 2015 рр. в Україні за звітом Державної фіскальної служби за 2015 рік була наступною:

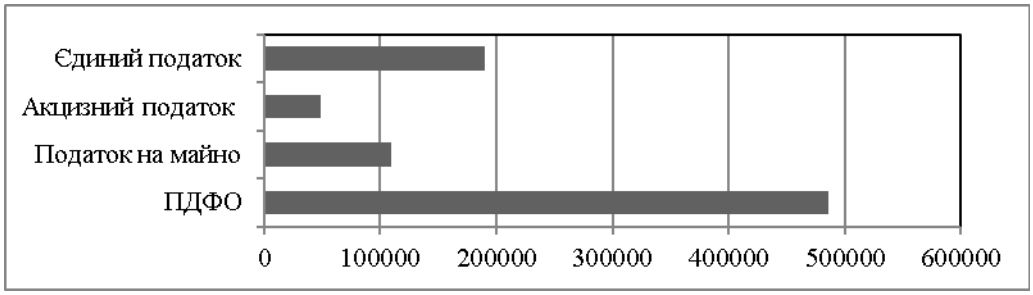


Рис. 1. Податкові надходження Вінницької області станом на 01.03.2017 рік

Таблиця 1

Ставки єдиного податку для I – IV груп з 2014 по 2017 рік

Рік	**Група I** (фізичні особи)		**Група II** (фізичні особи)		**Група III** (до 2014: фізичні особи; з 2015 – ФОП+юридичні особи)	
	Критерії платників	*Осн. ставка податку*	*Критерії платників*	*Осн. ставка податку*	*Критерії єдиноплатників*	*Осн. ставка податку*
2014	- працюють без найманих осіб; - річний обсяг доходу не > 150 000 грн	1%-10% мін. зарплати у розрахунку на календарний місяць	- кількість найманих працівників – не > 10 осіб; - річний обсяг доходу не > 1 000 000 грн	2% - 20% мін. зарплати за місяць	- кількість найманих працівників не > 20 осіб; - обсяг доходу не > 3 000 000 грн	- 3 % від доходу платників ПДВ; - 5 % від доходу для неплатників ПДВ
2015	- працюють без найманих осіб; - річний обсяг доходу не > 300 000 грн		- кількість найманих працівників – не > 10 осіб; - річний обсяг доходу не > 1 500 000 грн		- кількість найманих працівників – без обмежень; - обсяг доходу не > 20 000 000 грн	- 2 % від доходу платників ПДВ; - 4 % від доходу для неплатників ПДВ
2016					- кількість найманих працівників – без обмежень; - обсяг доходу не > 5 000 000 грн	- 3% від доходу платників ПДВ; - 5% від доходу для неплатників ПДВ
2017		1% - 10% від прожиткового мінімуму				

Група IV (до 2014: юридичні особи; з 2015 – с/г товаровиробник)			
Критерії єдиноплатників	*Основна ставка податку*	*Критерії єдиноплатників*	*Основна ставка податку*
2014 – юр. особи		**2015** – с/г товаровиробник	
- середньооблікова кількість працівників - не більше 50 осіб; - обсяг доходу не повинен перевищувати 5 000 000 грн	- 3 % від доходу платників ПДВ; - 5 % від доходу для неплатників ПДВ	Підстава нарахування ЄП – дані Держземкадастру та/або дані з Держреєстру речових прав на нерухоме майно. Платники, які до 2015 року відносилися до 4 групи, тепер віднесені до 3 групи.	0,45% – для сіножателей і пасовищ, 0,27% – поліських, гірських території, 1,35% – землі водного фонду
2016 - с/г товаровиробник		**2017** - с/г товаровиробник	
платники – юридичні особи – с/г товаровиробники, у яких частка с/г товаровиробництва за попередній звітний рік = або > 75%	0,81% – рілля, сіножаті, пасовища; 0,49% – багаторічні насадження; 2,43% – землі водного фонду	платники – юридичні особи – с/г товаровиробники, у яких частка с/г товаровиробництва за попередній звітний рік = або > 75%	0,95% – рілля, сіножаті, пасовища; 0,57% – багаторічні насадження; 2,43% – землі водного фонду.

– 2014 рік 13324,3 млн грн, з них: плата за землю з юридичних осіб – 10596 млн грн; єдиний податок з юридичних осіб – 2008,5 млн грн; фіксований сільськогосподарський податок – 122,2 млн грн; збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності – 511,1 млн грн; інше – 86,5 млн грн.

– 2015 рік 17 299,9 млн грн, з них: плата за землю з юридичних осіб – 12972,7 млн грн; єдиний податок з юридичних осіб – 4229,9 млн грн; місцеві збори: збір за паркування транспортних засобів та туристичний збір – 97,4 млн грн.

На надходження до місцевих бюджетів значною мірою вплинуло те, що у 2015 році скорочено кількість місцевих податків, а саме групи платників єдиного податку з 6 до 4. У 2014 році функціонувало 6 груп, на які поділялися суб'єкти господарювання, що перебували на спрощеній системі оподаткування. У 2014 році до 5 та 6 груп відносилися фізичні та юридичні особи відповідно, в яких кількість найманих (ФОП) або середньооблікова кількість (ЮО) працівників необмежена, а обсяг доходу не повинен був перевищувати 20 000 000 грн. Ставка єдиного податку для цих груп була 5% від доходу платників, 7% від доходу для неплатників ПДВ. Проте, урядом А.П. Яценюка, у 2015 році 5 та 6 групи було виключено з ПКУ; плату за землю віднесено до місцевих податків і зборів; сільськогосподарських товаровиробників виділено в окрему групу платників (четверту групу) єдиного податку; для платників єдиного податку третьої групи зменшено ставки єдиного податку.

При цьому діяльність суб'єктів господарювання також залежить від обраної групи платника єдиного податку:

– 1 група – здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та /або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню за переліком КабМіну;

– 2 група – здійснюють господарську діяльність з надання послуг (у т.ч. побутових) за переліком КабМіну, платникам єдиного податку та/ або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства;

– 3 група – будь-який вид діяльності, за винятком обмежень, встановлених ПКУ. Також можуть займатися наданням посередницьких послуг з купівлі-продажу, оцінювання та інше нерухомого майна, діяльністю з виробництва, продажу ювелірних виробів з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, тощо але при цьому вони не можуть бути платниками ПДВ.

В зв'язку із змінами що відбулись на початку 2017 року, категорія платників єдиного податку 1 групи сплачує єдиний податок у відсотках (фіксована ставка) не від розміру заробітної плати, а від розміру прожиткового мінімуму, встановленого для працездатних осіб станом на 1 січня звітного року. Для платників 2 групи змін не відбулося. Єдиний податок сплачується у відсотках (фіксована ставка) від розміру мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня звітного року.

Що стосується змін в законодавстві щодо єдиного соціального внеску, то платники єдиного податку II та III груп визначають суму єдиного внеску у розмірі не менше мінімального страхового внеску на місяць, тобто 704 гривні на місяць (3 200 грн. * 22% = 704 грн), та зобов'язані її сплатити незалежно від того, отримували вони цього місяця дохід чи ні. Для спрощенців I групи мінімальна сума ЄСВ складатиме не менше 0,5 мінімального страхового внеску, тобто 352 гривні на місяць.

З 2017 року для СМП – платників єдиного податку максимальна місячна сума єдиного податку та ЄСВ становить у 2017 році:

- для платників 1-ї групи до 160,0 грн (1600,0 * 10%) + ЄСВ – 352 грн в місяць, всього – 512 грн. щомісячно;

- для платників 2-ї групи до 640,0 грн (3200,0 * 20%) + ЄСВ – 704 грн в місяць (за 1 людину), всього – 1 344 грн щомісячно;

- для платників 3-ї групи, як і раніше, сплачує єдиний податок у відсотках від суми отриманого доходу (3% + ПДВ або 5% відповідно) та ЄСВ – 704 грн в місяць (за 1 людину).

Відповідно до норм законодавства Ради місцевого самоврядування самостійно в межах та границях визначених ПКУ обирають граничну ставку єдиного податку. Так в місті Вінниці встановлено ставку на мінімальному рівні для I (1%) та II (2%) групи платників.

Але, відповідно до норм чинного законодавства, з січня 2017 року, підприємці, що не здійснюють діяльності, проте залишаються зареєстрованими змушені провести процедуру припинення, або ж сплачувати щомісячно 704 грн. А зі зміною розміру мінімальної заробітної плати ця сума також буде змінюватись. Такі зміни призвели до масового реального закривання суб'єктів господарювання – платників єдиного податку, які знаходилися в режимі припинення (призупинення) діяльності і не сплачували протягом тривалого часу жодних платежів до бюджетів, при чому перевірки, щодо їх фактичної та реальної діяльності не здійснювалися (табл. 2).

Суб'єкти господарювання – платники податків, незалежно від обраної форми оподаткування, відповідно до ст. 44 ПКУ: «… зобов'язані вести облік доходів, витрат та інших показників, пов'язаних з визначенням об'єктів оподаткування та податкових зобов'язань, на підставі первинних документів, регістрів бухгалтерського обліку, фінансової звітності, інших документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою податків і зборів, ведення яких передбачено законодавством» [5].

Платники зобов'язані забезпечити зберігання документів, визначених у п. 44.1 ст. 44 Податкового

кодексу України, а також документів, пов'язаних із виконанням вимог законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, не менш як 1095 днів з дня подання податкової звітності, для складення якої використовуються зазначені документи, а у разі її неподання – з передбаченого Податковим кодексом України граничного терміну подання такої звітності [5].

Таблиця 2

Припинення ФОП – платників єдиного податку за деякими областями станом на 20.03.2017 [6]

№	Область	Було	Закрилось	Частка (%)
1.	Київська	299 213	44 004	15
2.	Дніпропетровська	145 051	26 558	18
3.	Вінницька	76 189	14 471	19
4.	Харківська	155 964	26 222	17
5.	Хмельницька	56 174	9 324	18
6.	Львівська	108 811	19 430	18
7.	Чернівецька	49 400	7 821	16
8.	Тернопільська	39 288	8 034	20

У таблиці 3 подано особливості ведення обліку та складання фінансової звітності СМП що застосовують спрощену систему оподаткування, ведення бухгалтерського та податкового обліку та складання фінансової звітності.

Таблиця 3

Ведення обліку та складання звітності платниками єдиного податку в Україні[5]

групи	Фізичні особи підприємці		ФОП + Юридичні особи		с/г товаровиробники
	1 група	2 група	3 група – не платник ПДВ	3 група – платник ПДВ	4 група
Звітність	Мають вести Книгу обліку доходів шляхом щоденного, за підсумками робочого дня, відображення отриманих доходів. Форма книги затверджена наказом Мінфіну № 579 від 19.06.2015 р. У зв'язку із змінами 2017 року підприємствам доцільно вести облік кадрів.			Мають вести облік доходів і витрат у книзі, форма якої затверджена наказом Мінфіну № 579 від 19.06.2015 р.	Мають вести спрощений бухгалтерський облік доходів і витрат за з метою обрахунку об'єкта оподаткування за методикою, затвердженою центральним органом виконавчої влади (ст. 44.2 ПКУ).
Строки звітування	1 раз на 1 рік Строк подання декларації протягом 60 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного року. (Якщо перевищено lim., то в квартал). (Для 1 групи – декларування не є обов'язковим)		Звітний період – календарний квартал Строк подання звіту протягом 40 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного кварталу		1 раз на 1 рік Строк подання декларації не пізніше 20 лютого (за місцезнаходженням). Сплата податку щоквартально протягом 30 календарних днів, у таких розмірах: у I кварталі – 10%; у II кварталі – 10%; у III кварталі – 50%; у IV кварталі – 30%.
Строки сплати	Не пізніше 20 числа звітного місяця		Протягом 10 календарних днів після граничного строку поданні податкової декларації за звітний квартал. Тобто сплатити єдиний податок		Протягом 30 календарних днів, що настають за останнім календарним днем податкового (звітного) кварталу

Відповідно до нововведень ПКУ, в зв'язку із підвищенням розміру мінімальної заробітної плати до 3200 грн., з метою уникнення фактів неофіційного працевлаштування працівників, відтепер кадровий облік необхідно вести всім суб'єктам господарювання незалежно від форми власності та сфери діяльності. Там, де є хоч один співробітник, так чи інакше облік вже ведеться. Наприклад, розробляється та затверджується штатний розклад, створюються накази про прийом на роботу, ведеться табель обліку робочого часу та інше. Нормативи ведення кадрового обліку однакові для всіх суб'єктів господарювання.

За неналежне ведення обліку та зберігання фінансової звітності, незбереження первинних

документів до платників єдиного податку органами ДФС можуть бути застосовані штрафи відповідно до п. 121.1 ст. 121 Податкового кодексу України.

Не забезпечення платником податків умов належного зберігання первинних документів, облікових та інших регістрів, бухгалтерської та статистичної звітності, інших документів з питань обчислення і сплати податків та зборів протягом установлених, ст. 44 ПКУ строків їх зберігання або ненадання платником податків контролюючим органам оригіналів документів чи їх копій при здійсненні податкового контролю у випадках, передбачених ПКУ, тягне за собою накладення штрафу в розмірі 510 гривень при тому, що штраф за недопущення представників державного фінансового контролю до об'єкта перевірки складає 320000 грн [5].

Ті самі дії, вчинені платником податків, до якого протягом року було застосовано штраф за таке саме порушення, тягнуть за собою накладення штрафу в розмірі 1020 гривень.

Внаслідок нечіткого законодавчого регулювання, створюються умови для уникнення оподаткування, а також використання суб'єктів спрощеного оподаткування у схемах мінімізації податкових зобов'язань підприємств, що працюють на загальній системі оподаткування. Від так, застосування спрощеної системи тісно пов'язане з проблемою ухилення від сплати податків та незаконної мінімізації податкового зобов'язання. Системні порушення податкового законодавства здійснюються суб'єктами господарювання, стосовно оформлення трудових відносин із найманими працівниками, виконання вимог трудового законодавства щодо соціальних гарантій, заниження обсягів виручки від реалізації та інші.

Окрім того, ССО «ззовні» зловживають також представники великого та середнього бізнесу, які, в свою чергу використовує її для уникнення сплати податків на працю. Зокрема, підприємствами, що отримують великі прибутки, часто буває вигідніше розділитися на декілька суб'єктів господарювання – платників єдиного податку, щоб скористатися відносно низькими ставками, або для працедавців може бути вигідно реєструвати своїх працівників як підприємців (що на сьогоднішній день відбувається дедалі частіше, хоча б у фірмах з організації купівлі-продажу нерухомості; ріелтори оформлюються як окремі приватні підприємці 3 групи). Також спрощена система оподаткування використовується для перетину кордону нелегальних товарів та продукції, бо відсутність обліку не дає змогу митниці провести постаудит.

Крім того, спрощеною системою оподаткування зловживають зсередини. За відсутності дієвої системи ефективного фіскального контролю за реальними обсягами продажів, платники податків можуть досить легко значно применшувати свої реальні фінансові доходи. Це не актуально для платників єдиного податку (1 та 2 група), оскільки таким чином вони не можуть зменшити свої податкові зобов'язання з одним, але важливим, виключенням. Суб'єкти господарювання, у кого обсяг продажів перевищує ліміт, унеможливлюючи застосування ними відповідного режиму ССО, мають зацікавленість в тому, щоб значно занижувати реальні показники, а то й повністю приховувати дохід, оскільки в іншому разі вони будуть змушені платити набагато більше. Це є особливо актуально для верхньої межі другої групи платників єдиного податку, де платники податків користуються максимальною вигодою від фактичної шкали єдиного податку, в той час як підприємці 3 групи не платники ПДВ повинні сплачувати 5% від доходу. В той же час, стимул приховувати обсяги продажів в межах 3 групи є знову ж таки меншим, бо можна заощадити лише 5% від прихованого обсягу. Таким чином, існує реальна вірогідність того, що аномально висока кількість платників податку буде звітувати про оборот ближчий до верхньої межі 2 групи або й ще менший рівень (залежно від діяльності), можливо фактично заробляючи при цьому значно більше.

Тому, враховуючи актуальність належного справляння даного податку для місцевих бюджетів країни та нівелювання вище зазначених зловживання ССО, що потребують своєчасного виявлення та запобігання таким порушенням у майбутньому, гостро постає необхідність посилення контрольних функцій. Це завдання реалізує податковий контроль.

Основні напрями податкового контролю в Україні, щодо ССО є:

1) Перевірка легітимності переходу суб'єктів підприємницької діяльності (юридичних та фізичних осіб) на ССО. На даному етапі особлива увага приділяється: правильності визначення дати подання до фіскального органу письмової заяви для внесення в Реєстр платників єдиного податку (з 2014 свідоцтва не надаються. Можуть надавати витяг з Реєстру платників єдиного податку) і право сплати єдиного податку (не пізніше ніж за 15 днів до початку наступного звітного періоду); достовірність наведених у заяві даних та їх відповідність умовам переходу на ССО; відсутність у подавця заяви заборгованості перед бюджетом.

2) Перевірка стану обліку доходів і витрат за звітними періодами – камеральна, невиїзна перевірка. На даному етапі перевіряється: фактична наявність необхідної обліково-фінансової звітності, здійснюється перевірка достовірність даних, відображених у звітності, а також відображення даних в хронологічному порядку на основ первинних документів (на даному етапі застосовують методи логічної і зустрічної документальної перевірки).

3) Перевірка правильності складання та своєчасності подання до органів Державної фіскальної служби звіту у формі розрахунку єдиного податку, визначеного за звітний період за даними про фактично отримані виручку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та доходи від іншої операційної діяльності. При цьому основна увага звертається на правильність застосування ставки єдиного податку й обчислення суми податку, що підлягає до сплати (методи аналізу й порівняння даних, нормативно-правової перевірки, формальної перевірки первинних документів).

4) Перевірка правомірності звільнення платника єдиного податку від сплати інших податків та зборів.

5) В разі переходу підприємства на загальну систему оподаткування, обліку та звітності протягом звітного року перевіряється правильність такого переходу, зокрема, чи не порушено вимоги, що ставляться до платників єдиного податку.

6) Перевірка правильності відображення єдиного податку в бухгалтерському обліку та фінансовій.

Мораторій на проведення органами державного контролю планових заходів у сфері господарської діяльності продовжено до кінця 2017 року.

У 2017 році «спрощенців» (як фізичних осіб-підприємців, так і юридичних осіб), які не є платниками ПДВ, будуть перевіряти на загальних підставах. Раніше вони звільнялися від таких перевірок законом України «Про особливості здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності щодо фізичних осіб-підприємців та юридичних осіб, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності», але з 01.01.17 його дія припинена. Тобто, для них з нового року знято обмеження щодо перевірок Держпраці, Пенсійного фонду України та інших організацій.

Це означає, що платників єдиного податку будуть перевіряти за загальними нормами Закону про державний нагляд з урахуванням закону «Про тимчасові особливості здійснення заходів державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» [7], яким встановлюється мораторій на планові перевірки на 2017 рік. Відразу варто сказати, що список організацій, на які не поширюється мораторій, досить великий. Зокрема, з ст. 6 даного Закону випливає, що мораторій не відноситься до перевірок таких державних органів: Держспоживслужб, Держпраці, Органу державного регулювання діяльності в сферах енергетики і комунальних послуг, Мінекології і природних ресурсів, Нацради з питань телебачення і радіомовлення, Нацбанку, Антимонопольного комітету, Державної фіскальної служби, Держаудиторслужби (колишня ДФІ).

Дані органи будуть перевіряти підприємства у загальному порядку. Список далеко не повний, але основний. Малий бізнес у цьому списку найбільше налякають податківці та інспекція Держпраці. За недопуск на перевірку останніх, можна наразитися на штраф до 320 000 гривень.

Висновки

Сучасний етап розвитку спрощеної системи оподаткування зазнав кардинальних змін. Спрощена система оподаткування створювалася у 1998-1999 роках, коли загальна система оподаткування була складною. Зараз це залишилося без змін: сплата податків вимагає часу. Сьогодні суттєво зменшено обороти для підприємців, що перебувають на спрощеній системі оподаткування, при цьому ставки податку ростуть. Також для платників єдиного податку введені нові плати та звіти (раніше підприємець просто платив єдиний податок). Сьогодні малий бізнес, як і великий повинен вести весь облік найманих працівників. Також спрощена система оподаткування може використовуватися з цілями, які не передбачені при її запроваджені (зловживання), тому надзвичайно важливим є питання ефективності способів контролю за дотриманням правил застосування спрощеного оподаткування.

Спрощене оподаткування є дієвим інструментом державної політики, але його ефективність може бути як високою, так і низькою. З цього випливає необхідність періодичної оцінки результатів застосування спрощеної системи оподаткування.

Література

1. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за січень – вересень 2016 року / [В. В. Зубенко, І. В. Самчинська, А. Ю. Рудик та ін.] ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження», USAID. – К., 2016. – 86 с.

2. Державна фіскальна служба у Вінницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vin.sfs.gov.ua/kontakti.

3. Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на 2016 рік. – К., 2016. – 83 с.

4. Місцеві бюджети Вінниччини отримали 91,5 млн грн єдиного податку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.myvin.com.ua/ua/news/econom/47692.html.

5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI із змін. та доповн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 .

6. Припинення ФОП за областями на 20.03.2017 Opendatabot. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://opendatabot.com/statistics/closefop.

7. Про тимчасові особливості здійснення заходів державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності : закон України від 03.11.2016 № 1728-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1728-19.

Надійшла 12.05.2017; рецензент: д. е. н. Денисюк О. М.

УДК 658.15:330.133

СУПРУН С. Д.
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена дослідженню методичних підходів до оцінки вартості підприємства. Розкрито сутність основних традиційних підходів до визначення вартості підприємства (витратного, дохідного і порівняльного), яким властиві відповідні методи оцінки, вибір яких залежить від наявності інформації щодо мети оцінки, очікуваних (прогнозних) доходів від використання об'єкта оцінки, стабільності їх отримання, а також виду вартості, що розраховується. Звернена увага на необхідність уточнення та удосконалення методичного забезпечення оцінки вартості підприємства, а також практичного застосування відповідних методів в рамках методичного підходу.

Ключові слова: оцінка вартості підприємства, методичні підходи до оцінки вартості підприємства, принципи оцінки, цілі оцінки, методи оцінки вартості підприємства.

SUPRUN S. D.
Vinnytsya Institute of Trade and Economy of KNTEU

THE PECULIARITY OF THE GOODS CUSTOMS COST PLACING: THE METHODOLOGICAL ASPECT

The article investigates the research methods of establishing the customs value of goods to meet modern conditions of international trade. It was exposed the essence and practical use of the appropriate methods of customs valuation. Drawn attention to the need for a clear justification of the process of customs valuation, as the most urgent issues of our time, is determining and adjusting the customs value of the goods under the customs control and customs clearance.

Keywords: customs value, customs control, international trade, methods of customs valuation, import of goods, export of goods.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання вартість підприємства є комплексним критерієм його розвитку, оскільки відображає сукупну характеристику показників його фінансово-господарської діяльності та забезпечує інтереси різних учасників ринку. Діяльність підприємства має бути спрямована не тільки на отримання прибутку, але й на зростання вартості та створення доданої вартості, оскільки зростання вартості підприємства і є критерієм успішного його функціонування. Крім того, пошук можливостей ефективного функціонування підприємства зумовлює необхідність формування якісної системи прийняття управлінських рішень у сфері вибору методів оцінки вартості та фінансових прогнозних альтернатив його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою розвитку теорії і практики оцінки вартості підприємства займалися Д. Джестон, Д.Р. Хітчнер, В.В. Карцева, М. Корягін, Н.А. Мамонтова, Г.І. Міокова та інші. Незважаючи на наукову розробленість теми, окремі її аспекти потребують подальшого дослідження та удосконалення.

Формулювання цілей статті. Метою статті є уточнення та удосконалення методичного забезпечення оцінки вартості підприємства.

Виклад основного матеріалу. У світовій практиці існує три традиційних методичних підходи до визначення вартості підприємства, серед яких: витратний (майновий), дохідний (результатний) та порівняльний (ринковий), яким властиві відповідні методи оцінки, вибір яких визначається цілями та повнотою інформаційного забезпечення [1–10].

Витратний (майновий) підхід передбачає оцінку вартості виходячи з вартості його відтворення чи заміщення в цінах на дату оцінки з подальшим корегуванням на суму зносу. В основі даного підходу покладено принципи корисності і заміщення. Вважається, що потенційний покупець не заплатить за об'єкт (наприклад майно підприємства) більшу суму, ніж його сукупні витрати на відтворення даного об'єкта у його теперішньому стані та в поточних цінах, причому теперішній стан враховується за допомогою суми зносу.

Використання дохідного підходу припускає оцінку вартості виходячи з можливостей об'єкта приносити дохід, ґрунтується на застосуванні принципів очікування і найефективнішого використання. Вартість підприємства прирівнюється до сумарної вартості майбутніх доходів, очікуваних від його використання найефективнішим чином, включаючи дохід від можливого продажу об'єкта. Основними методами цього підходу є пряма і непряма капіталізація доходу (дисконтування грошових потоків).

Порівняльний підхід базується на оцінці вартості об'єкта, виходячи з поточних вартостей аналогічних об'єктів, а в його основі - принципи заміщення і принципи, пов'язані з ринковим середовищем. Оскільки суб'єкти ринку здійснюють операції купівлі-продажу завдяки інформації про аналогічні операції, то цю інформацію й застосовують до оцінюваного об'єкта. Зважаючи на те, що абсолютних аналогів знайти практично неможливо, в рамках порівняльного (ринкового) підходу використовується механізм поправок. В процесі застосування порівняльного підходу проводиться аналіз цін пропозиції або продажу об'єктів, які є

аналогічними оцінюваному, а також подальше їх корегування цих з метою врахування відмінностей між об'єктами порівняння і об'єктом оцінки.

При визначення вартості підприємства можуть використовують і різноманітні комбінації зазначених вище підходів. Результатом застосування різних підходів до оцінки одного і того ж об'єкта є набуття різних розрахункових значень вартості, а остаточною величиною вартості вибирається одне із значень.

Оцінка вартості підприємства має бути підпорядкована розв'язанню конкретного завдання. У нашому дослідженні, оцінка результативності певної господарської дії повинна відслідковуватися від початку до кінцевих результатів фінансово-господарської діяльності підприємства або визначатися причинно-наслідковими залежностями відповідних управлінських рішень, які спрямовані на виконання поставлених цілей і завдань.

У працях [8, 9] говориться про те, що жоден з підходів оцінки вартості підприємства не має вирішальних переваг перед іншими; кожен з них використовується для конкретних об'єктів та цілей оцінювання.

У таблиці 1 наведемо недоліки та переваги методичних підходів до оцінки вартості підприємства [7, 9, 10]. Теоретики оцінки вартості підприємства виходять з такого положення, що при купівлі підприємства купується потік майбутніх доходів [4, 12]. Проте, насправді купується не потік, а лише можливість отримання потоку майбутніх доходів. Зважаючи на те, що в системі управління підприємством ключовим фактором є фінансово-господарська діяльність, то й реальність отримання прогнозованих доходів безпосередньо залежатиме від ефективності управління вартістю підприємства. Для цього доцільно системно підходити до аналізу та оцінювання факторів, які забезпечують зростання вартості підприємства, а також застосовувати наявного арсенал методів оцінки і показників її визначення.

Максимізація вартості береться за основну фінансову мету сучасного підприємства. Крім того, необхідно чітко розуміти стосовно реального співвідношення цієї мети з іншими цілями підприємства. Так, економічна діяльність підприємства базується на сукупності складних і взаємозв'язаних видів діяльності, включаючи виробництво, організацію збуту, фінансування та інші напрями, кожний з яких має власні підцілі (прагнення до збільшення прибутку і мінімізації витрат). Саме тому, проблема оцінки вартості підприємства може бути розв'язана методом багатоцільової оптимізації, яка передбачає дотримання певного принципу. Зокрема, пріоритетні цілі розвитку підприємства являють собою основу для ухвалення стратегічних рішень, а їх досягнення забезпечується тактичними і оперативними планами заходів, які необхідно контролювати за допомогою постійного моніторингу отриманих результатів шляхом відстеження ключових факторів [3, 11].

Таблиця 1

Основні характеристики методичних підходів при визначені вартості підприємства

Методичні підходи	Зміст і характеристика	
	Основні переваги	Основні недоліки
Витратний (майновий)	- розрахунки ґрунтуються на фінансових і облікових документах; - враховує вплив господарських факторів на зміну вартості активів; - дає оцінку рівня розвитку технології з урахуванням ступеню зносу активів.	- відображає минулу вартість; - не враховує перспективи розвитку підприємства у майбутньому; - не враховує ризики.
Дохідний	- враховує інтереси інвестора; - враховує зміни доходів і витрат у майбутньому; - враховує рівень ризику.	- можливість декількох норм прибутковості, а це ускладнює прийняття рішень; - складність прогнозування майбутніх доходів і витрат; - не враховує кон'юнктуру ринку.
Порівняльний (ринковий)	- відображає існуючу практику продаж і покупок; - базується на реальних ринкових даних; - враховує вплив галузевих чинників на ціну акцій підприємства.	- достатньо важкий пошук підприємства – аналога; - в розрахунок приймається тільки ретроспективна інформація; - вимагає внесення безлічі поправок до аналізованої інформації; - не приймає до уваги майбутні очікування інвесторів.

Оскільки головною метою методичних підходів до оцінки вартості підприємства є визначення зв'язку наявних ресурсів підприємства і результатів його діяльності, тому вважається найбільш важливим дотримання таких принципів:

- простота, точність методики оцінки, а також спрощення окремих складових оцінки, які не впливають на кінцевий результат;

- інформативна і концептуальна єдність, що передбачає використання єдиної доступної термінології та звітності;

- визначення об'єкту оцінки та кола користувачів;

- комплексний характер – використання для оцінки вартості підприємства системи моделей з метою прогнозування, врахування дії факторів зовнішнього і внутрішнього середовища;

- гнучкість і альтернативність, що дозволяє враховувати ринкову концепцію, різноманітні взаємозв'язки та структурні співвідношення в системі управління підприємством.

В оцінці вартості підприємства зацікавлені кредитори, інвестори, держава, акціонери, управлінці, постачальники, страхові фірми, оскільки усі вони бажають реалізувати свої економічні інтереси та визначають головні цілі вартісної оцінки. Такими головними цілями можуть бути: підвищення ефективності поточного управління підприємством; визначення вартості цінних паперів у випадку купівлі-продажу акцій підприємства на фондовому ринку; визначення вартості підприємства у випадку його купівлі-продажу цілком або частинами; реструктуризація підприємства; розроблення плану розвитку; оцінка кредитоспроможності підприємства і вартості застави за кредитування; укладання страхової угоди, в процесі якого виникає необхідність розрахунку вартості активів; визначення бази оподаткування; реалізація інвестиційного проекту розвитку підприємства.

Існування різноманітних цілей оцінки посилює вимоги до обґрунтованості величини вартості, яка здатна правильно відображати сферу використання результатів оцінки. Як бачимо, необхідність оцінки підприємства завжди пов'язана з його пріоритетними цілями і завданнями, що можуть мати місце при тих чи інших обставинах та під впливом факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Відповідно до цих цілей обирається і відповідний методичний підхід, який дозволяє підкреслити певні характеристики об'єкта оцінки. Так, зокрема в процесі оцінки з позиції доходного підходу основним фактором, що визначає вартість об'єкта, виступає доход, який цей об'єкт здатний генерувати і чим більшим є його розмір, тим більше величина ринкової вартості підприємства за інших рівних умов. Також варто зазначити, що сутність методів доходного підходу полягає в прогнозуванні майбутніх доходів від використання об'єкта на один або кілька років з наступним перетворенням цих доходів у поточну вартість об'єкта, при чому суттєве значення мають тривалість періоду одержання можливого доходу, ступінь і вид ризиків, що супроводжують цей процес [2, с. 65]. Процес перетворення майбутніх доходів у величину поточної вартості підприємства здійснюється за допомогою спеціальних коефіцієнтів серед яких: ставка дисконту або коефіцієнт капіталізації, який розраховуються на основі даних ринку. Ставка дисконту необхідна інвесторам, оскільки відображає ставку доходу на вкладений капітал у порівнянні за рівнем ризику та розраховується з урахуванням впливу трьох наступних факторів: наявності у багатьох підприємств різних джерел залученого капіталу, які вимагають різних рівнів компенсації, необхідності урахування для інвесторів вартості грошей у часі та фактора ризику або ступеня імовірності одержання очікуваних у майбутньому доходів [7, 8].

Існують різні методи визначення ставки дисконту і найбільш розповсюдженими з них є:

1) модель середньозваженої вартості капіталу (WACC) – для грошового потоку (для інвестованого капіталу);

2) модель оцінки капітальних активів (CAPM) – для грошового потоку (для власного капіталу);

3) метод кумулятивної побудови (для грошового потоку власного капіталу) [8, 12].

Ставка (коефіцієнт) капіталізації являє собою коефіцієнт, який застосовується у цілях визначення вартості об'єкта виходячи з очікуваного доходу від його використання за умови, що передбачуваний дохід є незмінним протягом визначеного періоду у майбутньому. Тобто, ставка капіталізації характеризує норму доходу на інвестований капітал (власний та/або позиковий) і норму його повернення [2, 7]. Зауважимо, що ставка капіталізації для підприємства виводиться зі ставки дисконту шляхом відрахування очікуваних середньорічних темпів зростання прибутку або грошового потоку, залежно від того, яка величина капіталізується. А це означає, що для того ж самого підприємства ставка капіталізації буде нижчою, ніж ставка дисконту.

Отже, методи оцінки вартості підприємства за доходом відображають майбутню прибутковість об'єкта власності, тому цей підхід є домінуючим як у зарубіжній, так і в українській оцінній практиці. Проте, у практиці господарювання можливі ситуації, коли використання дохідного підходу утруднене або не дає об'єктивних результатів. В таких випадках необхідно використовувати порівняльний і майновий підходи.

Основою ефективного застосування методів порівняльний підходу є якісний вибір повної і достовірної інформації про об'єкти-аналоги, яка є доступною в умовах існування активного ринку. Ефективність порівняльного підходу знижується, якщо кількість угод незначна, а моменти їхнього здійснення та оцінки розділяє тривалий період. При застосуванні майнового підходу визначається вартість об'єкта власності як різниця між вартістю всіх його активів, оцінених окремо, і сумою залученого капіталу. Якщо об'єктом є окремі активи підприємства, то правомірно застосовувати не майновий підхід, а витратний, сутність якого полягає в калькулюванні всіх витрат, пов'язаних із відтворенням цього активу. Використання майнового (витратного) підходу обмежено цілями оцінки, через що вартість активів не відображає ефективність використання цих активів та не враховує синергічний ефект від їхньої спільної взаємодії.

Застосування даного підходу доцільне при здійсненні переоцінки основних засобів, вирішенні завдань поточного внутрішнього управління. Також варто зауважити, що Міжнародні та Національні стандарти оцінки вимагають застосування декількох підходів із наступним узгодженням результатів. Це пов'язано з тим, що кількість і якість інформації для використання того чи іншого підходу в різних ситуаціях не завжди відповідає необхідному рівню, тобто об'єктивність результатів досягається тільки в процесі їхньої інтеграції [7, 8].

Висновки. Розкрито основний зміст існуючих методичних підходів до оцінки вартості підприємства. Зроблено висновок, що жоден із них не є єдино вірним в будь-якій ситуації і для будь-якого підприємства, проте кожен із них може допомогти визначити ту чи іншу частину вартості підприємства чи окремого його складового елемента. Для отримання якомога вірнішого результату слід використовувати всі методи в комплексі, дотримуючись загального алгоритму. Спочатку слід визначити мету проведення оцінки вартості підприємства, зібрати та проаналізувати всю необхідну інформацію, проаналізувати стан ринку на якому функціонує підприємство, оцінити фінансово-господарську діяльність підприємства, а уже потім застосувати відповідні методичні підходи, що й дозволить визначити впливи факторів на вартість, врахувавши всі показники діяльності та здійснити безпосередній розрахунок вартості підприємства.

Література

1. Афанасьєва Т.А. Управління вартістю підприємства [Електронний ресурс] / Т.А. Афанасьєва. – Режим доступу : http://intkonf.org/afanaseva-ta-upravlinnya-vartistyu-pidpriemstva/.

2. Бочаров В.В. Управление стоимостью бизнеса : учеб. пособ. / Бочаров В. В., Самонова И. Н., Макарова В. А. – СПб : СПбГУЭФ, 2009. – 124 с.

3. Грапко Н.В. Вартісно-орієнтований підхід в управлінні фінансами підприємств / Н.В. Грапко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: економічні науки. – Кіровоград : КНТУ, 2010. – Вип. 17. – С. 224–235.

4. Джестон Д. Управление бизнес-процессами. Практическое руководство по успешной реализации проектов / Д. Джестон, Й. Нелис. – М. : Символ, 2008. – 512 с.

5. Загальні засади оцінки майна і майнових прав: Національний стандарт № 1 : постанова Кабінету міністрів України від 10.092003 р. № 1440 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon.rada.gov.ua.

6. Казакова Н.А. Экономический анализ в оценке бизнеса / Казакова Н. А. – М. : Дело и Сервис, 2011. – 288 с.

7. Корягін М. Теоретико-методологічні засади оцінки вартості підприємства / М. Корягін, В. Шевчук // Економіст. – 2012. – № 10. – С. 58–60.

8. Мамонтова Н.А. Управління вартістю компанії: теоретико-методологічні аспекти / Н.А. Мамонтова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 8. – С. 135–139.

9. Міокова Г.І. Вартість підприємства та її оцінка / Г.І. Міокова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2012. – Вип. 22(2). – С. 149–156.

10. Оцінка нерухомого майна: Національний стандарт № 2 : постанова Кабінету Міністрів України від 28.10.2004 р. № 1442 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon.rada.gov.ua.

11. Супрун С.Д. Вартісні індикатори підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства [Електронний ресурс] / С.Д. Супрун, Є.В. Пічкур // Економіка та суспільство. – 2016. – Випуск № 5. – С. 247–251. – Режим доступу : http://www.economyandsociety.in.ua/journal-5/12-stati-5/377-suprun-s-d-pichkur-e-v

12. Хитчнер Джеймс Р. Три подхода к оценке стоимости бизнеса / Хитчнер Джеймс Р. ; пер. с англ. Л. Лопатников, О. Куракина. – М. : Маросейка, 2008. – 306 с.

Надійшла 12.05.2017; рецензент: д. е. н. Ткачук О. М.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 65.01.001.8

АНІСІМОВА О. М., ГОРЯЧОВА Н. В.
ДонНУ ім. Василя Стуса, Вінниця

ФУНКЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ НА ВАГОНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Існує велика кількість методик економічного аналізу інноваційної діяльності. Але дані розробки потребують доповнень, нових розробок та адаптації старих методів. Економічний аналіз інноваційної діяльності підприємства встановлює формування в рамках аналітичної системи управління. Так, раціональне розподілення функцій аналізу між структурними підрозділами дозволяє згрупувати та систематизувати цінну інформацію для прийняття правильного управлінського рішення. В зв'язку із цим необхідна розробка рекомендацій з формування інноваційної бази для проведення економічного аналізу інноваційної діяльності та використання прогнозної інформації, а також забезпечення системності в формуванні інформаційної бази підприємства для прийняття кардинальних рішень в розвитку інноваційної діяльності.

Ключові слова: функції економічного аналізу, задачі економічного аналізу, інноваційний розвиток підприємства, інноваційна діяльність підприємства, макроекономічний та мікроекономічний рівень.

ANISIMOVA O., GORYACHEVA N.
DonNU, Vinnytsia

FUNCTIONS OF ECONOMICAL ANALYSIS IN THE INNOVATIVE DEVELOPMENT AT CARRIAGE-BUILDING ENTERPRISES OF UKRAINE

There are many methods of economic analysis of innovation. But these developments require additions and the development of new and adaptation of old methods. Economic analysis of innovative activity of the enterprise establishes the formation within the analytical control system. So the rational allocation of functions between the analysis of structural units allows to group and organize valuable information to make the right management decisions. Such a system requires qualified professionals in this field. In this connection it is necessary to develop recommendations on forming innovative framework for economic analysis of innovation and the use of predictive information, and to ensure consistency in the formation of enterprise information base for decision-making in the development of radical innovation.

Keywords: functions of the economic analysis, the task of economic analysis, the development of innovative enterprises, innovation enterprises, macroeconomic and microeconomic level.

Постановка проблеми. Існує велика кількість методичних розробок економічного аналізу інноваційної діяльності. Але значна кількість із них розроблена зарубіжними вченими, тому їх методики та розробки не враховують специфіку вітчизняних підприємств, котрі потребують адаптації до навколишнього середовища, політичної нестабільності в країні, коливань на ринку.

Досконало проведений економічний аналіз на підприємствах сприяє подальшому розвитку підприємства для прийняття ефективних управлінських рішень про структуру підприємства та його фінансові наслідки.

Результати економічного аналізу дають можливість здійснювати контроль та поліпшити якість роботи на підприємстві. Завдяки проведеним економічним результатам на підприємстві можна мобілізувати резерви та збільшити прибутки підприємства.

Враховуючи кризу в Україні підприємствам потрібно розширити міжнародне співробітництво, особливо в сфері інновацій, які потребують нових підходів до економічного аналізу.

В рамках міжнародного співробітництва інноваційна діяльність посідає важливе значення для подальшого розвитку підприємства його виживання в кризовий період та економіки не тільки підприємства, але й держави в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням економічного аналізу займались такі вітчизняні вчені, як Бартольц С.Б., Доля В.Т., Ковалева В.В., Мельник М.В., Савицька Г.В., Сопко В.В., Сухоруков А.І., Чумаченко М.Г., Шеремета А.Д. та інші. Значний вклад в розвиток економічного аналізу внесли закордонні вчені: Барнес С., Бірман Г., Кендулл Д., Фрідман М., Шарпом У., Шмідт С. та інші. Не зважаючи на те, що багато наукових праць присвячено цій темі але вона все ще залишається не повністю дослідженою. Тому важливо визначити функції та завдання економічного аналізу в умовах розвитку інновацій на підприємстві.

Метою статті є функціональний аналіз та класифікація, яка запропонована авторами, а також сформовано та обґрунтовано завдання економічного аналізу, яке повинно відповідати умовам інноваційного розвитку економіки, як підприємства, так держави взагалі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Функції та завдання економічного аналізу на підприємстві залежить від економічного розвитку країни, а також умов, в яких функціонує дане

підприємство.

Функції та завдання можуть бути на різних рівнях, як на макроекономічному так и на мікроекономічному рівні:

– макроекономічний рівень (тісно пов'язаний із статистикою);

– мікроекономічний рівень (реалізація економічного аналізу підприємства).

При формуванні функцій та завдання в умовах інноваційного розвитку потрібно враховувати взаємозв'язок діяльності підприємства з державою, навколишнім середовищем та конкуренцією на ринку.

В табл. 1 наведені функції економічного аналізу в умовах розвитку інновацій на підприємстві.

Таблиця 1

Функції та характеристики економічного аналізу в умовах розвитку інновацій на підприємстві

Функції	Характеристика
Управління	Економічний аналіз відбувається на кожному етапі управління з прийняття ефективних рішень управління підприємством. Функції забезпечення управління різними видами аналітичної інформації для покращення управління підприємством.
Інформаційно-аналітична	Функція забезпечує надання інформації в роботі економічного аналізу. За допомогою цієї функції можна обґрунтувати розвиток роботи підприємства, а також це отримання нових знань за поставленою задачею.
Діагностична	Дана функція вказує на вплив факторів та на зміни в розвитку підприємства. Завдяки цій функції визначаються зміни деяких економічних процесів.
Захисна	Функції направлені на передбачення результату економічного аналізу, котрий відображає фінансово-економічні правопорушення та вчасне реагування захисту фінансових прав власника. Економічний аналіз показує фінансові результати, котрі можуть вказати на економічні правопорушення на підприємстві.
Науково-економічна	Дана функція спрямована на розвиток методичних заходів економічного аналізу, аналізу нових науково-технічних, та науково-економічних знань дальшого розвитку та оптимізацію підприємства.
Прогнозуюча	Функція полягає у виборі кращого економічного плану, кращого вибору стратегії, обґрунтуванню та розробки програми відповідних заходів для кращого розвитку підприємства

Дана взаємодія впливає на розвиток підприємства, на його конкурентоспроможність на ринку, на його економічний розвиток та інвестиційну привабливість.

Завдання економічного аналізу полягає у визначенні інноваційного розвитку та його місце, котре займає в управлінні підприємства. Економічний аналіз тісно пов'язаний з інформаційними підсистемами підприємства. Основним джерелом є система фінансової звітності, яка аналізує дані та передає в обробленому вигляді для подальшого планування.

Метою формування економічного аналізу в інноваційному розвитку підприємства є формування інноваційного портфеля та результатів впровадження інноваційної діяльності на підприємстві, а також визначення впливу факторів на подальший інноваційний розвиток підприємства.

Функції та задачі економічного аналізу дозволяють розробити та запропонувати схему тематичного аналізу інноваційної діяльності на підприємстві рис. 1 (розроблено авторами).

Основні задачі економічного аналізу полягають в:

– аналізі потреб інноваційної діяльності з урахуванням потреб та конкурентоспроможності;

– аналізі інноваційних розробок;

– аналізі інфраструктури інноваційної діяльності підприємства;

– аналізі технологічного переоснащення діяльності підприємства;

– аналізі ефективності інноваційної діяльності.

Перша група проблем, коли аналіз інноваційної діяльності підприємства та менеджменту при взаємодії утворюють дві концепції управління інноваційної діяльності та ділової мобільності підприємства. Така взаємодія дає можливість активізувати ділову активність та понизити ризик неправильно прийнятих управлінських рішень. Такий аналіз на підприємстві є виключно внутрішнім та дає можливість для використання інформації, яка впливає на прийняття управлінських рішень.

Із табл. 2 видно, що завдання економічного аналізу визначає його місце в управлінні господарською діяльністю підприємством, а також завдання економічного аналізу тісно пов'язано з іншими підсистемами управління підприємства. Завдяки правильно проведеному економічному аналізу далі приймаються інвестиційно-інноваційні управлінські рішення підприємством.

Друга група проблем – це зв'язок аналізу інноваційної діяльності з інформаційною базою. Проведення даного аналізу можливо тільки при створенні системи постійного потоку інформації. Розподілення функцій аналізу між структурними підрозділами, які дають можливість згрупувати та систематизувати потрібну інформацію для прийняття правильного рішення. Аналіз економічної діяльності базується на даній інформації, яка характеризує господарську діяльність підприємства. Але головна задача

лежить на фінансовому, стратегічному, управлінському секторі підприємства. Саме ці сектори відображають роботу підприємства. Інвестиційна та інноваційна діяльність найбільш ефективна при формуванні центрів, які відповідають за поставлені задачі.

Рис. 1. Схема теоретичного економічного аналізу на підприємстві, що займається інноваційною діяльністю

Таблиця 2

Завдання економічного аналізу на підприємстві під час розвитку інноваційної діяльності

	Завдання
Науково-економічна діяльність	Проведення економічного аналізу, аналіз позитивних та негативних стратегічних планів на підприємстві.
Аналіз виконаних планів	Економічний аналіз запланованих виконаних планів, та стратегічних планів.
Економічна ефективність на підприємстві від впровадження інновацій	Аналіз використаних оборотних та необоротних коштів на підприємстві від впровадження інновацій, та аналізу економічної ефективності від впровадження інновацій на підприємстві.
Аналіз використання резервів підприємства	Проведення аналізу невикористаних коштів, планування збільшення випуску продукції завдяки внутрішнім резервам, розробка плану для збільшення випуску продукції, аналіз конкурентоспроможності та рівня інфляції в державі.

Координаційний центр на підприємстві, який займається інноваційною та інвестиційною діяльністю є ефективним при направлені фінансової та інноваційної діяльності. В схемі вказано, що кожний відділ відповідає за конкретний напрямок розвитку підприємства.

В роботі центру задіяні працівники інженерно-технічних відділів та фінансово-економічного відділу, що дозволяє глибокому вивченню аналізу положення, як на підприємстві, так і в країні. Правильно розроблена координація напрямку діяльності даних відділів дозволяє ефективно модернізувати ресурси підприємства для подальшого інноваційного розвитку.

В Україні в 2015 р. науковими розробками займались 978 організацій. 44,3% організації відносяться до державних, 40,3% – промислові підприємства, 15,4% – вищі учбові заклади [1].

Аналізуючи сектори, які займаються інноваційною діяльністю з 2010–2015 рр. можна зробити висновок, що за останні роки, коли в країні розпочалась криза, українські підприємства зменшили обсяги інноваційної діяльності. Це залежить від того, що продукція українських промислових підприємств в основному була направлена на російський ринок, який в даний час залишається закритим, а якість виробленої продукції на промислових підприємствах України в даний час є низькою для конкуренції на

світовому ринку. Проблема промислових підприємств України в тому, що вони не приділяють належної уваги інноваційному розвитку на підприємстві. Нажаль багато підприємств втратили зв'язок співпраці з вищими навчальними закладами. В даний час вищими учбовими закладами розроблено багато інноваційних розробок, котрі могли б принести значний вклад у розвиток не тільки підприємства, але й держави в цілому.

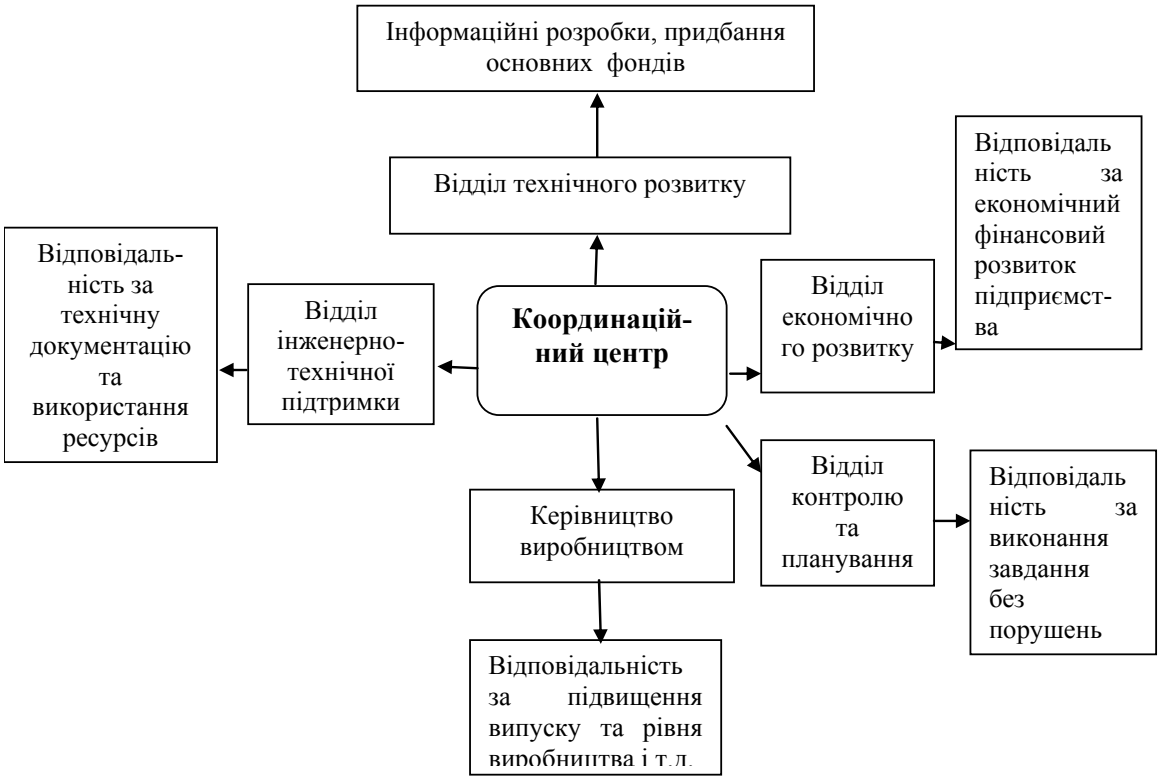


Рис. 2. Схема корегування процесом проведення теоретичного аналізу на підприємствах (розроблено автором)

Таблиця 3

Організації, які займались науковими розробками, за секторами [1]

Сектори	2010 р.	2014 р.	2015 р.
Державні	514	419	433
Підприємницькі	610	422	394
Вищі учбові заклади	178	158	151
Усього	1303	999	978

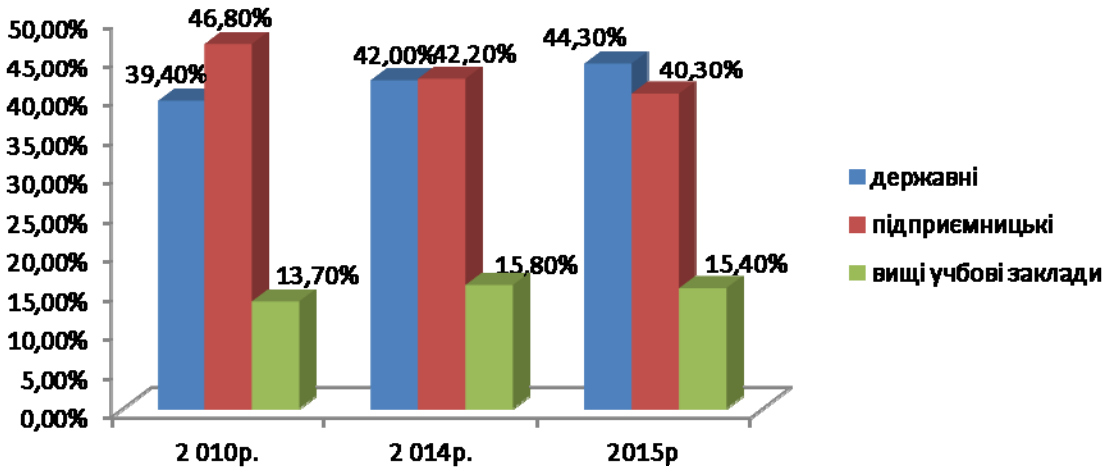


Рис. 3. Організації, що займались науковими розробками, за секторами, відсотки [1]

Розглядаючи більш детально галузь вагонобудування можна відзначити, що криза в Україні вплинула на дану галузь. У зв’язку з тим, що підприємства були орієнтовані на російський ринок який вони втратили в даний час, прибутки вагонобудівних підприємств значно зменшились. В Україні було три

великих підприємства, які займались вагонобудуванням: ПАТ «КВБЗ», ПАТ «Азовмаш» та ПАТ «Стаханівський вагонобудівний завод». ПАТ «Стаханівський вагонобудівний завод» знаходиться на непідконтрольній території України, ВАТ «Азовмаш» дані за останні роки не подає.

Розглядаючи стан вагонобудування взагалі по Україні можна провести такий аналіз. За 2015 р. галузь вагонобудування виготовила 1054 вагони. Порівняно з 2014 р. цей показник став в шість раз менший. Проблема вантажних вагонів на внутрішньому ринку постійно падає, це можна прослідкувати на прикладі перевезень вантажу залізничною колією.

Відсутність російського ринку та внутрішнього українського замовника ставить вагонобудівні підприємства в прикре становище. Але не зважаючи на складне становище підприємства змінюють свою стратегію та знаходять інші ринки збуту та інших виробників альтернативі російському ринку та російським виробникам.

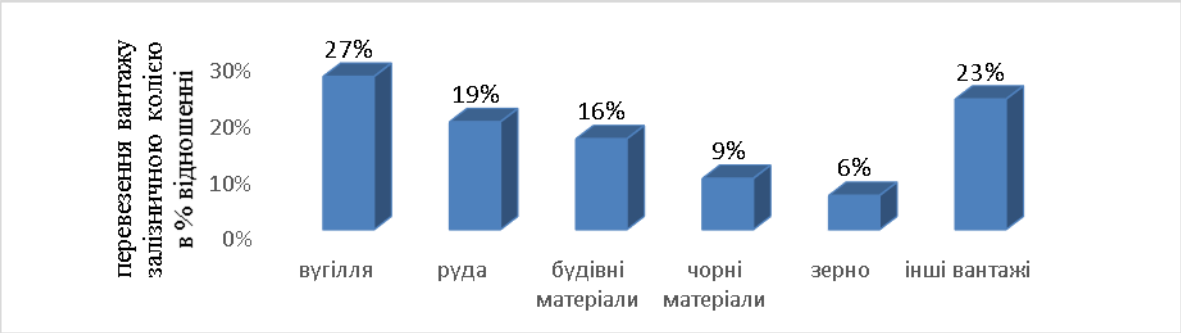


Рис. 4. Перевезення вантажів залізничною колією, у % відношенні [1]

Так, ПАТ «КВБЗ» з січня по квітень випустив 301 шт. вантажних вагонів, але за даний період підприємство не випустило жодного пасажирського вагона. В другій половні 2016 р. ПАТ«КВБЗ» поставив в Туркменістан 750 вантажних вагонів [2]. ПАТ «КВБЗ» займався модернізацією 25 вагонів Київського метрополітену і також виготовив 5 нових вагонів, та виготовив 3 нових вагони одного дизель-поїзду. У грудні 2016 р. ПАТ «КВБЗ» відправив Укрзалізниці 50 полувагонів [3]. ПАТ «КВБЗ» тісно співпрацює з Укрзалізницею та країнами Азії Туркменістаном, Казахстаном, Монголією.

Керівництво ПАТ «КВБЗ» намагається не зважаючи на складний стан в галузі формувати портфель заказів на вагонобудування та розвивати інновації на підприємстві. Так як стає зрозумілим, що стара стратегія підприємства в даний час не буде ефективною і тому ПАТ «КВБЗ» переорієнтували стратегію підприємства, що дає свої результати. ПАТ «КВБЗ» отримав замовлення на будівництво 350 вантажних вагонів для Укрзалізниці, та 21 пасажирський вагон. Також в 2016 р. завод експортував свою продукцію в 11 країн світу. Випуск вантажних вагонів за 2016 р. збільшився від 500 до 1500 шт. за рік [2].

За останній період ВАТ «Азовмаш» скорочує об'єми виробництва та проводить масове скорочення працівників. Підприємство опинилось в такому становищі завдяки тому, що керівництво підприємства порушило усі закони та принципи керування підприємством, які відомі кожному керівнику.

Висновок. Підводячи підсумки, можна зробити висновок, що правильно побудований економічний аналіз дозволяє направити хід діяльності підприємства, що буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності та підвищить економічну ефективність господарської діяльності підприємства. Вагонобудівним підприємствам потрібно переглянути стратегію підприємства, функції та задачі економічного аналізу для подальшої роботи підприємств та конкурентоспроможності на світовому ринку та більше уваги приділити інноваційній роботі на підприємстві. Якраз у кризовій ситуації правильний підхід керівників зможе вивести підприємство на новий рівень завдяки новим розробкам, та зайняти гідне місце серед конкурентів.

Література

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

2. Крюківський вагонозавод поставив 750 вантажних вагонів до Туркменістану [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://poltava365.com/3375-kryukivskij-vagonzavod-po.html.

3. Укрзализныця получает вагоны КВСЗ согласно графику поставки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kvsz.com/

Надійшла 07.05.2017; рецензент: д. е. н. Макаренко М. В.

УДК 338.45:330.322:338.124.4(477)

ШВЕЦ Ю. А., НУЖНАЯ Ю. Р.
Запорожский национальный университет

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Статья посвящена исследованию инвестиционно-инновационной деятельности предприятий Украины в сфере промышленности. Рассмотрена необходимость осуществления инвестиционной деятельности на предприятиях в условиях кризиса и их влияние на функционирование предприятия. Проведен анализ состояния и изменения инвестиций в сфере промышленности страны. Исследовано инвестиционно-инновационную деятельность предприятий Украины на примере металлургического комбината.

Ключевые слова: инвестиционно-инновационная деятельность, промышленность, капитальные инвестиции, инновации, развитие предприятий, финансирование.

SHVETS Y. O., NUZHNA Y. R.
Zaporizhya National University

INNOVATION AND INVESTMENT ACTIVITIES OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES OF UKRAINE IN CONDITIONS OF CRISIS

The article deals with research of enterprise's innovation and investment activities in industry. The main idea of the article is to analyze the peculiarities of investing enterprises in the conditions of economic instability. The paper consider the need for investment in enterprises in the conditions of crisis and their impact on the functioning of the enterprise. Investment in innovation can stabilize the company's activities and stimulate its growth. The article analyzes dynamics of change of investment in the Ukrainian industry. The paper determine the main sources of investment among which the financing of enterprises. In the conclusion article proposes the analysis of investment activity of the metallurgical combine.

Key words: investment activity, innovation activity, the industry, capital investment, enterprise development, funding.

Постановка проблемы в общем виде. Инвестиционная деятельность является одним из основных стимуляторов выхода экономики из кризиса, а также в дальнейшем она способна служить причиной стремительного роста экономики всей страны. Составляющими общей инвестиционной политики государства есть инвестиционная деятельность каждого предприятия. Активная инвестиционная политика предприятия с элементами инновационности служит фактором роста эффективности деятельности и конкурентоспособности предприятия. Отсутствие достаточного количества зарубежных инвестиций, недостаточная поддержка государства заставляет предприятия проводить инвестиционно-инновационную деятельность за счет собственных средств, что в условиях спада и кризиса экономики становится затруднительным.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам анализа инвестиционно-инновационной деятельности предприятий и определения причин ее низкого уровня посвящено большое количество научных работ украинских ученых, таких как: Сибирка Л., Коривчак А. [1], которые проанализировали особенности инвестиционной деятельности предприятий в изменчивых условиях экономики Украины; Овчарова Л., Боденко В. [2], в своей статье провели анализ инвестиционной деятельности предприятий в условиях глобализации экономики; Мушников О. [3] уделил особое внимание исследованию влияния инвестиций на функционирование предприятия; Лешанич Л.В., С.В. Гунда [4] проанализировали инвестиционную политику Украины и предложили пути по увеличению инвестиционной активности в стране.

Вопрос инвестиционной деятельности предприятий был объектом исследований многих ученых, но учитывая сложность данного аспекта и нестабильность рыночной экономики необходимым есть проведение более детального анализа данной сферы в разрезе определенных отраслей экономики.

Цель статьи. Главной задачей статьи есть раскрытие необходимости инвестиционно-инновационной деятельности, проведение анализа тенденций инвестиций на промышленных предприятиях Украины, определение факторов внешней и внутренней среды, которые влияют на инвестиционно-инновационную деятельность предприятия, выделение направлений ее развития.

Основной материал. Нестабильная экономическая и политическая ситуации заставляют предприятия уделять больше внимания на общее финансовое состояние, поиск путей погашения обязательств, что, в свое время, тормозит инвестиционно-инновационную деятельность. Осложненное финансовое состояние предприятий приводит к снижению их инвестиционной активности, к уменьшению конкурентоспособности, а также к отсутствию развития. В это же время, инвестиционно-инновационная деятельность является одним из главных способов не только выжить в условиях кризиса, но и продолжать стабильно развиваться предприятию.

Промышленность как одна из ведущих областей экономики Украины оказывает большое влияние на общий уровень развития страны. Поэтому активизация инвестиционно-инновационной деятельности в

этой отрасли будет способствовать развитию не только этой сферы, но и экономики страны в целом. В условиях кризиса большую роль приобретает инвестиционная политика страны, которая должна подкрепляться активностью в этой сфере предприятий. Разработка инвестиционной стратегии на промышленном предприятии, ее реализация и контроль за осуществлением способны привести к увеличению не только текущей прибыли, но и рыночной стоимости предприятия в будущем. На данный момент, главной задачей остается повышение уровня обеспеченности инвестиционными ресурсами промышленных предприятий.

Одним из самых простых способов оценки темпов экономического развития предприятия есть объем его инвестиционной деятельности. Она обеспечивает увеличение прибыли, снижение операционных затрат, обновление устаревшего оборудование, усовершенствование технологий производства. Большая часть инвестиций на предприятии должна быть инновационной, что будет способствовать повышению его конкурентоспособности и облегчению выживания во время экономических кризисов. Развитие инвестиционно-инновационной деятельности на предприятии приводит к:

– увеличению эффективности использования ресурсов;
– повышению качества продукции;
– улучшению условий труда;
– увеличению рентабельности производства;
– росту финансовой стойкости и безопасности экономической деятельности предприятия;
– повышению конкурентной позиции на рынке
– стимулированию роста экономики страны.

На промышленных предприятиях сосредоточена наибольшая часть прямых инвестиций Украины (в 2016 г. – 29,6 %). В основном инвестиции в промышленной отрасли направлены на обновление оборудования, что позволяет уменьшить затраты, а также улучшить продукцию, повысить ее конкурентные преимущества. За последний год инвестиции в основной капитал увеличились в три раза, например, на предприятиях производства и распределения электроэнергии, газа и воды увеличились на 19,7 %. Способы осуществления таких инвестиций:

1) первоначальное определение характеристик улучшенной продукции;
2) требования к оборудованию для производства желаемой продукции;
3) анализ имеющегося оборудования;
4) разработка плана по модернизации оборудования;
5) определение необходимых затрат для проведения модернизации;
6) выбор источников финансирования.

Все эти шаги приводят к обновлению производственных фондов и усовершенствованию производимой продукции, что в будущем станет основой инновационного потенциала предприятия. Главной проблемой для современных предприятий остается привлечение инвестиций с целью внедрения экологически чистых и энергосберегающих технологий.

Инвестиционные ресурсы формируются путем государственной поддержки или же с помощью собственных средств. Большую часть занимают собственные средства предприятий. Примерно 72 % капитальных инвестиций на украинских предприятиях в 2016 г. были осуществлены за счет финансирования самих предприятий, за счет банковского кредитования — 8 %, за счет государственного и местных бюджетов — 4 %. Самую наименьшую долю (около 3,7 %) занимают инвестиции иностранных инвесторов, это указывает на низкую инвестиционную привлекательность страны, поэтому важным есть улучшение инвестиционного климата Украины.

Промышленные предприятия Украины – лидеры среди предприятий других отраслей экономики по привлечению капитальных инвестиций, за период с января по июнь 2016 г. они привлекли 33,4 % общего объема капитальных инвестиций в экономику страны. Анализируя общую динамику капитальных инвестиций в промышленном секторе Украины, можно отметить резкий спад инвестиционной деятельности в 2014 г., что связанно с тяжелой экономической и нестабильной политической ситуациями в стране. Начиная с 2015 г. объем инвестиций стал постепенно увеличиваться и к концу 2016 г. даже превысил предкризисный уровень, хотя уровень прироста значительно замедлился по сравнению с предыдущим годом (табл. 1).

Таблица 1

Объем капитальных инвестиций в промышленной отрасли

Год	Освоено в фактических ценах, млн грн.	Прирост, % относительно к прошлому году
2012	94965,9	+17,10
2013	101858,3	+7,26
2014	82743,8	-23,10
2015	84168,0	+1,72
2016	108635,2	+0,29

Примечание. Источник: [5]

Если рассматривать объем капитальных инвестиций по разным секторам промышленности, то наибольший показатель финансирования относится к перерабатывающей промышленности, а именно 51 % инвестиций всего промышленного сектора, на втором месте – поставка электроэнергии, газа, пара и кондиционированного воздуха. Наименьший объем инвестиций наблюдается в сфере водоснабжения – 2007,3 млн грн (рис. 1).

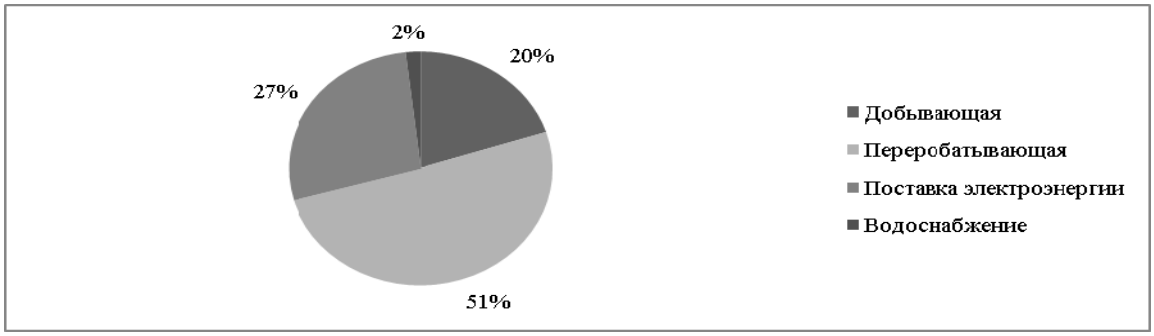


Рис. 1. Капитальные инвестиции по видам промышленности за 2016 г. [5]

Учитывая, что капитальные инвестиции оказывают прямое влияние на операционную деятельность предприятия, можно проследить эту тенденцию на графиках результатов операционной деятельности промышленных предприятий и изменением объемов капитальных инвестиций на них (рис. 2).

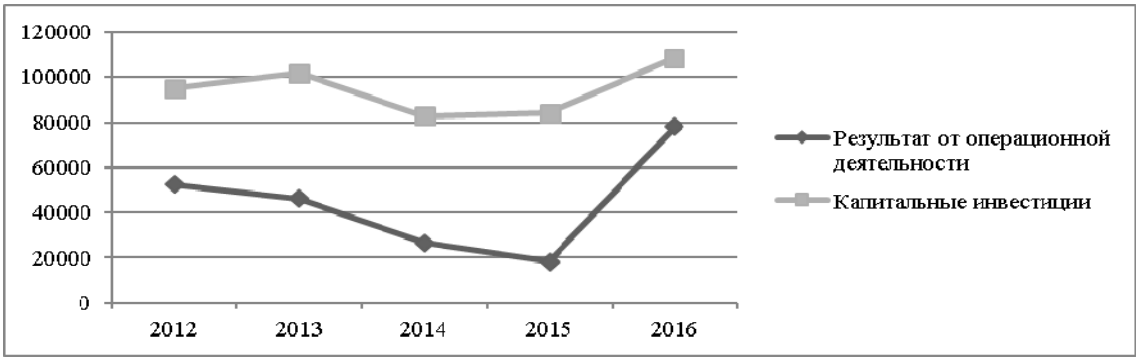


Рис. 2. Влияние капитальных инвестиций на результаты операционной деятельности промышленных предприятий [5]

На рис. 2 видно, что самый наименьший объем капитальных инвестиций в промышленном секторе был в 2014 г., в этом же году наблюдался рост расходов операционной деятельности, что в итоге повлекло снижение рентабельности до 0,9% в 2015 г. Наибольший уровень рентабельности операционной деятельности (5,5%) был в 2016 г. Благодаря значительному росту капитальных инвестиций, расходы значительно уменьшились, что и повлекло к улучшению результатов от операционной деятельности.

Если говорить об инвестиционно-инновационной деятельности промышленных предприятий, то ярким примером достаточно активной инвестиционной деятельности является ПАО «Запорожсталь». На инвестиционно-инновационную деятельность данного предприятия влияет ряд факторов представленных в табл. 2.

Большинство факторов, представленных в таблице, стимулируют инвестиционно-инновационную деятельность, за исключением нестабильной налоговой системы и изменчивости стоимости ресурсов, что приводит к снижению инвестиций на предприятии.

Данное предприятие направляет вложения на обновление оборудования, а также в усовершенствование системы безопасности и улучшения условий труда на предприятии (табл. 3).

Одним из приоритетных направлений инвестиционной деятельности предприятия есть создание комфортных условий труда, в связи с этим с августа 2012 г. стартовала Программа по улучшению быта. Учитывая опасные условия производства, ПАО «Запорожсталь» уделяет особое внимание безопасности и охране труда, анализируя мировой опыт предприятий этой сферы, металлургический комбинат реализует достаточно большое количество программ в данном направлении. Около 29 млн грн было направленно предприятием на приобретение спецодежды лучших мировых производителей и обуви в рамках программы совершенствования средств индивидуальной защиты.

На ряду с обеспечением комфортных условий труда ПАО «Запорожсталь» уделяет особое внимание производственным мощностям и повышению экологичности производства (вложено около 3 млрд грн в модернизацию оборудования).

Таблица 2

Факторы влияния на инвестиционно-инновационную деятельность ПАО «Запорожсталь»

Внешние факторы	Внутренний факторы
✓ государственная поддержка инновационной деятельности; ✓ взаимоотношения с заказчиками, инвесторами и конкурентами, исследовательскими учреждениями; ✓ наличие конкуренции; ✓ научно-технический прогресс; ✓ налоговая система, ее нестабильность; ✓ изменчивость стоимости ресурсов; ✓ необходимость экономического роста страны.	✓ наличие средств для внедрения новых технологий; ✓ четко разработанная инвестиционная стратегия; ✓ эффективный маркетинг предприятия; ✓ стимулирование персонала принимать участие в инновационной деятельности; ✓ значительные объемы производства; ✓ необходимость обеспечения безопасных условий труда; ✓ высокая норма прибыли.

Примечание. Источник: [6]

Таблица 3

Инвестиционная деятельность на ПАО «Запорожсталь»

Год	Сфера вложения	Сумма, млн грн.
2012	Модернизация производственных мощностей	486
	Улучшение рабочего быта	0,92
2013	Модернизация производственных мощностей	553
	Улучшение рабочего быта	2,2
2014	Модернизация производственных мощностей	1 610
	Улучшение рабочего быта	12
	Охрана труда и промышленная безопасность	29
2015	Совершенствование системы безопасности труда работников	130
	Модернизация производственных мощностей	1 630

Примечание. Источник: [6]

Для развития инвестиционно-инновационной деятельности предприятия необходимо оценить ситуацию на рынке и особенности предприятия, для этого используют SWOT-анализ. Он помогает сопоставить сильные и слабые стороны предприятия с возможностями и угрозами рынка. Для ПАО «Запорожсталь» SWOT-анализ представлен в табл. 4.

Таблица 4

Матрица SWOT-анализа ПАО «Запорожсталь»

	Возможности (O): – расширение рынка сбыта; – государственная поддержка отрасли; – разработка инноваций в данной отрасли.	Угрозы (T): – падение цен на рынке; – появление сильных конкурентов; – снижение спроса на продукцию.
Сильные стороны (S): – наличие необходимых ресурсов для осуществления инвестиций; – проведение социальных программ; – опыт осуществления инвестиционных программ.	– вход на новые рынки сбыта с помощью дополнительного инвестирования; – проведение совместных с государством социальных мероприятий; – разработка новых инвестиционных программ.	– инвестиции в модернизацию процесса производства с целью более эффективного использования ресурсов; – улучшение качества продукции за счет введения новых технологий.
Слабые стороны (W): – необходимость обновления оборудования; – устаревшие технологии; – высокая себестоимость продукции.	– усовершенствование собственных технологий путем внедрения инноваций; – начисление ускоренной амортизации и обновление за ее счет нового оборудования.	– риск потери рынков сбыта; – нерентабельность деятельности за счет высокой себестоимости и низких цен на рынке; – неэффективность в использовании ресурсов.

Примечание. Источник: [6]

Проведенный SWOT-анализ предприятия способствует выделению путей развития инвестиционно-инновационной деятельности. Для ПАО «Запорожсталь» можно выделить следующие:

– разработка общей инвестиционной стратегии на предприятии;

– внедрение новых инвестиционных программ касающиеся улучшения условий труда;

– снижение себестоимости путем внедрения новых технологий и повышения эффективности использования ресурсов;

– повышение качества продукции на основе инноваций;

– инвестиции в обновление оборудования предприятия;

– определение приоритетов инновационного развития.

Выводы. Инвестиционно-инновационная деятельность призвана увеличивать конкурентоспособность предприятия, способствовать выживанию в условиях нестабильности экономики и увеличивать рентабельность экономической деятельности. Украинские предприятия промышленной сферы сталкиваются с недостатком инвестиций, основным источником для них остаются собственные средства предприятия, которые в условиях кризиса идут в основном на погашение задолженностей. В итоге, предприятия начинают уменьшать свою инвестиционную активность, что приводит к снижению прибыли и рентабельности производства. Помимо инвестиции в качестве замены оборудования, для промышленных предприятий важны инновационные вложения, которые будут выделять производимую продукцию среди конкурентов на рынке. Проведенный анализ взаимосвязи объема капитальных инвестиций и результатов операционной деятельности показал, что инвестиции оказывают быстрое влияние на производственные результаты. Именно поэтому промышленным предприятиям необходимо задуматься и пересмотреть свою инвестиционно-инновационную деятельность, которая поможет преодолеть экономический кризис в Украине.

Литература

1. Сибирка Л.А. Управление инвестиционной деятельностью украинских предприятий в условиях глобальной экономической турбулентности / Л.А. Сибирка, А.М. Коривчак // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – Вып. 7. – С. 82–85.

2. Овчарова Л.П. Особенности международной инвестиционной деятельности ТНК в условиях глобализации / Л.П. Овчарова, В.П. Боденко // Сучасні проблеми економіки та підприємництво. – 2014. – Вып. 14. – С. 105–115.

3. Мушников О. Вплив інвестиційної діяльності на розвиток підприємства / О. Мушников // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 40. – С. 273–276.

4. Лешанич Л.В. Розвиток інвестиційної діяльності в Україні та шляхи подолання інвестиційної кризи / Л.В, Лешанич, С.В. Гунда // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2015. – Вып. 31. – С. 43–45.

5. Официальный сайт Государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ukrstat.gov.ua/.

6. Официальный сайт ПАО «Запорожсталь» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.zaporizhstal.com.

7. Бандура М.В. Проблеми та перспективи інвестиційного зростання економіки України / М.В. Бандура // Бізнесінформ. – 2013. – № 10. – С. 50–54.

8. Балдин К.В. Совершенствование методологии анализа инвестиционно-инновационной деятельности промышленных предприятий : [монографія] / К.В. Балдин, А.Р. Ємексузян. – Ухта : УГТУ, 2015. – 138 с.

9. Цёхла С.Ю. Особенности инвестиционных процессов в Украине на современном этапе / С.Ю. Цёхла, А.В. Черноротов // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. – 2010. – № 3. – С. 302–309.

10. Величко А.В. Особенности инвестиционно-инновационного развития экономики Украины / А.В. Величко, О.В. Лященко // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 2 (24). – С. 199–206.

11. Сильченко И.А. Экономические и технологические ориентиры инновационной деятельности промышленных предприятий Украины / И.А. Сильченко // Science and Education a New Dimension. – 2013. – № 1 (2). – С. 165–169.

12. Чемодуров А.М. Проблемы финансирования инновационной деятельности предприятий / А.М. Чемодуров // Экономика Украины. – 2013. – № 1 (606). – С. 40–49.

Надійшла 10.05.2017; рецензент: д. е. н. Череп А. В.

УДК 658.589(045)

ЛЕВИЦЬКА І. В.
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
БРИТАНСЬКА Н. Н.
Вінницький інститут конструювання одягу і підприємництва

ІННОВАЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено підходи вітчизняних та зарубіжних науковців до класифікації інноваційних стратегій підприємства з урахуванням принципів та чинників, які впливають на процес їх формування. Визначено, що кожна з перелічених стратегій може використовуватись як самостійний напрям дій, або у поєднанні з іншими. Однак, їх застосування вимагає ґрунтовного аналізу ситуації на ринку, реальних прогнозів та техніко-економічних розрахунків ефективності за різними варіантами розвитку подій.

Ключові слова: інноваційні стратегії, класифікація інноваційних стратегій, стратегії підприємства.

LEVITSKA I. V.
Vinnytsa Institute of Trade and Economics of KNTEU
BRITANSKAYA N. N.
Vinnytsa Institute of Clothes Constructing and Entrepreneurship

INNOVATIVE BUSINESS STRATEGY

In the article the approaches of domestic and foreign scientists to the classification of enterprise innovation strategies taking into account the principles and factors that affect the process of formation. It was determined that each of these strategies can be used as an independent course of action, or in combination with others. However, their use requires a thorough analysis of the market, forecasts and actual technical and economic calculations of efficiency under different scenarios.

Keywords: innovative strategies, classification innovative strategies, business strategy.

Постановка проблеми. Створення нововведень відбувається в ході діяльності, яка може бути названа інноваційною. Умовно сукупність процесів інноваційної діяльності в різних галузях може бути названа інноваційною сферою, а стратегії, що відповідають активності підприємства в інноваційній сфері можна назвати інноваційними.

Місце інноваційної стратегії в системі стратегічного планування малого виробничого підприємства визначається тим, що інноваційна стратегія, перш за все, повинна підвищувати та / або підтримувати конкурентний статус продукції, що випускається підприємством і підприємства в цілому. Процес випуску продукції, який тісно пов'язаний з усіма іншими процесами в підприємстві. Інновації, що спрямовані на зміну продукції, можуть стати причинами змін у процесі виробництва й організації збуту, а також у підготовці персоналу підприємства та у системі управління.

Отже, можна стверджувати, що інноваційна стратегія підприємства повинна відбивати зміст основних процесів, що відбуваються в ньому, забезпечуючи тим самим інноваційний розвиток і підвищуючи конкурентоспроможність підприємства в цілому. Питання формування інноваційної стратегії набувають особливої актуальності для вітчизняних підприємств, так як сьогодні інноваційна діяльність є однією із стратегічних визначальних складових науково-технічного прогресу і відповідно економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробка стратегій малих виробничих підприємств, що відповідають вказаним завданням є актуальною теоретичною та практичною задачею, вирішенням якої присвячені роботи багатьох вітчизняних вчених та вчених країн ближнього зарубіжжя із схожими економічними системами, такі як Кундєєва Г.О., Федулова І.В., Федулова Л.І., Гольдштейн Г.Я., Агарков С.А., Кузнецова Е.С., Грязнова М.О., Ансофф І., Санто Б., Фріман К.

Виклад основного матеріалу. Аналіз сучасної інноваційної проблематики дає можливість виділити наступні основні види інновацій [1–5]:

– інновація продукції (послуг);
– інновація технологічних процесів або технологічна інновація;
– інновація обладнання;
– організаційна інновація;
– соціальна інновація.

Розглядаючи інновацію як процес, виділені види інновацій можна пояснити таким чином:

1. Інновація продукції (послуг) являє собою процес поновлення збутового потенціалу підприємства, що забезпечує стійкість підприємства до зміни чинників економічного середовища, розширення його частки на ринку, зберігання клієнтів, зміцнення незалежного положення підприємства та ін.

2. Інновація технологічних процесів, або технологічна інновація – це процес відновлення виробничого потенціалу підприємства, що спрямований на ріст продуктивності праці й економії ресурсів,

що, у свою чергу, дає можливість збільшувати прибуток, удосконалити техніку безпеки, проводити екологічні заходи, впроваджувати нові інформаційні технології й т.д.

3. Інновація обладнання – це процес розробки, впровадження та використання нового обладнання отриманого в результаті наукових досліджень на самому підприємстві, або отриманого із зовні.

4. Організаційна інновація являє собою процес удосконалення організації виробництва й керування на перед-прийнятті.

5. Соціальна інновація – це процес поліпшення соціальної сфери підприємства, що мобілізує персонал на реалізацію стратегії підприємства; розширює можливості підприємства на ринку робочої сили; зміцнює довіру до соціальних зобов'язань підприємства перед працівниками й суспільством у цілому.

Встановлено, що новації, як основа інновацій, отримують розвиток та впровадження на ринок тільки відповідно до умов маркетингового середовища [6]. Таким чином, можна стверджувати, що основу вироблення інноваційної стратегії складають теорія життєвого циклу товару, конкурентоспроможність та конкурентні переваги підприємства, і науково-технічна політика, що проводиться малим виробничим підприємством (рис. 1).

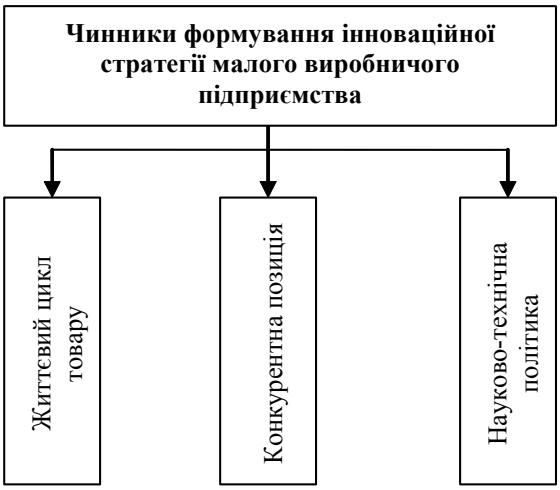


Рис. 1. Чинники формування інноваційної стратегії підприємства

Процес розробки інноваційної стратегії передбачає еквівалентну взаємодію між інтуїцією й раціональністю. Підприємницьке бачення майбутнього – спонукальна сила розвитку малого виробничого підприємства. Однак, якщо ідеї підприємця застосовуються без належного техніко-економічного обґрунтування та раціонального аналізу можливі негативні наслідки. На сьогоднішній день такий аналіз пропонується в роботах і системах методів І. Ансоффа й інших учених. Ці методи були уведені в 60-х роках, але з деякими доповненнями вони все ще можуть бути застосовані на практиці.

Інноваційна стратегія виходить з принципу «час – гроші». При виборі інноваційної стратегії з урахуванням життєвого циклу товару виділяють ряд послідовних етапів [7]. Для виробничого підприємства доцільно прослідкувати зв’язок між створенням нового продукту (нова система) та використанням наявного обладнання для його виробництва (базова система). В даному випадку зв’язок між системами здійснюється через технологію виготовлення продукції.

1. Зародження. Розглядається як момент, що характеризується появою нової системи в середовищі базової – виробництво нової продукції підприємством. В таких умовах нова система, ще не є повноцінною, товар ще не пройшов ринкові випробування, його властивості і характеристики не відповідають в повній мірі потребам ринку. Базова система перетворюється на материнську і вимагає перебудови всього процесу діяльності – на підприємстві відбувається впровадження нових процедур і правил для управління виробництвом і збутом нової продукції.

2. Народження. Визначальною ознакою є той факт, що реально з’являється нова система, що сформувалася в значній мірі за образом і подобою базової системи. Новий продукт, в цьому випадку, є результатом використання наявного обладнання, за схожими технологічними процедурами.

3. Утвердження. Індикатором цього етапу є факт виникнення системи, що сформувалася (дорослої), яка починає на рівних конкурувати із створеними раніше, у тому числі і батьківської. Система, що сформувалася, прагне самостверджуватися і готова до того, щоб покласти початок появі нової системи. Технології виготовлення продукції на наявному обладнанні вдосконалюються та вимагають модернізації чи удосконалення цього обладнання.

4. Стабілізація. Даний етап полягає у переході системи до такого стану, коли вона вичерпує свій потенціал подальшого зростання і близька до зрілості. Творчий потенціал диверсифікації продуктової лінії вичерпується, можливості щодо зміни обладнання також добігають кінця.

5. Спрощення. Переломний момент, що полягає на початку «зав'ядання» системи, в появі перших симптомів того, що вона пройшла «апогей» свого розвитку: молодість і зрілість вже позаду, а попереду старість. Ринкова реакція на продукт поступово знижується, що відображається у зниженні його рентабельності та інших показників ефективності. Зміни в технології та обладнанні повністю зупиняються.

6. Падіння. В даний період значення більшості показників життєдіяльності системи знижуються, що і є індикатором переходу на даний етап. Під час перебування продукції на даному етапі попит знижується.

7. Результат. Цей переломний момент характеризується завершенням зниження значень більшості показників ефективності життєдіяльності системи. На даному етапі власного життєвого циклу продукція залишається на ринку лише завдяки консервативним споживачам.

8. Деструктуризація. Перелом виражається в зупинці всіх процесів життєдіяльності системи і / або у використанні її в іншій якості, або в проведенні технології утилізації. Продукт виводиться з ринку технології не використовуються, обладнання утилізується або шукають нових способів використання продукції з метою поновлення життєвого циклу.

Існує безліч класифікацій інноваційних стратегій, наприклад класифікація стратегій, запропонована Б. Санто у своїй книзі «Інновація як засіб економічного розвитку». На його думку, стратегії діляться в такий спосіб [8].

1. За рівнем планування та реалізації інноваційні стратегії можна розділити на інституціональні (на рівні підприємств) і центральні (на державному рівні).

2. За предметним змістом на рівні підприємств розрізняють стратегії в області досліджень і розробок, продуктової структури, ринку, фінансів, організації й інші, що розглядаються як складові частини довгострокової інноваційної стратегії і є селективними.

3. За менеджерською поведінкою на основі класифікації К. Фрімана розрізняють наступні модифікації інноваційної стратегії підприємства:

Традиційна – підприємство прагне тільки до підвищення якості існуючих продуктів, тому напевно в довгостроковій перспективі воно буде відставати спочатку в техніко-технологічних, а потім і в економічних відносинах.

Опортуністська – підприємство зайняте пошуками такого продукту, що не вимагає занадто великих витрат на дослідження й розробки, але з яким воно протягом певного часу зможе одноосібно бути присутнім на ринку. Пошук і використання таких секторів передбачає глибоке знання ринкової ситуації, високий рівень техніко-технологічного розвитку й адаптаційні здатності. У цьому випадку високий ступінь ризику швидкого монопольного положення.

Імітаційна – використовується фірмами, що мають сильні ринкові й технологічні позиції. Нова технологія отримується в іншому, наприклад, шляхом купівель ліцензій. Ліцензія коштує набагато дешевше, отримується швидше й діє надійніше, ніж власні розробки, винаходу. Це успішна стратегія, але для адаптації оригінального й створюючого монопольну ситуацію продукту розумової праці (винаходи) необхідні висока спеціальна кваліфікація й невтомна підтримка досягнутого рівня.

Оборонна – підприємства проводять дослідження й розробки без претензій на заняття провідних позицій, їх ціль полягає в тім, щоб не відстати від інших в областях техніко-технологічного розвитку й підвищити технічний рівень виробництва. Це досить затратомістка стратегія. Вона використовується головним чином у відособлені (державних) науково-дослідницьких установах.

Залежна – характеризується тим, що інноваційні зміни в підприємстві залежать від політики інших фірм, які виступають як основні у кооперативних технологічних зв'язках. «Залежні» підприємства не роблять самостійних спроб змінити свою продукцію, оскільки вони тісно пов'язані з вимогами до неї провідного підприємства.

В роботах Федулової Л.І. приводиться наступна класифікація інноваційних стратегій за позицією підприємства стосовно конкурентів [9, 10].

Стратегія наступу – характерна для підприємств, які базують свою діяльність на принципах підприємницької конкуренції. Вона пов'язана з прагненням підприємств досягти технічного й ринкового лідерства шляхом створення та впровадження нових продуктів. Така стратегія передбачає постійну орієнтацію підприємства на світові досягнення науки й технології, наявність наукових розробок, що фінансуються та здійснюються самим підприємством, швидке реагування та пристосування до нових технологічних можливостей. Особливістю наступальної інноваційної стратегії є активна участь співробітників підприємства у створенні та впровадженні інновацій. Рідкісним є випадок, коли інновація надходить у підприємство від зовнішнього джерела в цілком адаптованому до умов діяльності підприємства вигляді.

Стратегія захисту – спрямована на те, щоб утримати конкурентні позиції підприємства на вже зайнятих ринках. Даної стратегії дотримується більшість підприємств, які уникають надмірного ризику. Вони прагнуть рухатися на крок позаду від лідерів на ринку і впроваджують новацію, тільки впевнившись у її перспективності. Однак, такі підприємства неповністю імітують нові продукти. У продукцію власного виробництва вносяться істотні зміни з метою збільшення її конкурентоспроможності та адаптації до власних сегментів ринку та ніш, що сприяє впровадженню новації в інших сферах, за іншим призначенням чи

перенесенню на інші ринки. Головна функція такої стратегії – оптимізація співвідношення «витрати – випуск» у виробничому процесі. Захисна стратегія також потребує значних зусиль у науково-дослідницькій сфері, що дає змогу використовувати її лише досить потужним високотехнологічним підприємствам. Проаналізувавши досягнення й помилки підприємств-лідерів у впровадженні новацій, вдосконаливши новацію і юридично захистивши її новий зразок, вони розпочинають масове виробництво і отримують від цього значні прибутки.

Імітаційна стратегія – використовується підприємствами, які не є піонерами у випуску на ринок тих або інших нововведень, але адаптували виробничі процеси до їх виробництва, придбавши у фірми-піонера ліцензію. Деколи імітація може відбуватися й без дозволу підприємств-лідерів, через незаконне використання технологій або технічних розробок. При цьому підприємство-імітатор не лише копіює основні споживчі властивості нововведень, а й досягає у виробництві певних переваг. Такими перевагами можуть бути зниження вартості завдяки залученню дешевої робочої сили чи місцевих ресурсів, використання вже наявних виробничих потужностей у новому призначенні та ін. Якщо імітаційна стратегія здійснюється з дотриманням прав щодо інтелектуальної власності підприємства-лідера і забезпечується при цьому вдале поєднання чужої технології з перевагами власних ресурсів, то така стратегія може бути досить корисною для фірми-імітатора. Для українських підприємств вона є одним із способів підвищення наукомісткості й технологічності виробництва і, за певних захисних дій уряду для підтримки вітчизняного товаровиробника, може сприяти підвищенню конкурентного потенціалу фірми, зміцненню її ринкових позицій. Однак, дана стратегія може виявитися й невдалою, якщо недостатньо вивчити кон'юнктуру відповідного ринку.

Залежна стратегія – характер технологічних змін при застосуванні даної стратегії залежить від політики підприємств, які виступають як засновники стосовно малих виробничих підприємств, що не роблять спроб змінити свою продукцію, бо вони тісно пов'язані з вимогами до неї від головної фірми. Зазвичай ідеться про субпідрядні роботи. Малі підприємства такого типу поширені в капіталомістких галузях, їхній ринковий успіх безпосередньо залежить від успіху у споживачів основного продукту головної фірми. Такі фірми не здійснюють інноваційний пошук самостійно, але забезпечують високі критерії якості роботи і гнучкість пристосування до вимог нових технологій та ринків збуту. Значна частина їх зайнята в сервісному бізнесі та в просуванні продукції на нові ринки.

Традиційна стратегія – цей тип стратегії не передбачає значних технологічних змін, тому він лише умовно належить до інноваційного. Часто виробництва стають традиційними внаслідок закріплення за ними певних інноваційних форм на тривалий період окремих етапів їхнього «життєвого циклу». Водночас, ця стратегія передбачає вдосконалення форм обслуговування традиційної продукції, тому їй притаманні риси інших інноваційних стратегій. Незважаючи на традиційність задоволення попиту форма і якість продукції підприємства, що діє за традиційною стратегією постійно вдосконалюються.

Стратегія дії за ситуацією, або стратегія вибору ніші, є реакцією керівництва на зовнішні сигнали ринку чи інституційного середовища. Інноваційна діяльність підприємства тут полягає в пошуку інформації щодо можливостей, які з’являються у підприємства за нових обставин, знаходженні особливих ніш на наявних ринках товарів і послуг, що мають споживача з нетиповим, але значущим різновидом потреб. Саме з вказаного типу стратегії починають свою діяльність на перших етапах життєвого циклу підприємства, що намагаються швидко увійти на ринки, використовуючи свій традиційний потенціал.

При розгляді інноваційної стратегії малого виробничого підприємства, що формується на основі науково-технічної політики, слід зауважити, що конкретний вид інноваційної стратегії на рівні підприємства або на мікрорівні залежить від інноваційних стратегій більш високих рівнів. Макросередовище через систему власних чинників створює умови функціонування підприємства в науково-технічних напрямках, що відповідають світовим тенденціям розвитку. Інноваційна діяльність підприємства прямо, через вплив чинників макросередовища і мікросередовища, та опосередковано, через вплив контактних аудиторій, спрямовується у відповідності до цих тенденцій. Регіональні інноваційні стратегії націлені на прив’язку діяльності підприємства до вказаних напрямків через формування та використання відповідних стратегій. Оскільки мале виробниче підприємство часто територіально та ресурсно прив’язане до регіону, воно не може безпосередньо суперечити політиці держави та місцевого самоврядування і повинно враховувати при формуванні своєї стратегії регіональні інтереси. Таким чином доцільно розглядати інноваційні стратегії малого виробничого підприємства з оглядом на вищі рівні структури національного господарства.

Однак існує і протилежний зв’язок. Малі підприємства, як найбільш мобільні та спрямовані на творчий процес організації, здатні в процесі конкурентної боротьби знаходити альтернативні напрямки розвитку на відміну від тих, які підтримуються на державному рівні. По суті, в такому випадку, мале підприємство стає ініціатором змін у структурі національного господарства і створює зворотній зв’язок мікро- та макрорівнів.

Таким чином, напрямки розвитку інноваційних стратегій підприємства в межах національного господарства залежать як від рівня економічної системи, на якому вони розробляються (макроекономіка або мікроекономіка), так і від точки зору з якої здійснюється погляд на конкурентну ситуацію та ринкові можливості. З позиції підприємства слід виділяти інноваційні стратегії макрорівня та інноваційні стратегії мікрорівня (рис. 2).

Розробка інноваційних стратегій малого виробничого підприємства може здійснюватися на основі різних аспектів державного та регіонального управління інноваціями. В якості таких аспектів можуть розглядатись наступні:

– діапазон охоплення державою науково-технічних сфер і напрямів інноваційної діяльності;
– спосіб трансферу технологій;
– суб'єкт-об'єктна орієнтація в процесі генерації ідей;
– джерела фінансування інноваційних процесів.

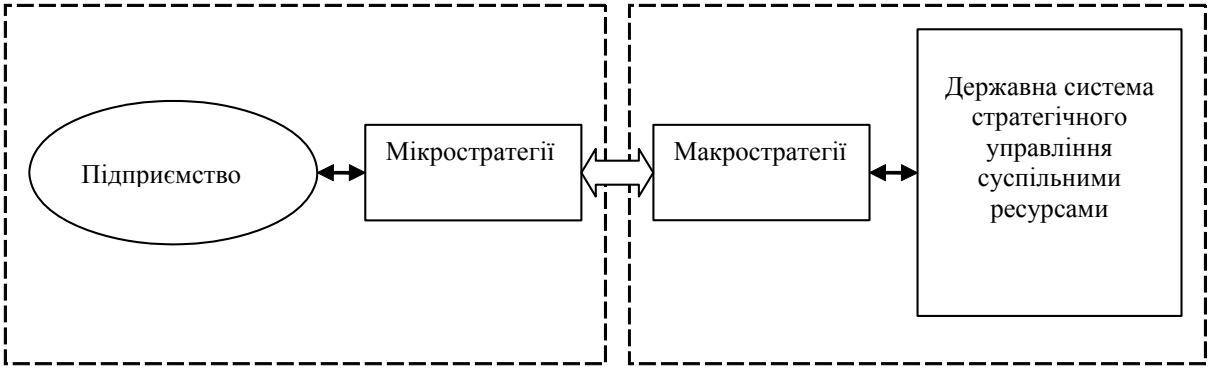


Рис. 2. Механізм формування інноваційної стратегії макро- та мікрорівнів економічної системи

Кожному з наведених аспектів ставиться у відповідність ряд стратегічних рішень і планів їх реалізації, а також механізмів їх вибору. Завданням макрорівня при здійсненні даного вибору є визначення загальнодержавної концепції розвитку національного господарства. Відповідно до обраної концепції визначаються суб'єкт-об'єктні зв'язки і напрямки інтеграції нових технологій у систему національного господарства.

Формування системи стратегій інноваційної діяльності відбувається в умовах невизначеності зовнішнього середовища, однак можна окреслити основні чинники впливу. Своїх специфічних форм система інноваційних стратегій малого виробничого підприємства (мікрорівень) набуває в результаті здійснення аналізу концепції інноваційного розвитку держави, стану об'єктів та суб'єктів інновацій.

В сучасних умовах зміни ринкової орієнтації України з ринків країн СНД на ринки Західної Європи критичним стає питання характеру експортної орієнтації країни на реалізацію готової продукції, що має більший потенціал у створенні доданої вартості, ніж сировина, матеріали чи напівфабрикати. Нами пропонується концепція згідно з якою розвиток національного господарства України повинен відбуватись на основі принципів згідно з якими визначається можлива множина стратегічних рішень малих виробничих підприємств – суб'єктів інноваційної діяльності:

– орієнтація виробництва на власні унікальні ресурси,
– створення сировинної бази на регіональному рівні;
– розробка та впровадження у виробничий процес нової техніки;
– розробка та виведення на ринок нових товарів;
– розробка та впровадження у виробничий процес нових технологій;
– розвиток ринків збуту нововведень на основі маркетингової діяльності;
– розвиток відповідних видів економічної діяльності.

В залежності від рівня інституціонального розвитку сектору НДДКР, можливостей фінансування інновацій, рівня розвитку НДДКР на підприємствах та рівня розвитку ринків, де можуть бути реалізовані інновації, визначаються стратегічні напрями фінансування розвитку інноваційних процесів у регіонах.

Можливим залишається самофінансування малих виробничих підприємств. У випадку коли таке підприємство є окремим суб'єктом господарювання та не пов'язане відносинами власності з іншими крупними підприємствами, першим кроком на етапі створення підприємства повинен бути етап вибору інноваційної стратегії за видом економічної діяльності. З позиції підприємства можна виділити три типи таких стратегій (рис. 3).

Стратегії розвитку передбачають діяльність у галузях, що нормально функціонують або розширення видів економічної діяльності в національному господарстві.

Діяльність за видом економічної діяльності, що є розвинутим передбачає організацію виробництва на базі існуючої видової структури з відповідним вибором форм діяльності, вибором шляхів та засобів організації виробництва та збуту продукції із використанням підходів диверсифікації продукції, технологій, модернізації обладнання та інше.

Розвиток економічної діяльності передбачає на базі існуючої структури економічної діяльності створення нового її виду. Така стратегія вимагає ґрунтовних наукових досліджень у сфері розробки або трансферту нового обладнання, розробка нових видів продукції і розвиток асортименту, розвиток наявних

або створення нових ринків збуту. Використання даної стратегії повинно ґрунтуватись на вивченні потенціалу регіону діяльності підприємства на предмет наявності можливостей для розвитку сировинної бази. Виконання таких умов є необхідним через те, що виробництво нової продукції в межах нового виду економічної діяльності вимагає стабільного забезпечення сировиною.

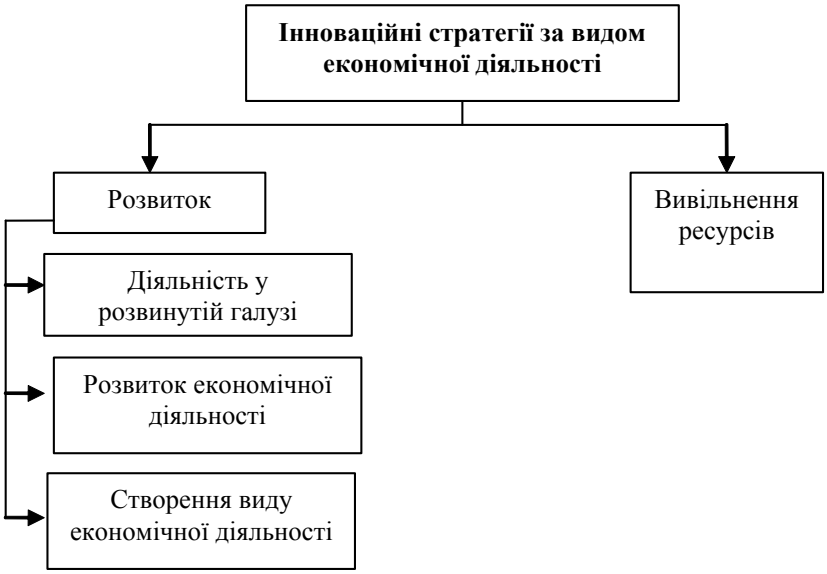


Рис. 3. Інноваційні стратегії виробничого підприємства за видом економічної діяльності

На макрорівні, в межах вирішення питань розвитку нових технологій, важливим аспектом також є визначення можливостей і доцільності вивільнення ресурсів з «неперспективних» виробництв та видів економічної діяльності, що може сприяти розвитку ринку в цілому.

Визначення способу трансферту технологій полягає у виборі джерел отримання нових технологій та визначенні доцільності використання тих чи інших шляхів насичення власних ринків збуту підприємства новими товарами на основі даних технологій.

Суб'єкт-об'єктні зв'язки в процесі генерації ідей для розвитку технологій проявляються у виборі способу підвищення конкурентоспроможності національного господарства у високотехнологічних областях на світовому ринку. Така задача може бути вирішена двома основними шляхами на імітаційній основі, тобто за рахунок запозичення зарубіжних технологій, і на основі вітчизняних нововведень. Можливим залишається і комбінований підхід, що реалізується на основі симбіозу двох зазначених способів.

Фінансування інноваційних процесів з боку держави може бути прямим і непрямим. В обох випадках підтримка орієнтована на різні стадії інноваційного процесу – на дослідження, розробку, виробництво. Державна підтримка може бути спрямована в сферу як внутрішніх, так і зовнішніх інноваційних процесів.

Інноваційні стратегії підприємства прямо відображають його основні задачі на всіх рівнях управління економікою національного господарства від мікрорівня до мезорівня. Такі задачі можуть бути сформульовані наступним чином [11]:

– обслуговувати локальні потреби;

– виконувати виробничі функції на оперативному рівні і підвищувати ефективність великого виробництва;

– наповнювати інфраструктури виробничих процесів;

– стимулювати заповзятливість громадян країни;

– підвищувати зайнятість населення, особливо в непромислових населених пунктах.

Центральне місце в даному переліку посідає саме задача виконання виробничих функції на оперативному рівні, оскільки виробництво продукції слугує основою, для реалізації інших поставлених завдань.

Крім цього, малі виробничі підприємства, що є самостійними суб'єктами ринкових відносин, вимушені докладати значних зусиль відносно власних можливостей для створення позитивної реакції ринку на нововведення: впровадження нововведень на ринок та їх адаптацію до ринкових умов.

Інноваційні стратегії малого виробничого підприємства з урахуванням науково-технічної політики та спрямування маркетингової діяльності можуть бути представлені у вигляді системи стратегій, що стосуються проведення НДДКР і маркетингових стратегії, що спрямовані на впровадження та адаптацію нововведень (рис. 4).

Перша група стратегій пов'язана з проведенням підприємством наукових досліджень і розробок. Дані стратегії визначають характер запозичення ідей, інвестування НДДКР, їх взаємозв'язок з існуючими

продуктами і процесами. Друга група стратегій відноситься до системи оновлення виробництва та призначена для адаптації виробництва до вимог ринку, виведення продуктів на ринки, використання технологічних та інших переваг, що стосуються виробництва і продукту. Розглянемо стратегії кожної групи більш докладно.

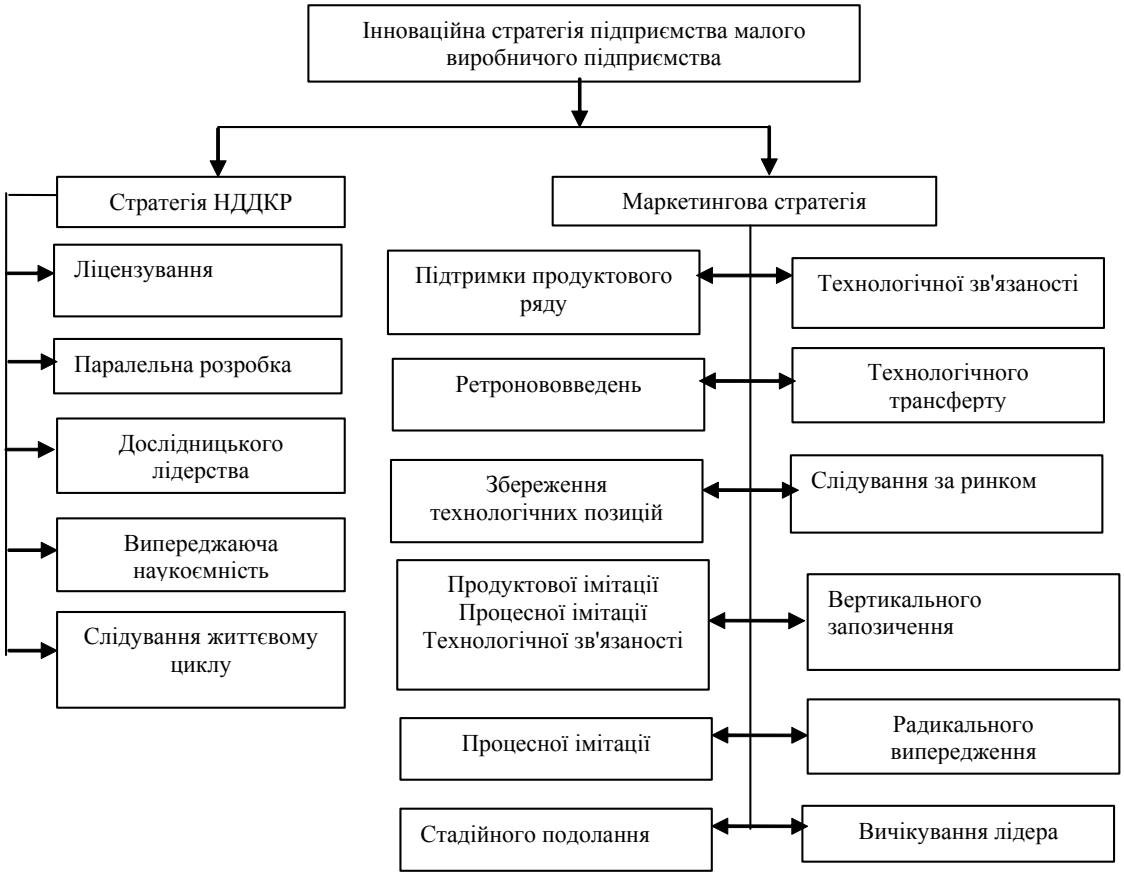


Рис. 4. Інноваційні стратегії підприємства

Стратегія ліцензування. Відповідно до даної стратегії підприємство засновує свою діяльність в сфері НДДКР на придбанні дослідних ліцензій на результати досліджень і розробок контрактних науково-технічних організацій або інших підприємств. Купуються незакінчені або завершені розробки з метою їх подальшого опрацювання та використання в процесі здійснення власних НДДКР. При цьому підприємство отримує власні результати в набагато коротші терміни і часто з меншими витратами.

Стратегія паралельної розробки передбачає придбання технологічної ліцензії на готовий продукт або процес з метою їх дослідного освоєння і здійснення власних розробок та подальшої зміни технології виробництва вже за результатами власних розробок. Для малого виробничого підприємства дана стратегія представляє інтерес при наявності завдання швидкого розширення асортименту завдяки освоєнню нових продуктів і процесів, при наявності ліцензійних розробок, які можна купити у сторонніх організаціях. Використання даної стратегії сприяє створенню можливостей здійснювати інноваційний розвиток на власній основі, сприяє забезпеченню зростання частки підприємства на ринку.

Стратегія дослідницького лідерства націлена на досягнення довготривалого перебування підприємства на передових позиціях в області НДДКР в певних напрямках. Дана стратегія передбачає прагнення перебувати по більшості продуктів на початкових стадіях зростання життєвого циклу продукту, що характеризується зростанням обсягів продажу та доходу.

Стратегія випереджаючої наукоємності. Підприємство, що використовує дану стратегію, вирішує задачу, що полягає в тому, щоб отримати та стабілізувати наукоємність продукції на рівні вище середнього рівня по виду економічної діяльності. Такий підхід має на меті прийняття науково обґрунтованих рішень в усіх видах діяльності підприємства, що забезпечують виробництво та збут продукції. Дана стратегія може бути застосована в умовах гострої конкурентної боротьби на ринку, коли має значення час виходу нового продукту на ринок, в періоди, коли важливо випередити інші підприємства в зниженні цін і витрат.

Стратегія слідування життєвому циклу. У даному випадку завдання НДДКР жорстко прив'язані до життєвих циклів продукції і процесів, що застосовуються підприємством. Реалізація даної стратегії дозволяє створювати базу результатів НДДКР, та використовувати накопичені результати для заміщення продуктів і процесів, що вибувають.

Маркетингові стратегії представляють собою орієнтовні напрями дій у сфері пристосування та адаптації виробництва та продукції до умов ринку та збуту.

Стратегія підтримки продуктового ряду відноситься до числа найбільш простих. Її зміст полягає в прагненні підприємства покращувати споживчі властивості традиційних товарів які вже випускаються та не піддаються сильному моральному старінню.

Стратегія ретронововведень застосовна до застарілих, але таких виробів, які ще користуються попитом і знаходяться в експлуатації. Інновації тут спрямовуються на вдосконалення процесів виготовлення комплектуючих, запасних частин, окремих складових виробу.

Стратегія збереження технологічних позицій може бути використана підприємствами, які займають сильні конкурентні позиції, але в силу певних причин на деяких етапах розвитку відчувають сильний і несподіваний натиск конкурентів і не можуть вкладати необхідні кошти в оновлення виробництва та продукції. По суті така стратегія полягає у відсутності реакції на дії конкурентів та використання вже накопиченого потенціалу для підтримки сталого стану. Використання такої стратегії призводить до зниження ефективності діяльності підприємства тане може використовуватись протягом тривалого часу.

Стратегії продуктової та технологічної імітації. Підприємство може запозичувати технології з боку. Причому запозичення стосується як продукції, так і процесів її виробництва. Якщо запозичення здійснюється за вже використовуваним технологіям, то виникає небезпека придбати застарілі технології або продукти. Така стратегія може бути ефективною в тих випадках, коли підприємство сильно відстає від конкурентів за своїм науково-технічним потенціалом або входить в нову для себе сферу бізнесу.

Стратегія стадійного подолання передбачає перехід до вищих стадій технологічного розвитку, минаючи нижчі. Вдосконалення стосується процесів, що забезпечують найбільший набір споживчих характеристик товару і стосуються вищих рівнів споживчої цінності товару. Дана стратегія тісно пов’язана з імітаційними стратегіями, а також з вже розглянутою вище стратегією випереджаючої наукоємності.

Стратегія технологічної пов’язаності – підприємство здійснює технологічно пов’язані інновації. Дана стратегія забезпечує поглиблення асортименту та вдосконалення базових продуктів, що випускаються підприємством, сприяє концентрації на основному виробництві і найкращим чином підходить для малих виробничих підприємств вузької спеціалізації або з обмеженим набором видів економічної діяльності. Вважається, що компанія випускає технологічно пов’язану продукцію, якщо на частку технологічно пов’язаних продуктів припадає більше 70 % продукції.

Стратегія технологічного трансферту реалізується головними підприємствами вертикально-інтегрованих структур. Вони передають вже відпрацьовані технології малим підприємствам, що входять в названу структуру та можуть створюватись спеціально з даною метою. Останні, як правило, працюють на більш великі і тому змушені використовувати пропоновані їм технології. Стратегія цих малих підприємств є стратегією вертикального запозичення і розглянута нижче.

Стратегія слідування за ринком націлює підприємства на випуск продукції найбільш рентабельної та такої, що користується найвищим ринковим попитом в даний момент. Така стратегія може бути використана на першому етапі життєвого циклу малого виробничого підприємства в умовах не визначеності місії та профілю діяльності.

Стратегія вертикального запозичення. Малі підприємства у складі великих вертикально-інтегрованих структур змушені приймати і запозичувати технології у підприємств-засновників даних структур. Така стратегія значно полегшує фінансовий стан малого підприємства, однак обмежує його можливості та сферу діяльності.

Стратегія радикального випередження реалізує дії підприємства і його завдання вийти першим на ринок з радикально новим продуктом (або виробляти його новим способом). Дана стратегія в ряді випадків передбачає реалізацію двох стратегій НДДКР – стратегії лідерства та випереджаючої наукоємності. Стратегія радикального випередження є дуже дорогою і ризикової. Проте у ряді випадків її доцільно застосовувати малим виробничим підприємствам, що мають піонерні розробки продуктів і мають відповідний патентний захист.

Стратегія вичікування лідера використовується великими підприємствами – лідерами в періоди виходу на ринок нових продуктів, попит на які ще не визначений. Спочатку на ринок випускається мале підприємство з метою дослідження реакції ринку, а пізніше, у випадку удачі, ініціативу перебирає на себе більше підприємство із більшою кількістю ресурсів та можливостей.

Висновки. Кожна стратегія з перелічених може використовуватись як самостійний напрям дій, або у поєднанні з іншими. Однак, їх застосування вимагає ґрунтовного аналізу ситуації на ринку, реальних прогнозів та техніко-економічних розрахунків ефективності за різними варіантами розвитку подій.

Інновації на вітчизняних підприємствах зумовлені економічною необхідністю, оскільки підтримка належного рівня їх конкурентоспроможності в сучасних умовах неможлива без інвестицій у НДДКР, розробки або придбання нових технологій, освоєння випуску нових продуктів, розвитку каналів збуту, підтримки позитивного іміджу торгової марки тощо.

Вірно вибрана та обґрунтована стратегія інновацій як певний стратегічний набір усіх рішень щодо забезпечення інноваційного процесу на підприємстві на всіх рівнях його функціональної діяльності є

запорукою тривалого успіху будь-якого підприємства, засобом забезпечення його конкурентоспроможності та конкурентостійкості.

Література

1. Shmookler J. Economic Sources of Inventive Activity / J. Shmookler // Journal of Economic History. – 1962. – No. 22. – P. 1–20.

2. Winiarsky B. Polityka gospodaecza / B. Winiardki. – Warszawa : PWN, 2002. – 402 s.

3. Альтшуллер Г.С. Алгоритмы изобретения / Г.С. Альтшуллер. – М. : Мысль, 1969. – 134 с.

4. Гольдштейн Г. Я. Стратегический инновационный менеджмент : учебное пособие / Гольдштейн Г. Я. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2004. – 267 с.

5. Харгадон Э. Управление инновациями. Опыт ведучих компаний / Харгадон Эндрю. – М. : «Вильямс», 2007. – С. 304.

6. Федулова І.В. Інноваційний потенціал підприємства / І.В. Федулова, Г.О. Кундєєва. – К. : МЦВ «Медінформ», 2010. – 348 с.

7. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент / Ильенкова С.Д. – М. : Знание, 1997. – 398 с.

8. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто ; пер. с венг. ; общ. ред. и вступ. ст. Б.В. Сазонова. – М. : Прогресс, 1990. – 295 с.

9. Федулова Л.І. Менеджмент організацій : підручник / Л.І. Федулова. – К. : Либідь. – 2004. – 448 с.

10. Сучасні концепції менеджменту : навч. посібник / за. ред. Л.І. Федулової. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 536 с.

11. Агарков С.А. Инновационный менеджмент и государственная инновационная політика : монография / Агарков С.А., Кузнецова Е.С., Грязнова М.О. – Изд-во «Академия Естествознания», 2011.

Надійшла 19.05.2017; стаття прорецензована редакційною колегією

УДК 658.152

ПОЛІЩУК Т. А.
Хмельницький національний університет

НАПРЯМИ І ПРІОРИТЕТИ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКСПОРТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовано тенденції розвитку машинобудівного сектора промисловості України. Дано авторське визначення експортоспроможності підприємства з урахуванням процесів глобалізації. Охарактеризовано основні напрями і виділено пріоритети інноваційно-технологічного забезпечення розвитку машинобудівного сектора вітчизняної економіки з метою підвищення експортної спроможності його продукції.

Ключові слова: інноваційно-технологічний розвиток підприємства, машинобудування, експортоспроможність, технологічні зміни.

POLISCHTSCHUK T. A.
Khmelnytsky National University

DIRECTIONS AND PRIORITIES OF INNOVATIVE-TECHNOLOGICAL PROVISION OF EXPORT CAPABILITY OF AN ENTERPRISE

Development trends of machine building sector of Ukraine have been analysed. The decrease of its' contribution into commodity structure of Ukraine's export has been defined. It has been stated that one of the reasons of such decrease is productions' low scientific value. The authors' definition of export capability of an enterprise taking into account the globalization processes has been made. On the basis of analysis of investments into structure of economy by technological nature, the conclusion about its' discrepancy to tasks of export capability increase has been made. The priorities of innovative-technological provision of development of machine building sector of domestic economy in order to increase export capability of machine building enterprises have been defined. It has been underlined that technological changes need innovations in functional subsystems of enterprise management and that's why they have to be made complexly.

Key words: innovative-technological development of enterprises, machine-building, export capability, technological chain.

Вступ. Глобалізація світового економічного простору зумовила посилення конкурентної боротьби в усіх сферах економічної діяльності і загострила проблему конкурентоспроможності не тільки окремих суб'єктів господарювання, а й національних економік – як народногосподарського комплексу, що за своєю сутністю мусить працювати у режимі розширеного відтворення й забезпечувати соціально-економічний розвиток країни. Розширене відтворення національної економіки потребує тих елементів, які призначені для розвитку ресурсної складової економічних процесів. Важливу роль у цьому відіграє машинобудування – сектор, у якому формується і оновлюється матеріально-технічна база національного господарства. В нинішніх реаліях України, коли індустріальний сектор господарювання все ще відіграє основну роль у життєзабезпеченні суспільних потреб, машинобудування залишається важливою складовою національної економіки, його функціонування забезпечує робочими місцями не тільки працівників даної галузі, а й тих виробничих підприємств, які використовують для свого технологічного відтворення техніку й обладнання вітчизняних машинобудівників.

Разом з тим, зростання відкритості ринків України внаслідок євроінтеграційних процесів загострило для вітчизняних машинобудівників проблему реалізації своєї продукції, оскільки традиційні ринки збуту у Російській Федерації стали проблемними і з кожним роком суттєво звужуються. Тому проблема експортоспроможності для багатьох українських машинобудівних підприємств стала надзвичайно актуальною і набула дещо іншого контексту, адже на ринках розвинених країн споживачі набагато вимогливіші до стандартів якості продукції. До того ж, ці ринки вже мають усталені структурні характеристики, на них склалась своя структура споживання і для відвоювання частки ринку у провідних компаній з відомими брендами вітчизняним підприємствам потрібно буде докласти чимало зусиль. І в умовах жорсткого контролювання міжнародними торговельними організаціями конкурентної поведінки суб'єктів ринку, а також зростання вартості усіх видів ресурсів, приваблювати споживачів нижчими цінами вітчизняним виробникам, швидше всього, не вдасться. Успіху, ймовірніше всього, можна буде досягти, створюючи нові ринкові ніші. А це означає, серед іншого, опанування менеджментом вітчизняних підприємств інноваційних технологій управління, необхідних для прогнозування розвитку споживчих потреб, створення нових зразків техніки і їх промислового освоєння. Це також вимагає відповідного технологічного оснащення виробництва – сучасними ресурсоощадними і гнучкими технологіями, які здатні швидко переналагоджуватися на випуск нової продукції.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблеми управління інноваційним і технологічним оновленням суб'єктів господарювання досліджували багато вітчизняних та зарубіжних науковців. Серед них слід вказати на ґрунтовні роботи теоретико-методологічного характеру Д. Белла, Дж.-К. Гелбрейта, Г. Менша, Е. Пенроуз, Б. Санто, Р. Фостера, Й. Шумпетера та ін. Дослідженням проблем технологічного оновлення і розвитку вітчизняних промислових підприємств в умовах глобалізації і

високих темпів науково-технічного прогресу займається багато науковців, зокрема, О. Амоша, С. Ілляшенко, П. Іжевський, К. Ковтуненко, С. Філіпова, В. Стадник, Л. Федулова та ін. Та все ж залишається недостатньо дослідженим коло питань, пов'язаних з інноваційним характером такого оновлення. Доцільно припустити, що проблема інноваційно-технологічного оновлення машинобудівних підприємств має розглядатися, з одного боку, в контексті зростання їх експортної спроможності, а з іншого – з виділенням пріоритетності інноваційно-технологічної розбудови підприємств як економічних систем. Це і визначило мету даної статті.

Мета статті – окреслити пріоритетні напрями інноваційно-технологічної розбудови вітчизняних машинобудівних підприємств для зростання їх експортної спроможності в умовах глобалізації.

Викладення основних результатів дослідження. Галузь машинобудування займає значне місце у структурі національної економіки більшості розвинених країн, на підприємствах цієї галузі створюється від 30 до 50% загального обсягу промислової продукції. Найбільшим цей відсоток є у Німеччині (53,6%) та Японії (51,5%); в Англії – 39,6 %, Італії – 36,4 %, Китаї – 35,4% [1]. Саме у машинобудуванні акумульовано робочу силу найвищої кваліфікації з найбільшою кількістю робочих місць, саме в цій галузі розробляються нові зразки технічних засобів, створюються нові технологічні системи, що стають основою технологічного оновлення інших виробничих підприємств і фундаментом структурних змін у національній економіці. І більшість розвинених країн створюють умови для розвитку машинобудування, особливо тих його секторів, де виготовляється наукомістка й конкурентоздатна продукція, що складає основу експортних потужностей цих країн. Адже, як підкреслюється вітчизняними науковцями, «саме обсяги експорту промислової продукції є свідченням того, що країна ефективно використовує свої ресурси, а не продає їх як сировину іншим країнам, – тим, що можуть виготовляти продукцію кінцевого споживання, продукцію наукомістку і з високою доданою вартістю» [2]. Розглянемо з цих позицій експортні можливості вітчизняного машинобудування, зокрема, його внесок у загальний обсяг експорту товарів з України в інші країни (рис. 1, побудовано на основі [3; 4]). Як видно із наведених даних, ці можливості в останні роки значно зменшились, особливо починаючи з 2012 року. Звичайно, на це вплинули процеси, пов'язані з тимчасом окупацією частини Луганської і Донецької областей,де було найбільше підприємств машинобудування, інтегрованих із російськими підприємствами. Тому в 2015 році частка машинобудування у загальному обсязі реалізації промислової продукції склала лише 6,5 %. Це вплинуло й на експортні можливості України, хоч експортовано було у 2015 р. 47,4% від усього обсягу машин і механізмів, це склало лише 10,3 % від загального обсягу експорту товарів. Якщо ж враховувати ще експорт транспортних засобів і оптичних приладів (які обліковуються у статистичних даних окремою позицією), то частка експорту усієї продукції машинобудування склала 12,5 %. Експорт машин і механізмів впав майже на 30,5 %, обсяги експорту транспортних засобів – на 54 %, оптичних приладів – на 32% (при тому, що останні займають лише 0,4% від обсягу експорту товарів) [4].

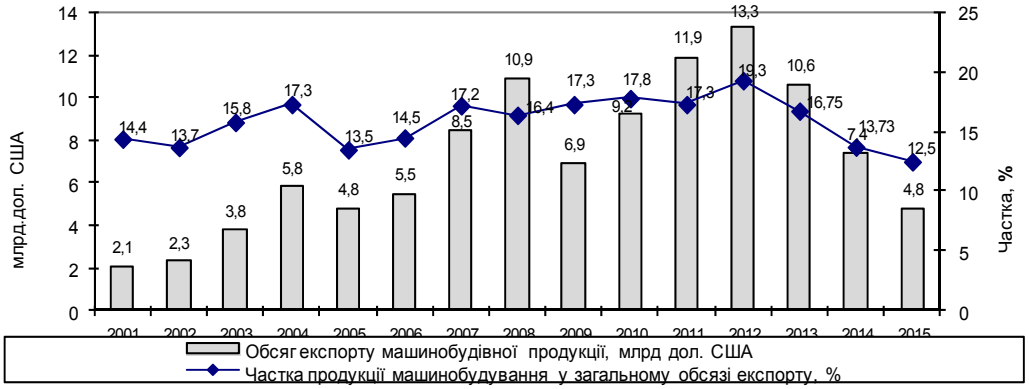


Рис. 1. Динаміка внеску машинобудування в загальні обсяги експорту продукції України (джерело: [3; 4]; власні розрахунки)

До того ж, у цьому обсязі експортованої продукції машинобудування майже немає високотехнологічних товарів. За даними міжнародних організацій, Україна належить до країн з дуже низькою часткою високотехнологічної продукції (від 0,5 до 1% в різні роки), в той час як в середньому в світі цей показник сягає 21% (Філіппіни – 65%, США – 32%, Ірландія – 41%, Росія – 13% [5, с. 40]. Загалом, експортний потенціал України формується не у промисловому секторі, а в інших, які відносяться до сировинних (добувний, металургійний комплекси, АПК). Так, у структурі експорту товарів за 2016 р. 22,3% становили зернові і олійні культури (а готові харчові продукти – лише 4,7%); експорт чорних металів склав 19,9%; машин і обладнання – 10,0% (проте у цьому складі 5,7% електротехнічного обладнання і лише 0,2% – літальних апаратів, де Україна мала би мати значно кращі результати, оскільки аерокосмічна галузь є одна з найкращих у світі за наукомісткістю розробок). Тому проблема експортоспроможності вітчизняних машинобудівних підприємств в епоху глобалізації має розглядатись в контексті збільшення кількості тих,

що належать до вищого технологічного укладу. І вона має вирішуватися як для окремих підприємств, так і для їх об'єднань у межах виробничо-господарських комплексів. Адже вітчизняне виробництво за рівнем технологічного оснащення значно відстає від розвинутих країн світу, про що свідчить структура економіки України за технологічними укладами [6].

Таблиця 1

Структура економіки України за технологічними укладами

Показники	Технологічні уклади			
	III	IV	V	VI
Обсяг виробництва промислової продукції, %	57,9	38	4	0,1
Фінансування наукових розробок, %	6	69,7	23	0,3
Витрати на інновації, %	30	60	8,6	0,4
Інвестиції, %	75	20	4,5	0,5
Капіталовкладення на технічне переозброєння і модернізацію, %	83	10	6,1	0,9

Наведені в таблиці дані показують, що основу сучасної економіки України становлять технології, які відносяться до третього технологічного укладу. При цьому у розвиток технологічних систем п'ятого-шостого укладів спрямовується критично мало інвестицій. В основному фінансуються наукові розробки, які відповідають четвертому технологічному укладу (майже 70%). В межах цього ж (четвертого) технологічного укладу здійснюється й інноваційна діяльність – 60% витрат на інновації. Відтак, консервується значне відставання у технологічному розвитку країни. І очевидно, що в умовах глобалізації ринків це спричинятиме суттєві перешкоди для того, щоб вітчизняні підприємства могли бути конкурентоспроможними і продовжувати свою діяльність, зберігаючи позитивну економічну динаміку. Звідси під експортоспроможністю машинобудівного підприємства в епоху глобалізації пропонується розуміти його здатність виготовляти й продавати на ринках інших країн продукцію з високою доданою вартістю. А для цього їх технологічне оновлення має здійснюватися на інноваційній основі.

Процеси технологічного оновлення виробничих систем є невід'ємною складовою управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання, адже кожна технологія має свій ресурс продуктивного використання – як фізичний, так і моральний. По його завершенні необхідно здійснювати технологічні зміни, оскільки параметри виробництва перестають бути прийнятними для виготовлення конкурентоспроможної продукції. І без усунення «технологічного розриву» (Р. Фостер його визначив як нездатність старої технології до модернізації, коли капіталовкладення у модернізацію не дають належного ефекту), підприємство приречене на занепад.

Однак доволі часто в практиці вітчизняного господарювання обґрунтування напряму і масштабів технологічних змін здійснюється за критерієм так званої «економічної доцільності», який найчастіше полягає у мінімізації витрат на технологічне оновлення. Здебільшого цьому є виправдання, оскільки фінансові ресурси багатьох вітчизняних підприємств є доволі обмеженими. Проте за цього підходу підприємство безнадійно відстає у технологічному плані, що впливає на його життєздатність. Тому обґрунтування технологічних змін має здійснюватись з урахуванням того, наскільки ці зміни здатні продовжити діяльність підприємства у найбільш продуктивній стадії його життєвого циклу – стадії стабільного функціонування і кількісного зростання. І технологічне оновлення має здійснюватися на принципово новій основі, яка розширюватиме інноваційні й ринкові можливості підприємства, даватиме йому змогу набагато гнучкіше реагувати на вимоги й потреби споживчих ринків.

Зважаючи на те, що науково-технічний прогрес має нині надзвичайно високі темпи у сфері насичення виробничих технологій інформаційними системами і це суттєво змінює рівень їх гнучкості і керованості, можна стверджувати, що технологічне оновлення машинобудівних підприємств має здійснюватися з урахуванням можливостей відповідного інформаційного забезпечення. Водночас на машинобудівних підприємствах технологічні зміни найбільш суттєво впливають і на стан інших елементів внутрішнього середовища, зумовлюючи необхідність супутніх організаційно-структурних змін. Адже зазвичай ускладнюються інформаційні системи у всіх функціональних сферах управління. Наприклад, змінюються процедури контролювання якості, з'являються нові центри прийняття рішень і це потребує нової кваліфікації працівників, розширення кола їх компетенцій та зон відповідальності тощо.

Власне, кожна технологія – це не стільки технічні засоби для перетворення вихідної сировини у готову продукцію, а передусім знання, які потребують відповідної кваліфікації працівників. Це підкреслюється у відомому визначенні технології Л. Дейвіса «Технологія – це поєднання кваліфікаційних навичок, обладнання, інфраструктури, інструментів і відповідних технічних знань, необхідних для здійснення бажаних перетворень в матеріалах, інформації чи людях» [7]. Аналогічні акценти на ключовій ролі знань у здійснені організаційних (в тому числі технологічних) змін ставить Н. Курган: «… прогресивною формою ефективного розвитку підприємств є такі якісні й кількісні зміни, які забезпечують досягнення цілей і завдань господарської діяльності на основі систематичної комерціалізації унікальних знань» [8, с. 34]. Саме унікальність закладених у технології знань дає можливість її розробникам перетворити технологію на товар, комерціалізувати її. Тому придбання нових технологій на ринку

(особливо зарубіжних технологій) не може обмежуватися лише технічною складовою, а супроводжуватися передачею усього комплексу інформації про особливості її використання – як у безпосередньо виробничому процесі, так і в процесі обслуговування. Це потребує ретельного опрацювання кожної угоди про трансфер технологій, її відповідності чинному законодавству – для того, що не допустити свідомого приховування тих її складових, які можуть зменшити виробничі можливості нової технології, зробити її менш конкурентоспроможною [9]. Лише за цих умов можна використати усі переваги нової технології, в тому числі – її здатність до переналагодження, до модифікації закладених у ній процесів, альтернативного ресурсозабезпечення тощо.

Зважаючи на специфіку машинобудування, підприємства якого виготовляють складну у технічному відношенні продукцію і доволі часто виступають учасниками технологічних ланцюжків, доцільно підкреслити, що технологічні зміни мають підвищувати здатність таких учасників до нарощування споживчої цінності кінцевого продукту і це збільшуватиме їх шанси збереження свого місця у таких ланцюжках. І ще краще – коли технологічні зміни забезпечать провідне місце підприємству у ланцюжку створення споживчої цінності. Однак для цього інноваційна складова технологічної системи має доповнюватися інноваційними змінами в інших складових внутрішнього середовища підприємства. Загалом, як підкреслюється сучасними науковцями, «проектування і здійснення змін у економічній системі має здійснюватись за принципами когерентності (синхронності процесів змін стану різних елементів системи у короткострокових періодах) і коеволюції (узгодженості трансформаційних циклів розвитку різних елементів системи у довгостроковому періоді)» [10, с. 39]. І це в загальному забезпечуватиме збалансованість організаційних змін і їх взаємодоповнюваність. Так, маркетингова підсистема має наповнюватися ефективними методами позиціювання нової продукції, методами сегментування ринку і цінової політики, упровадженням ефективних клієнт-орієнтованих технологій. Технологічні зміни можуть потребувати і вдосконалення організаційної структури, методів прийняття рішень, використання нових засобів обробки інформації. Як організаційні, так і економічні інновації мають сприяти зниженню витрат адміністрування, підвищенню рівня вмотивованості працівників до інноваційної активності зростання якості людського капіталу, підвищення інтелектуального потенціалу підприємства, зменшення опору інноваційним змінам тощо.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Технологічне оновлення виробничих систем має здійснюватися таким чином, щоб забезпечувати здатність підприємства до швидкого реагування на зміну споживчих переваг і переналагоджування на промислове освоєння відповідних продуктових інновацій. Для цього технологічні зміни мають здійснюватися комплексно, з опануванням і використанням усієї сукупності унікальних знань, які закладені в нову технологію і які потребують нових компетенцій у функціональних підсистемах управління підприємствами. Дослідження змісту цих компетенцій в контексті функціонального забезпечення експортних операцій на ринках розвинених країн має бути предметом наступних досліджень.

Література

1. Скоробогатова Н. Е Україна на світовому ринку машинобудування [Електронний ресурс] / Н. Е. Скоробогатова. – Режим доступу : http://www. rusnauka.com/9_NND_2012 /Economics/2_105252.doc.htm.

2. Стадник В.В. Державна інвестиційна політика і зростання експортоспроможності промислового сектора національної економіки / В.В. Стадник // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 265–271.

3. Обсяги реалізованої продукції за видами промислової діяльності [Електронний ресурс]. − Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/pr/orp/_u/orp1215_u.htm. – (Дата звернення 23.04.2017).

4. Товарна структура зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс]. − Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt0217_u.htm. – (Дата звернення 23.04.2017).

5. Макаренко Є.В. Особливості інноваційного розвитку європейських країн / Є.В. Макаренко // Проблеми науки. – 2008. – № 7. – С. 39–42.

6. Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком : монографія / [С. М. Ілляшенко, І.О. Галиця, В.М. Герасимчук, О.Б. Жихор]. – Суми : ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2011. – 644 с.

7. Lewis E. Devis. Job Satisfaction Research the Post Industrial View / Lewis E. Devis // Industrial Relations. – 1971. – Vol. 10. – P. 176–193.

8. Курган Н.В. Управління господарською діяльністю підприємств інноваційного типу розвитку : дис. … канд. екон. уаук : 08.00.04 / Наталя Володимирівна Курган. – Харків, 2011. – 330 с.

9. Соколюк Г.О. Інституційні аспекти міжнародного трансферу знань і технологій в Україні: реалізація комплексного підходу / Г.О. Соколюк [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. – 2015. – № 10. – Режим доступу : http:www.economy.nauka.com.ua.

10. Функціональні стратегії інноваційного розвитку промислового підприємства / за наук. ред. В.В. Стадник. – Хмельницький : ХНУ, 2016. – 446 с.

Надійшла 15.05.2017; рецензент: д. е. н. Стадник В. В.

УДК 658.589:005.35

РОДІОНОВА І. В.
Хмельницький національний університет

ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто особливості інноваційної діяльності корпоративних підприємств. Досліджено проблеми та перешкоди ефективного інноваційного розвитку підприємств корпоративного типу. Розроблено механізм підвищення інноваційної діяльності корпоративних підприємств. Сформовано перелік заходів та рекомендацій з активізації інноваційної діяльності корпоративних підприємств.

Ключові слова: корпоративне підприємство, корпоративне управління, інноваційна діяльність, інновація.

RODIONOVA I. V.
Khmelnytskyi National University

INNOVATION ACTIVITY IMPROVEMENT OF CORPORATE ENTERPRISES

The article discusses the features of innovation activity of corporate enterprises. It is proved that due to the lack of real institutional support there are a number of obstacles of innovation activity improvement. The problems and obstacles of effective innovation development of corporate enterprises are investigated. The mechanism of innovation activity improvement of corporate enterprises is formed. A list of measures and recommendations to enhance innovation activity of corporate enterprises is developed. The prospects for further studies are to determine the orientation of the overcoming barriers, particularly through the formation of measures which should be developed, taking into account both international standards and approaches, and experiences of domestic enterprises of corporate ownership and specifics of the Ukrainian economy.

Keywords: corporate enterprise, corporate governance, innovation activity, innovation.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки головною запорукою успішного функціонування промислових підприємств є широке використання інновацій, що передбачає орієнтацію вітчизняної промисловості на інтелектуальні, а не сировинні ресурси, забезпечуючи при цьому розширення можливостей для економічного зростання, зменшення кількості шкідливих і небезпечних виробництв, досягнення балансу між економічними, екологічними і соціальними цілями, збереження природної екосистеми тощо. Разом із тим, низький рівень інноваційної активності вітчизняних корпоративних підприємств створює перешкоди для підвищення конкурентоспроможності економіки України, її інвестиційної привабливості та в цілому інтеграції вітчизняної промисловості в європейський економічний простір. Через те, ключову роль в активізації інноваційної діяльності на сьогодні відіграють підприємства корпоративного типу, будучи тією частиною економічної системи, що по-перше, за своєю суттю є інноваційною структурою; і, по-друге, здатна здійснювати забезпечення подальшого науково-технологічного прогресу суспільства. Зважаючи на те, що конкуренція на ринку відбувається між наукомісткими високотехнологічними виробництвами, корпоративні підприємства, для того, щоб «виживати» в умовах інноваційної конкуренції, змушені здійснювати швидке реагування на зміни споживчого попиту і вимоги соціально-економічної реальності. Таким чином, країни, які володіють потужними корпоративними підприємствами і при цьому надають підтримку розвитку інноваційної діяльності цим підприємствам, на сьогодні є економічно незалежними суб'єктами світових ринків, що здатні диктувати умови країнам із слаборозвиненою економікою. Ті ж, що не спромоглись забезпечити належні умови трансформації власності до корпоративної форми та не здійснили комплексні інноваційні перетворення, опинились фактично поза сучасними інтеграційними та транснаціональними процесами, а це означає, що вони генерують значно менші масштаби виробництва та фінансові можливості порівняно з ефективно функціонуючими підприємствами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Звертаючи увагу багатьох дослідників на проблеми корпоративного управління як в Україні, так і за кордоном, це питання набуло особливої актуальності у дослідженнях багатьох науковців та практиків, серед яких М. І. Долішній, М. Є. Єрелюсова, Н. П. Карачина, М. І. Круглов, О. А. Мишко, Т. В. Момот, О. В. Мороз, В. В. Печерський, П. Е. Пуляєва, М. В. Самосудов, Н. Є. Терьошкіна, Т. М. Халімон, В. В. Оскольський, В. І. Павлов та інші науковці.

Водночас проблеми активізації інноваційної діяльності, зокрема, шляхом залучення до цих процесів корпоративних підприємств, висвітлені у працях О. І. Амоші, Ю. М. Бажала, К. О. Бояринової, А. С. Гальчинського, К. О. Копішинської, А. М. Поручника, В. С. Савчука, Л. І. Федулової, Н. І. Чухрай, В. М. Троянова, В. О. Сизоненка, О. Б. Бутнік-Сіверського, С. В. Захаріна, М. Е. Прохорової та інших. Їх напрацювання представлені системними дослідженнями, спрямованими на пошук шляхів виходу вітчизняних корпоративних підприємств на інноваційний шлях розвитку, що забезпечить провідні конкурентні позиції на світових ринках.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Зважаючи на вагомий внесок науковців у дослідження питань щодо активізації інноваційної діяльності корпоративних підприємств, варто зазначити,

що існує низка невирішених питань теоретико-прикладного характеру, що зумовлює необхідність подальшого обґрунтування наукових положень щодо дослідження окремих аспектів підвищення ефективності інноваційної діяльності корпоративних підприємств, а також пошуку практичних шляхів подолання проблем, які існують.

Формування цілей статті. Метою дослідження є визначення особливостей інноваційної діяльності корпоративних підприємств, діагностування проблем та визначення напрямів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні метою функціонування будь-якого підприємства повинно стати прагнення до підвищення його інноваційної діяльності, що передбачає забезпечення виробничих процесів новими видами техніки, технологій, випуск нових товарів, вихід на нові ринки [1]. В свою чергу, ефективність інноваційного розвитку корпоративних підприємств визначається їх забезпеченістю двома умовами: 1) масштабами ресурсів, що використовуються, та отриманими результатами; 2) економічною відповідальністю за створення й комерційну реалізацію науково-технічних досягнень. Разом із тим, серед загальних досягнень корпоративних підприємств доцільно виділити: 1) концентрацію інвестиційних ресурсів на пріоритетних видах економічної діяльності; 2) прискорення НТП; 3) підвищення експортного потенціалу та конкурентоспроможності підприємств; 4) сприяння демонополізації ринків продукції промисловості; 5) здійснення прогресивних структурних змін в промисловості; 6) формування раціональних технологічних та коопераційних зв'язків; 7) розвиток конкурентного економічного середовища [2]. Зважаючи на те, що вітчизняна економіка характеризується розрізненістю уособлених підприємств, їх нездатністю працювати на єдині кінцеві результати, відсутністю власних ТНК та фінансово-промислових груп, здатних утворити потужне корпоративно-коопераційне підґрунтя національної економіки, а також роллю корпоративних утворень в якості донорів бюджетної системи, усе це формує стереотип про те, що економіка України поки що не відповідає завданням інноваційного розвитку, що повинна бути активним експортером, конкурентоспроможним на світових ринках.

В зв'язку із відсутністю реального інституційного забезпечення інноваційної діяльності корпоративних підприємств на шляху виходу вітчизняної економіки на інноваційний шлях розвитку існує низка перешкод, основними з яких є [3; 4, с. 121–123; 5]:

- невідпрацьованість теоретичних аспектів функціонування інноваційної системи та забезпечення її інфраструктури корпоративним сектором, навколо яких повинні концентруватись периферійні зони;
- відсутність у нормативному полі та практиці господарювання розуміння формування взаємозв'язків між структурними елементами інноваційної системи, врахування особливостей та пріоритетності їх вибудовування; відсутність у вітчизняного законодавства визначення різниці у побудові різних інноваційних осередків при копіюванні іноземного досвіду, неврахування кінцевого результату їх діяльності, формування взаємозв'язків між їх учасниками;
- відсутність системи комплексного статистичного спостереження за інноваційною діяльністю в зв'язку із розкриттям лише деяких її аспектів, що унеможливлює коригування стратегій та програм інноваційного розвитку, ідентифікацію дійсних проблем, з якими стикаються вітчизняні підприємства у здійсненні інноваційної діяльності;
- потреба в удосконаленні стратегії інноваційного розвитку країни. Не дивлячись на те, що її розробка відбувається із врахуванням статистичних даних, аналітичних доповідей науковців та підприємців, міжнародного досвіду, вона не містить конкретних рекомендацій та пропозицій щодо можливості їх застосування з урахуванням наявного інноваційно-інвестиційного потенціалу національного господарства, його регіонів та наукових осередків. Крім того, у ній відсутні реальні зв'язки з визначеними пріоритетами інноваційного розвитку на нормативному рівні, а також взаємозв'язки між системними елементами інноваційної структури, в т.ч. і з визначенням ролі корпорацій у її реалізації;
- невідпрацьованість моделі взаємодії між органами влади та суб'єктами інноваційної діяльності. А застосування тієї чи іншої моделі вимагає продуманої логіки, аналізу наявних ресурсних можливостей, технологічних та виробничих зв'язків, геополітичного та екологічного стану, культурної, демографічної ситуації тощо;
- недосконалість системи фінансово-інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності, що полягає у реальній бюджетній підтримці на всіх рівнях, формуванні спеціальних обов'язкових фондів для підтримки інноваційно активних суб'єктів господарювання, податковому стимулюванні інноваційної діяльності, а також більш детальному поясненні процедури залучення недержавних фінансових ресурсів ринкових суб'єктів та міжнародної спільноти, оскільки найчастіше програми інноваційного розвитку не пояснюють ні процедури бюджетного фінансування, ні залучення недержавних інвестицій.

Таким чином, проблематика підвищення інноваційної діяльності корпоративних підприємств є набагато ширшою, проте означене коло питань вимагає зваженого та поетапного розв'язання. Для корпоративних підприємств оптимальним шляхом підвищення їх інноваційної діяльності має стати утворення технологічної кооперації, що передбачає об'єднання фондів, розподілу праці і ресурсів, виробництва, збуту, планування і управління, ціноутворення, інвестицій, НДДКР тощо. При цьому функція держави полягає у розробленні узгоджених методів й ставок оподаткування; врегулюванні в інтересах

капіталоутворення кредитної політики НБУ; системи державного замовлення на інноваційну продукцію; розвинутої транспортної, комунікаційної й торгівельної інфраструктури; системи вищої освіти, здатної забезпечити відтворення висококваліфікованих робітників та спеціалістів відповідно до вимог новітніх технологій [6].

Загалом підвищення інноваційної діяльності корпоративних підприємств має забезпечити: збереження існуючих виробничо-технологічних потужностей; стабілізацію та поступове здешевлення вертикальних зв'язків; зменшення асиметричних тенденцій ринкової, технічної та іншої інформатизації; зростання конкурентоспроможності та виходу на світові ринки; відновлення керованості вертикально інтегрованими системами на основі поєднання ринкових і державних методів регулювання; стимулювання взаємного кредитування партнерів та підтримання стійкості вертикально інтегрованих систем; зміцнення фінансового стану та зростання привабливості корпоративних підприємств для іноземних інвесторів [7].

Для забезпечення ефективності приведених вище процесів має бути розроблена система державного регулювання. Для цього держава має приділяти увагу розвитку корпоративного законодавства. Основні питання в даній сфері мають бути приділені удосконаленню діючих кодексів та основних законів, що забезпечують умови для ринкової конкуренції, підвищують ефективність антимонопольного регулювання, захист прав споживачів, активізацію інноваційної діяльності і захист інтелектуальної власності, удосконалення управління державною власністю [8].

Отже, виходячи із проведених досліджень, сформуємо механізм підвищення інноваційної діяльності корпоративних підприємств, дієвість котрого має забезпечуватись на основі фінансової спроможності підприємства, ефективного соціального розвитку та привабливості підприємства для інвесторів (рис. 1).

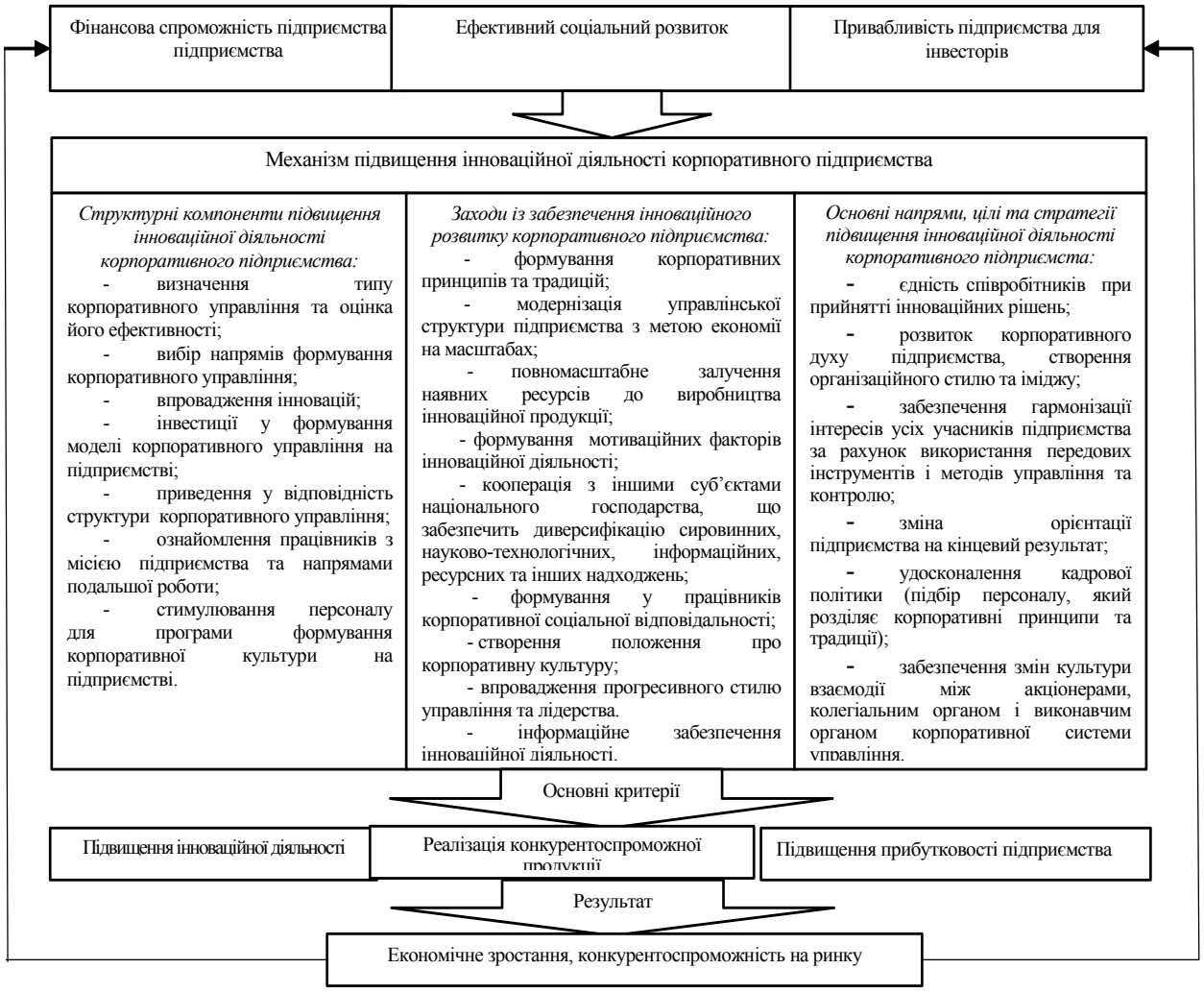


Рис. 1. Механізм підвищення інноваційної діяльності корпоративного підприємства

Ефективність та дієвість приведеного вище механізму є можливою за умов закупівлі нової техніки та використання передових технологій, застосування новітніх наукових розробок з метою підвищення якісних характеристик продукції; організації ефективної технологічної кооперації з великими, середніми і малими підприємствами, організаціями та установами; організації спільного виробництва і реалізації високотехнологічної продукції з іноземними партнерами з використанням власних виробничих,

торговельних площ та кваліфікованих кадрів; участі в розробці та впровадженні ефективних ресурсозберігаючих технологій та засобів захисту навколишнього природного середовища від негативного екологічного впливу виробництва. Усі ці заходи сприятимуть адаптації персоналу до нових вимог ринкового середовища, зниженню їх опору до змін на підприємстві та підвищенню внутрішньої готовності до цього процесу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У результаті проведеного дослідження встановлено, що вироблення стимулів у корпоративних підприємств до інноваційної діяльності дає змогу швидко реагувати на вимоги ринку, ефективно реалізовувати свою стратегію розвитку, здійснювати конкуренцію між наукомісткими високотехнологічними виробництвами, забезпечуючи відтворення капіталу. Проте на шляху виходу вітчизняних підприємств корпоративного типу на інноваційний шлях розвитку існує низка перешкод. Мова йде не лише про відсутність фінансової підтримки, а й реальних стимулів для здійснення інноваційної діяльності. Таким чином, для вітчизняних підприємств на сьогодні відсутніми є стимули як для підвищення інноваційної діяльності, так і для формування загалом інноваційно активного корпоративного ядра такої моделі. Саме тому перспективи подальших досліджень полягають в орієнтації на визначення методів подолання означених бар'єрів, зокрема на основі формування заходів, які мають розроблятись із врахуванням як міжнародних стандартів та підходів, так і досвіду вітчизняних підприємств корпоративної форми власності і специфіки української економіки. Перспективними напрямами такої діяльності мають стати: захист інтересів акціонерів, врахування концепцій інноваційної конкуренції, досвіду реалізації інноваційних стратегій і програм, їх організаційного та нормативного забезпечення, формулювання стимулів для кооперації вітчизняних корпоративних підприємств з іншими підприємствами, організаціями та установами (в першу чергу, з сектором науки) на довготривалій основі з метою формування у підприємств інноваційної моделі розвитку. Для того, щоб корпоративне управління змогло проявити свої переваги, головним завданням при цьому має стати: створення нових, значно стійкіших та надійніших соціальних конструкцій, які б не тільки не стримували їх розвиток, а й сприяли постійному оновленню, що в сукупності забезпечить вдосконалення та підвищення вітчизняного корпоративного сектору та інвестиційної привабливості економіки держави.

Література

1. Радзівіло І.В. Інноваційний потенціал підприємства в системі антикризового менеджменту: роль та сутність / І. В. Радзівіло // Наука й економіка. – 2012. – № 3 (27). – С. 99–103.

2. Боларова Н. К. Интегрированные предпринимательские структуры как фактор углубления межхозяйственных экономических связей / Н. К. Боларова, Т. М. Паневник // БизнесИнформ. – 2010. – № 10. – С. 47–52.

3. Єрелюсова М. Є. Розвиток корпоративного сектору наукових досліджень і розробок як передумова інноваційного розвитку / М. Є. Єрелюсова // Управління розвитком. – 2012. – № 3. – С. 143–145.

4. Долішній М.І. Регіональна політика на рубежі XX-XXI століть: нові пріоритети : [монографія] / М. І. Долішній. – К. : Наук. думка, 2006. – 511 с.

5. Печерський В. В. Корпоративне управління в інтегрованих підприємствах : теоретичний аспект / В. В. Печерський // Економіка. Фінанси. Менеджмент : актуальні питання науки і практики. – 2016. – № 1. – С. 83–97.

6. Пуляева П. Э. Адаптивные механизмы корпоративного управления в условиях кризиса / П. Э. Пуляева // Молодой ученый. – 2015. – № 12. – С. 481–483.

7. Бояринова К. О. Використання концепції відкритих інновацій як рушія взаємодії локальних інноваційних систем / К. О. Бояринова, К. О. Копішинська // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 4 (154). – С. 16–22.

8. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс] : проект / Комітет Верховної Ради з питань науки і освіти. – Режим доступу : http://kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document?id=48722

Надійшла 15.05.2017; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 336.7 : 657.63

ДЖУЛІЙ Л. В., ПОДОКОПНА О. Я.
Хмельницький національний університет

ОЦІНКА СИСТЕМИ КОМПЛАЄНС ЯК НАПРЯМУ ДІЯЛЬНОСТІ СЛУЖБИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ БАНКУ

У статті висвітлено сутність поняття "комплаєнс", наведено формулювання визначення терміну "ризик-комплаєнс". Розглянуто систему комплаєнсу банку, її організаційну структуру та принципи функціонування. Досліджено особливості взаємодії служби внутрішнього аудиту банку та підрозділу, що здійснює комплаєнс-управління в банку. Виокремлено та проаналізовано напрями оцінки діяльності підрозділів з управління комплаєнс-ризиками службою внутрішнього аудиту в банку. Обґрунтована необхідність розробки та впровадження теоретичних та методичних рекомендацій щодо проведення оцінки внутрішнім аудитом банку системи комплаєнсу.

Ключові слова: комплаєнс, внутрішній аудит, система комплаєнсу, комплаєнс-ризик.

DZHULIY L.V., PODOKOPNA O. Y.
Khmelnytsky National University

EVALUATION OF COMPLIANCE SYSTEM AS A DIRECTION OF INTERNAL AUDIT SERVICE ACTIVITY IN THE BANK

In the article considered the essence of the concept of "compliance", provided the definition of "risk-compliance". It considered a compliance system in the bank, its organizational structure and principles of operation. It investigated special aspects of interaction of internal audit service and department that brings a compliance-management into effect in the bank. It singled out and analyzed trends evaluation the activity of departments a compliance-risk management by internal audit service in the bank. It made a strong case for development and implementation theoretical and methodological recommendations evaluation of compliance system by internal audit services in the bank. The goal of research is investigation the essence of the concept of "compliance" and the isolation and analysis of the main areas of the compliance system assessment.

Keywords: compliance, internal audit, compliance system, compliance-risk.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день вагоме місце у сфері управління банківськими ризиками посідають ризики, які важко піддаються кількісному аналізу та оцінці, і становлять серйозну загрозу для діяльності банків. До таких ризиків відносять ризик втрати ділової репутації та іміджу банком, ризики, які носять політико-правовий характер, операційний ризик, стратегічний ризик, ризики форс-мажорних обставин тощо. Проте, кількість таких ризиків постійно зростає, і у відповідь на це провідні світові фінансові установи розробляють нові підходи та впроваджують сучасні методи управління банківськими ризиками. Відповідно, у світовій практиці ризик-менеджменту визначено новий вид ризику – «ризик-комплаєнс», що об'єднує в собі зазначені нами вище ризики. У зв'язку із цим в банківських установах виділяється окремий напрям діяльності та служба комплаєнсу, а постійний контроль її функціонування покладається на службу внутрішнього аудиту банку.

Але на сучасному етапі розвитку банківської системи у більшості українських банків внутрішній аудит обмежується лише контролем правильності ведення бухгалтерського обліку й відповідності вимогам зовнішніх і внутрішніх нормативних документів, а також здійсненням комплексних перевірок філій. В той час у світовій банківській практиці головна місія внутрішнього аудиту визначається як сприяння банку в досягненні поставлених цілей шляхом всебічної оцінки внутрішніх систем управління, ризик-менеджменту і контролю, надання рекомендацій з підвищення їх ефективності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Огляд теоретичних і практичних основ взаємодії внутрішнього аудиту із системою комплаєнс в банку свідчить про актуальність та необхідність вивчення цього питання вітчизняними науковцями. Багато авторів у своїх роботах розглядають проблеми функціонування системи комплаєнс та роботи служби внутрішнього аудиту банку. Так, питанням комплаєнсу в банку присвячені роботи К. Г. Гончарової, Л. Л. Калініченко, М. Е. Хуторної, А. Л. Цуцяк та ін., а проблематиці внутрішнього аудиту в банках – О. І. Киреєва, Н. П. Шульга, М. П. Кравець та ін. Тому, зважаючи на те, що ефективність системи комплаєнс, як складової управління банківськими ризиками, залежить не лише від її організації, але і від запровадження контролю за її функціонуванням та її взаємодією із внутрішнім аудитом, актуальність проведення подальших досліджень полягає в напрямі розробки науково-методичних рекомендацій запровадження системи комплаєнс у вітчизняну практику.

Метою статті є дослідження сутності поняття «комплаєнс» та виокремлення і аналіз основних напрямів оцінки функціонування системи комплаєнс.

Виклад основного матеріалу дослідження. Комплаєнс у перекладі з англійської мови (compliance) – означає згоду, відповідність, погодження. Термін комплаєнс утворився з дієслова «to comply», що перекладається як відповідати [7, с. 113].

Термін «комплаєнс» є новим для української банківської сфери, і його економічний зміст трактується по-різному. На думку фахівців Міжнародної асоціації комплаєнсу (International Compliance Association), категорія комплаєнс описує здатність діяти відповідно до закону, набору правил та норм або встановлених вимог і внутрішніх процедур [7, с. 113].

Відповідно до Положення про організацію внутрішнього контролю в банках України комплаєнс – це дотримання банком законодавчих актів, ринкових стандартів, а також стандартів та внутрішніх документів банку, у тому числі процедур [6].

Призначення системи комплаєнс полягає в ідентифікації, аналізі та управлінні комплаєнс-ризиками. Комплаєнс-ризики – це ризик юридичних санкцій, фінансових збитків або втрати репутації внаслідок невиконання банком законодавчих актів, ринкових стандартів, а також стандартів та внутрішніх інструктивних документів банку, у тому числі процедур [6].

На сьогодні, комплаєнс-ризик набуває особливого значення для банківських інституцій України, адже вдала модель управління комплаєнс-ризиками забезпечує високий рівень репутації банку, що на сьогодні підвищує його інвестиційну привабливість й довіру клієнтів. А сама система комплаєнс представляє собою вагомий складовий елемент внутрішнього контролю банківської інституції.

Відповідно до Методичних рекомендацій щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України, систему комплаєнс формують наступні підрозділи.

1. Спостережна рада банку – відповідає за здійснення нагляду за управлінням комплаєнс-ризиком. Вона затверджує політику банку з дотримання законодавства та внутрішніх процедур банку, у тому числі положення про систему комплаєнс у банку. Спостережна рада або її комітет повинні принаймні щороку оцінювати ефективність дотримання законодавства України та внутрішніх процедур у банку.

2. Правління банку – відповідальне за безпосереднє дотримання законодавства та внутрішніх процедур, розробляє політику банку з дотримання законодавства та внутрішніх процедур, забезпечує її реалізацію та звітує перед спостережною радою за управління комплаєнс-ризиком. У разі недотримання цієї політики правління банку має забезпечити вжиття запобіжних або дисциплінарних заходів. Принаймні, правління банку щороку визначає і проводить оцінку основних комплаєнс-ризиків і планів управління ними.

3. «Комплаєнс-відділ» або «служба комплаєнс» (за рішенням самого банку). Обов’язки таких відділів можуть виконувати і працівники різних підрозділів. Якщо відповідальність розподілена між кількома підрозділами, кожен підрозділ повинен чітко розуміти, які саме функції покладені на нього. Між головою правління і кожним підрозділом банку мають бути налагоджені зв’язки (у тому числі з питань надання консультацій та обміну необхідною інформацією), достатні для ефективного функціонування системи комплаєнс [3, с. 30].

Система комплаєнс базується на принципах, визначених Базельським комітетом з банківського нагляду в документі «Комплаєнс і його функції в банках» [1, с. 29]:

1. Відповідальність спостережної ради за загальний контроль, яка затверджує політику банку щодо системи комплаєнс, програму комплаєнс тощо.

2. Відповідальність за ефективне управління комлаєнс-ризиком банку.

3. Відповідальність за створення політики комплаєнс, за забезпечення її дотримання та надання звітів з управління комплаєнс-ризиком.

4. Відповідальність за створення постійної та ефективної системи комплаєнс в рамках політики комплаєнс банку.

5. Незалежність особи або структурного підрозділу, що відповідає за комплаєнс в банку.

6. Забезпечення відповідальної особи або підрозділу всіма необхідними ресурсами для виконання функцій комплаєнс.

7. Функції та зобов’язання комплаєнс-системи мають бути чітко визначеними.

8. Взаємодія з внутрішнім аудитом – діяльність комплаєнс підлягає перевірці службою внутрішнього аудиту на регулярній основі.

9. Структура та обов’язки функції комплаєнс повинні відповідати законодавчим та нормативним вимогам, правилам і визначеним принципам.

10. Аутсорсинг – можливе залучення аутсорсингу для вирішення окремих завдань комплаєнсу, але вони повинні бути під відповідним контролем з боку керівника комплаєнс та топ-менеджменту банку.

Окремим принципом Базельський комітет виділяє взаємодію системи комплаєнсу з внутрішнім аудитом в частині оцінки останнім ефективності діяльності встановленої системи. На необхідності періодичної оцінки ефективності діяльності системи комплаєнс внутрішніми аудиторами банку наголошують також і Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України, в яких акцентується увага на створенні окремої методології такої перевірки.

Внутрішній аудит – це незалежна, об'єктивна діяльність з надання впевненості та консультаційних послуг щодо оцінки систем та процесів банку, що має приносити користь банку та покращувати його діяльність [5]. Більш розширене визначення внутрішнього аудиту надає Міжнародний інститут внутрішніх аудиторів (Institute of Internal Auditors, USA), який визначає його як «діяльність з надання незалежних та об’єктивних гарантій і консультацій, що направлені на вдосконалення діяльності організації. Внутрішній

аудит допомагає досягати поставлених цілей, використовувати систематизований і послідовний підхід до оцінки та підвищення ефективності процесів управління ризиками, контролю і корпоративного управління».

Однією із функцій служби внутрішнього аудиту, згідно з Положенням про організацію внутрішнього аудиту в банках України, є оцінка діяльності підрозділів з управління ризиками та комплаєнс-ризику, комітетів, що створені банком та якості звітів про ризики, що надаються раді та правлінню банку [5].

На нашу думку вказана функція має реалізовуватися службою внутрішнього аудиту за такими напрямами:

– оцінка комплаєнс-ризику з огляду на дотримання законодавства та досягнення стратегічних цілей банку;

– перевірка ефективності системи комплаєнс та діяльності підрозділів, що її забезпечують;

– оцінка достатності і ефективності контролю, встановленого у сфері комплаєнс.

Оцінка комплаєнс-ризику проводиться шляхом тестування, під час якого аудитор вивчає ряд факторів, що впливають на рівень комплаєнс-ризику, та документування проведеного аналізу у формі відповідей на запитання в розробленому службою внутрішнього аудиту тесті комплаєнс-ризику (табл. 1).

Таблиця 1

Орієнтовні питання для тестування рівня комплаєнс-ризику

Складові ризику	Перелік питань
Регуляторний ризик	– кількість виявлених порушень за період; – розмір і частота штрафів з боку НБУ; – частота випадків несвоєчасності подання звітності; – рівень досконалості системи ідентифікації клієнта; – рівень розвиненості системи внутрішнього контролю; – обсяг судових справ за участю банку; – рівень ризику клієнта в аспекті відмивання коштів через банк; – криміногенна ситуація в регіоні тощо.
Репутаційний ризик	- частота черг у відділеннях викликаних неправильною організацією роботи персоналу; - професійний рівень персоналу; - кількість часу виділена для організації навчання персоналу; - рівень і частота помилок персоналу, що впливають на клієнта; - кількість скарг клієнтів на роботу персоналу; - кількість касових помилок та їх частота; - частота випадків перевищення повноважень відповідальним персоналом; - кількість збоїв системи; - рівень впровадження етичних норм та правил; - кількість публікацій у якості чорного піару тощо.

Так відповіді, на нашу думку, варто ранжувати за класом ризику як низький, середній та високий, надаючи визначеному класу по кожному питанню оцінку «1». Для визначення рівня ризику отриманні ранжовані значення сумуються за класами та розраховується значення ризику-комплаєнс за формулою:

Так відповіді, на нашу думку, варто ранжувати за класом ризику як низький, середній та високий, надаючи визначеному класу по кожному питанню оцінку «1». Для визначення рівня ризику отриманні ранжовані значення сумуються за класами та розраховується значення ризику-комплаєнс за формулою:

$$РК = 100 - \left(\frac{x_н}{n} \cdot 100 + \frac{x_c}{2 \cdot n} \cdot 100\right), \quad (1)$$

де n – загальна кількість відповідей на питання щодо факторів ризик-комплайнс;

$x_н$ – кількість факторів ризик-комплайнс з низьким класом ризику;

x_c – кількість факторів ризик-комплайнс з середнім класом ризику.

Перевірка ефективності системи комплаєнс та діяльності підрозділів, що її забезпечують, полягає в:

– оцінці та наданні рекомендацій, спрямованих на удосконалення процесу комплаєнс щодо підтримання відповідних етичних принципів і цінностей банку, законодавчих вимог, надання інформації стосовно комплаєнс-ризиків та забезпечення ефективного управління ними;

– оцінці програм і заходів банку, пов’язаних з професійною етикою та дотриманням законодавчих та нормативних актів;

– оцінюванні сприяння діяльності системи комплаєнс реалізації стратегій і цілей банку.

При проведенні такої перевірки підрозділ внутрішнього аудиту перевіряє плани управління ризиками, звіти підрозділу комплаєнсу, щодо проведеної оцінки комплаєнс-ризиків, проведених тестів системи управління ними, розробки та вдосконалення внутрішньо-банкових стандартів, положень, норм професійної та корпоративної етики, розроблені рекомендації для менеджерів банку, щодо зменшення виявлених ризиків, звіти про впровадження наданих рекомендацій та звіти про проведене навчання та ознайомлення персоналу зі встановленими правилами.

Оцінка достатності і ефективності контролю, встановленого у сфері комплаєнс полягає в оцінці достатності і ефективності контролів у сфері комплаєнс та розробленні рекомендацій щодо її вдосконалення. При цьому внутрішні аудитори перевіряють наявність, достатність та актуальність внутрішніх документів, що регулюють діяльність системи комплаєнс: політику банку з дотримання законодавства та внутрішніх процедур, положення про службу комплаєнсу, посадові обов'язки керівника та членів комплаєнс-підрозділу чи працівників, на які покладаються функції такого підрозділу, документи, що регламентують взаємодію комплаєнс-підрозділу з іншими відділами банку, топ-менеджментом, схему документообігу, внутрішні стандарти щодо проведення оцінки комплаєнс-ризиків тощо.

Висновки. Оцінка внутрішніми аудиторами банку діяльності системи комплаєнс та відповідних підрозділів, як одна із функцій, що покладена на службу внутрішнього аудиту в банку, полягає в аналізі ефективності їхньої діяльності щодо управління ризиками втрати ділової репутації, збитків та штрафних санкцій внаслідок недотримання банком вимог законодавства, ринкових та внутрішньо-банкових стандартів, етичних норм.

При дослідженні діяльності системи комплаєнс підрозділ внутрішнього аудиту, керуючись Положенням про організацію внутрішнього аудиту в банках України, Міжнародними стандартами професійної практики внутрішнього аудиту, власними стандартами внутрішнього аудиту та іншими законодавчими та внутрішніми документами проводить:

– аудиторську оцінку комплаєнс-ризику в банку;

– тестування системи комплаєнс та діяльності підрозділів, щодо ефективності реалізації покладених на них функцій;

– оцінювання заходів контролю, що проводяться в системі комплаєнсу на предмет їх достатності та ефективності.

Варто також відзначити, що проблема взаємодії служби внутрішнього аудиту банку та підрозділу, що реалізує роботу системи комплаєнсу в банку є недослідженою та потребує подальшого вивчення, а саме: розробки методики оцінки внутрішнім аудитором системи комплаєнсу банку, її документального забезпечення та оформлення, детального вивчення заходів, що здійснюються під час проведення оцінки, її аналізу та надання рекомендацій.

Література

1. Гончарова К. Г. Система комплаєнс як елемент економічної безпеки банку / К. Г. Гончарова // Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – № 33 (366). – С. 27–36.

2. Калініченко Л. Л. Теоретичні аспекти функціонування комплаєнсу у вітчизняних банках / Л. Л. Калініченко // Науковий вісник ХДУ. Серія Економічні науки. – 2014. – Вип. 6. – Ч. 4. – С. 242–245.

3. Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України : схвалено постановою Правління Національного банку України від 28.03.2007 року № 98 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=45211.

4. Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту [Електронний ресурс] / Інститут внутрішніх аудиторів. – 2013. – Режим доступу : https://na.theiia.org/standards-guidance/Public%20Documents/IPPF%202013%20Ukrainian.pdf.

5. Положення про організацію внутрішнього аудиту в банках України : затв. постановою Правління Національного банку України від 10.05.2016 року № 311 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0311500-16.

6. Положення про організацію внутрішнього контролю в банках України : затв. постановою Правління Національного банку України від 29.12.2014 року № 867 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0867500-14.

7. Хуторна М. Е. Організація ефективної системи комплаєнс-контролю в банку / М. Е. Хуторна, В. В. Гелеверя // Фінансовий простір. – 2015. – № 2 (18). – С 113–119.

Надійшла 19.05.2017; рецензент: д. е. н. Войнаренко М. П.

УДК 368.1

ЛАНГ С. Р.
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ОЦІНКА РИЗИКОВОЇ ЕКСПОЗИЦІЇ З УРАХУВАННЯМ СПЕЦИФІКИ СТРАХОВОГО ПОРТФЕЛЯ

Дана стаття присвячена опрацюванню підходів щодо впровадження процесу оцінки ризиків та їхньої експозиції в рамках функціонування страхової організації. В ній були розглянуті сучасні підходи до оцінки ризиків та ризикової експозиції з урахуванням специфіки страхового портфеля різними науковцями, проведена їхня систематизація та опрацювання шляхів практичної імплементації. Впровадження процесу оцінки ризикової експозиції як ключового елементу системи управління ризиками страхової організації забезпечить можливість її фокусування, адекватного та своєчасного реагування на певні групи ризиків основної (страхової) діяльності, та, як наслідок, зростання фінансової та економічної ефективності окремого страховика, страхового ринку та економіки в цілому.

Ключові слова: оцінка ризику, ризикова експозиція, оцінка ризикової експозиції, система управління ризиками, ризики страхової діяльності.

LANH S. R.
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

RISK EXPOSURE ASSESSMENT ACCORDING TO THE SPECIFICITY OF INSURANCE PORTFOLIO

This article is focused on the elaboration of approaches to the implementation of risks assessment (risks exposure assessment) in the framework of the insurance company. As part of this study considered modern approaches to the risks assessment (risks exposure assessment) by various scholars, held their systematization and elaboration of practical implementation ways. Risks exposure assessment as a key element of the insurance company risk management system would allow its focusing, appropriate and timely responding to certain groups of primary insurance risks, as a result, increasing of financial and economic efficiency of a particular insurer, the insurance market and economy at all.

Keywords: risk assessment, risk exposure, risk exposure assessment, risk management system, insurance risks.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Оцінка ризику має на меті виконання завдання нерозорення страховика в процесі його діяльності з огляду на дуалістично-ризиковий характер останньої. При розумній поведінці суб'єкт господарювання не ставить на меті отримання вигоди з несприятливого випадку, тому страховик, приймаючи на себе ризики страхувальника, повинен перш за все оцінити їх тяжкість і способи фінансового забезпечення, щоб призначити адекватну їм вартість. З огляду на це в страховій діяльності постає питання оцінки ризиків та їхньої експозиції, що обумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій. Значний внесок у дослідження процесу оцінки ризиків зробили такі відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, як А. П. Архіпов [1], Д. А. Горулєв [5], С. Б. Богоявленський [2, 5], Л. А. Тарасевич [5] та ін. У працях цих вчених описані сучасні підходи до оцінки ризику в страхуванні, проте варто наголосити, що проблема їхнього впровадження на практиці в рамках українського ринку є досі актуальною.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомі наукові здобутки у дослідженні процесу оцінки ризиків та ризикової експозиції, слід констатувати відсутність напрацювань щодо їхньої практичної імплементації, що обумовлює необхідність проведення досліджень у даному напрямку.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є систематизація існуючих підходів щодо оцінки ризиків та ризикової експозиції з урахуванням специфіки страхового портфеля, та опрацювання шляхів їхньої практичної реалізації. Для цього поставлено такі завдання: розглянути сучасні підходи до оцінки експозиції ризиків, узагальнити та систематизувати їх, опрацювати підходи щодо впровадження процесу оцінки ризиків та їхньої експозиції на практиці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Страхова послуга має свою споживчу вартість і ціну. Споживча вартість страхової послуги полягає в забезпеченні страхового захисту. При настанні страхового випадку страховий захист матеріалізується згідно з договором страхування у формі страхової виплати. Ціна страхової послуги виражається в розмірі страхової премії, яку страхувальник сплачує страховику.

Страховий тариф – відносна ціна страхової послуги, що дорівнює відношенню страхового внеску до страхової суми. Тариф обчислюють у долях або відсотках від величини страхової суми. Страхова премія повинна бути достатньою, щоб страховик зміг:

- покрити очікувані претензії протягом страхового періоду;
- створити страхові резерви;
- покрити витрати страхової організації на ведення справи;
- забезпечити певний розмір прибутку [1, с. 48].

В американській літературі з ризик-менеджменту процес оцінки ризику зводиться до визначення його експозиції. Експозиція ризику (Risk Exposure) являє собою одиницю обліку ризиків, яку визначають наступні параметри (рис. 1):

• цінність (майновий інтерес), якій може бути завдано шкоди (конкретне майно, життя та здоров'я, відсутність обтяженості відповідальністю);

• певний випадок, який може завдати шкоди цій цінності;

• суб'єкт, який може зазнати збитків через заподіяння шкоди цінності в результаті настання вказаної події;

• збиток суб'єкта, викликаний заподіянням шкоди цій цінності в результаті настання вказаної події [2].

Рис. 1. Параметри експозиції ризику

На нашу думку, наведені на рис. 1 параметри експозиції ризику відображають взаємозалежність трьох пар складових:

• цінність – майновий інтерес (наприклад, у вогневому страхуванні трансформація певного матеріального об'єкта у фінансового-економічну сутність, пов'язану з володінням, користуванням, розпорядженням майном);

• випадок (певна подія, яка має ознаки ймовірності та випадковості настання) – подія (конкретна подія, які відбулася, та внаслідок якої завдано шкоди цінності);

• суб'єкт – збиток (фізична особа чи організація, яка зазнала збитків в результаті конкретної події, яка уособлює ризик, та чинить негативний вплив на майновий інтерес суб'єкта опосередковано через цінність).

У більш вузькому прикладному значенні під експозицією ризику розуміють потенційні втрати, пов'язані з діяльністю суб'єкта господарювання у вигляді функції ймовірності появи небезпечної події (чинника) та величини наслідків її впливу (збитків).

Експозицію ризику (RE) визначають як добуток ймовірності небезпечної події (P) та величини її наслідків (L), тобто математичного очікування збитку. Такий підхід дозволяє розширити уявлення про вплив ризику шляхом врахування впливу його якісних характеристик [3].

Методологія оцінки ризиків асоціації «Гільдія актуаріїв» [4] передбачає визначення наступних термінів:

1. Експозиція ризику за звітний період – базова одиниця, яка використовується страховиком для оцінки ризику – виражений в роках термін дії договору страхування в звітному періоді.

2. Портфельна експозиція за звітний період – сума експозицій ризику за підписаними за звітний період договорами, що діяли хоча б один день в звітному періоді.

3. Частота збитків – кількість страхових випадків в розрахунку на один річний договір.

4. Сила збитків – середній розмір збитку в розрахунку на один страховий випадок.

5. Середній збиток на одиницю експозиції ризику – середній розмір збитку в розрахунку на один річний договір.

6. Рейтингові фактори – параметри договору страхування, що впливають на розмір тарифу.

Основним завданням оцінки ризику є прогноз середнього збитку на одиницю експозиції ризику в залежності від значень рейтингових факторів. Такий прогноз базується на історичних середніх показниках по портфелю компанії або на базі зовнішньої статистики [4].

Взаємозв'язок показників оцінки ризиків при прогнозуванні середнього збитку наведено на рис. 2.

Якщо для оцінки будуть використовуватися історичні премії, вони повинні бути скоректовані таким чином, щоб відображати актуальний за часом застосування тариф (тобто за усіма договорами, які враховуються при розрахунку, повинна бути перерахована премія, виходячи з діючої на момент розрахунку тарифної політики).

При використанні історичних середніх збитків перевіряється дотримання наступних умов:

• обсяг експозиції ризику по портфелю має бути достатнім для того, щоб вплив випадкових факторів був статистично незначним;

• великі збитки мають незначний вплив;

• історичні дані не є чутливими до впливу катастроф.

Необхідно також врахувати вплив таких чинників:

• інфляція (збитків, премій, страхових сум);

• зміни в законодавстві, які можуть спричинити збільшення (зменшення) лімітів відповідальності чи розширення (обмеження) покриття;

• зміни в структурі портфеля в бік збільшення сегментів з більш високими (низькими) середніми збитками на одиницю експозиції ризику.

Рис. 2. Показники оцінки ризиків при прогнозуванні середнього збитку

В якості вихідних даних для процесу оцінки ризику зазвичай використовуються: історичні збитки, премії, експозиція ризику та витрати компанії. Також важливою інформацією виступає історичний досвід, який відображає основні тенденції розвитку премії, середнього збитку, частоти, витрат на врегулювання. Дані, що використовуються для розрахунку тарифів, повинні бути адекватними, тобто повними, внутрішньо не суперечити одне одному, розумним чином згрупованими та сегментованими.

Серед способів групування даних виокремлюють: календарний, за роком виникнення збитків або підписання поліса. Кожен з них має свої переваги і недоліки, і при виборі способу до уваги приймаються доступність, чистота, повнота, простота даних і характер страхового покриття.

Точність оцінки ризику підвищується шляхом ділення статистичних даних на однорідні групи. Для неоднорідних продуктів слід розглядати можливість поділу даних на більш однорідні групи. Дані повинні бути розділені на групи таким чином, щоб кожна з них була статистично репрезентативна, і щоб отримані прогнози коефіцієнтів були стабільними.

Надійність розрахунку можна збільшити шляхом створення більш однорідних груп або збільшенням обсягу вибірки. У той самий час група повинна бути досить великою, щоб забезпечити статистичну значущість оцінок. Потрібно уникати зайвого дроблення, коли групи виявляються занадто малими для отримання надійних оцінок. В будь-якому випадку потрібно зберегти баланс між однорідністю та обсягом вибірки [4].

При оцінці збитків і витрат по врегулюванню має враховуватися їх розвиток, додатково розглядається наступна інформація:

• тренди – минулі і майбутні зміни розміру збитків, частоти, витрат, премій;

• катастрофи – вплив катастроф, слід розробити процедури з обліку в тарифі можливості їх виникнення.

• неповне відшкодування збитку по полісу – ефект від реалізації придатних залишків та суброгації, співстрахування, лімітів відповідальності, франшизи та інших характеристик покриття;

• зміни структури бізнесу – зміни розподілу по франшизам, лімітам відповідальності або типам ризику, які можуть вплинути на частоту або силу збитку;

• перестрахування – ефект використання перестрахового захисту;

• операційні зміни – зміни в процесі реєстрації, обробки і врегулювання збитків, андерайтингової політики, продуктового ряду (включаючи покриття, тарифні ставки, структуру перестрахування), практики резервування, що впливають на стабільність статистики.

• інші фактори – інформація зовнішнього характеру (публікації органів нагляду, страхових компаній, тарифи конкурентів).

Страховий портфель може бути поділений на кілька груп залежно від типу тарифікації, що застосовується, за:

• видами страхування, де тарифи регулюються законодавством;

• видами страхування, де справедлива ціна не може бути визначена виключно на підставі числових методів і суб'єктивні чинники відіграють значну роль;

• видами страхування, де тариф визначається на підставі статистичного аналізу, заснованого на очікуваній вартості понесених збитків;

• видами страхування, де тарифікація враховує нематеріальні фактори, наприклад, купівельну спроможність [4].

У вогневому страхуванні слід аналізувати вплив найбільш істотних рейтингових факторів (страхову суму, територію страхування, тип майна), спираючись на які можуть бути побудовані окремі однофакторні таблиці для різних типів застрахованих об'єктів (майнові комплекси, окремі будинки, квартири та ін.) для різних типів збитків (пожежа, повінь, крадіжка та ін.). Прогноз середнього збитку на одиницю експозиції ризику повинен враховувати інфляцію, як збитків, так і страхових сум, також слід враховувати відношення розміру збитку до страхової суми.

За результатами оцінки ризику проводиться зіставлення прогнозів з фактичними результатами, такий аналіз повинен містити в собі наступне:

• моніторинг портфеля;
• аналіз статистики збитків;
• врахування змін тарифної політики;
• оцінку резервів збитків;
• врахування інфляції збитків в минулому та її прогноз на майбутнє;
• наявність трендів, їх прогноз на майбутнє щодо частоти подій, сили збитків, зміни структури портфеля [4].

При управлінні ризиками їх доводиться порівнювати між собою за ступенем небезпеки, яку вони представляють для суб'єкта господарювання. Для цього кожному ризику ставляться у відповідність певні числові значення, що характеризують його ступінь (рівень, силу).

Як вже зазначалося, основними характеристиками ризику є його ймовірність і наслідки. Ймовірність характеризує ступінь можливості настання події або ступінь впевненості суб'єкта в настанні ризику, а

наслідки – ступінь зміни стану об'єкта внаслідок реалізації ризику. Процес визначення їх значень являє собою вимірювання (квантифікацію або кількісну оцінку) ризику.

Квантифікація ризику – процес присвоєння значень ймовірності та наслідків ризику.

Коли немає можливості представити ймовірність чисельно, використовують якісно-кількісні значення ймовірності (наприклад, «малоймовірно», «ймовірно», «дуже ймовірно» і т. д.). Наслідки, які важко піддаються кількісному вимірюванню (наприклад, фізичні і моральні страждання, втрата творів мистецтва і т. п.), виражаються аналогічним чином (наприклад, «дуже тяжкі», «тяжкі», «помірні» і т. д.) [5, с. 36].

З точки зору актуарних розрахунків страхові ризики прийнято розділяти на три основні групи:

1) небезпечні події, випадкові за часом появи на множині окремих однорідних розподілених об'єктів та розміром збитків (пожежі, аварії, крадіжки, травми тощо), що заподіюються цим об'єктам окремо – характерні для масового страхування однорідних предметів (будинків, автомобілів і т. д.);

2) рідкісні небезпечні події, випадкові за часом появи та з високим рівнем збитків, що заподіюються відразу безлічі компактно розташованих окремих предметів (катастрофічні події);

3) небезпечні події, про які відомо, що вони відбудуться, але невідомо, в який час і з ким (втрата працездатності, смерть).

Якщо страховик має справу з масовими ризиками, то згідно з центральною граничною теоремою розподіл сумарного збитку по всьому страховому портфелю буде підкорятися нормальному розподілу незалежно від розподілу збитків по одиничним ризикам [1, с. 49].

Виходячи з описаної методології, на практиці можна виділити чотири групи методів кількісної оцінки ризиків:

1) статистичні методи;
2) ймовірнісно-статистичні методи;
3) теоретико-ймовірнісні методи;
4) експертні методи.

В основі даних методів лежить оцінка ймовірності настання випадкової події виходячи з відносної частоти появи даної події в серії спостережень. Дані методи є найбільш вживаними, оскільки, по-перше, вони досить прості, і, по-друге, їхні оцінки базуються на фактичних даних.

Але статистичні методи не можливо застосувати там, де немає достатнього обсягу спостережень. Для коректної оцінки ризиків рідкісних подій необхідним є дуже великий обсяг статистичних даних. Крім того, збір та аналіз таких масивів інформації може виявитися занадто довгою та трудомісткою процедурою.

Ймовірнісно-статистичні методи базуються на тому, що у випадку, якщо наявна статистична інформація недостатньо повна, то іноді можливим є заповнити прогалини за рахунок аналізу «непрямих», опосередковано пов'язаних з об'єктом вивчення даних або за рахунок логічних міркувань. Використання комбінації статистичних даних і теоретичних гіпотез для оцінки ризику становить основну ідею ймовірнісно-статистичних методів. Це розширює область застосування даної групи методів, але надійність отриманих результатів може виявитися нижчою, ніж при використанні статистичних методів.

Перші дві групи методів вимагають наявності достатнього хоча б обмеженого обсягу статистичних даних про досліджувані явища. Однак при управлінні ризиками доводиться стикатися з необхідністю оцінки рідкісних (унікальних) подій, які допускають можливість дуже тяжких наслідків. В минулому дані події могли взагалі не відбуватися в силу їх «рідкості» (тобто малої ймовірності) або унікальності об'єктів. У цьому випадку статистика або взагалі відсутня, або стосується інших об'єктів, які суттєво відрізняються від досліджуваного. Це робить неможливим застосування статистичних та ймовірнісно-статистичних методів. Доводиться використовувати теоретико-ймовірнісні методи, в основі яких лежить побудова математичної моделі досліджуваного ризику та теоретичної оцінки його параметрів. Дані методи дуже трудомісткі і мають відносно невисоку точність, але в ряді випадків є єдиним можливим науково обґрунтованим способом оцінки. Зокрема, вони застосовуються при розробці декларацій промислової безпеки підприємств.

На відміну від статистичного методу, де об'єкт розглядається як «чорний ящик», група теоретико-

ймовірнісних методів вивчає структуру об'єкта і вплив кожного його елемента на ймовірність реалізації ризику. Але при використанні подібних теоретичних методів отримане абсолютне значення ймовірності може бути неточним, тому що воно залежить від правильності визначення ймовірності відмови всіх ланок. Проте, якщо модель побудована адекватно, то вона найкраще серед всіх методів враховує вплив зміни схеми (структури) об'єкта.

У ситуації, коли немає ні статистики, ні можливості побудувати математичну модель, залишається використання досвіду і знань експертів. Це має місце при дослідженні об'єктів з невизначеними параметрами або невивченими властивостями. Кількісна оцінка ризику проводиться на основі обробки відповідей спеціально відібраних експертів. При цьому велика увага повинна приділятися процедурі відбору експертів і формуванню шкал оцінок [5, с. 36–38].

Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, спираючись визначення категорії «ризикова експозиція», розглянуті методологію оцінки ризиків та відповідну класифікацію страхових ризиків, було виокремлено чотири групи методів кількісної оцінки ризиків. Практична цінність їхнього застосування полягає в можливості фокусування, адекватного та своєчасного реагування на певні групи ризиків основної (страхової) діяльності, та, як наслідок, зростання фінансової та економічної ефективності окремого страховика, страхового ринку та економіки в цілому.

Література

1. Архипов А.П. Андеррайтинг в страховании. Теоретический курс и практикум : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по спец. 08.01.05. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007.

2.Богоявленский С. Б. Управление риском в социально-экономических системах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.znay.ru/risk/05-02.shtml – 2010.

3.Словарь-справочник терминов нормативно-технической документации [Електронний ресурс] / – Режим доступу : http://normative _reference_dictionary.academic.ru/89653/экспозиция_риска – 2007.

4.Актуарные правила №1: тарификация по видам страхования иным, чем страхование жизни. Ассоциация «Гильдия актуариев» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://guildofactuaries.ru/wp.../2014/Aktuarnyie-pravila-po-tarifikatsii_---1-2014-12.doc – 2014.

5. Горулев Д. А. Имущественное страхование: виды, рискология, страховые продукты [Електронний ресурс] / Горулев Д. А., Богоявленский С. Б., Тарасевич Л. А. – Режим доступу : http://gorulev.ru/files/FINEC/lections_books/book_PropIns.pdf - 2012.

Надійшла 13.05.2017; рецензент: д. е. н. Гаманкова О. О.

УДК 658

ДЖУЛІЙ Л. В., ГРИЦАЮК М.
Хмельницький національний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ТА СИСТЕМА ОБЛІКУ ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Розглянуто сутність депозитних операцій та механізм відкриття депозитних рахунків банками, проаналізовано обсяги залучення депозитних ресурсів, охарактеризовано їх основні види, обґрунтовано взаємозв'язок депозитних і кредитних операцій банку. Висвітлено чинну систему обліку депозитних операцій комерційних банків як основу інформаційного забезпечення обґрунтованих управлінських рішень щодо формування ресурсної системи банку.

Ключові слова: депозитні операції, строкові депозити, ресурси банку, система обліку.

DZHULIY L. V., GRITSAYUK M.
Khmelnytsky National University

DIRECTIONS OF FORMATION AND GENERALIZATION OF ECONOMIC SECURITY FUNCTIONAL COMPONENTS ACCORDING TO THE NEEDS OF ECONOMIC ANALYSIS

The article deals with the understanding and generalization of economic security, as a state entity. It is examined the possible options for grouping functional components of economic security, according to the research field. It has been generalized the understanding of the concept of economic security as a situation which characterizes the state resources, opportunities, threats, protection, balance, development and others. It is proved that the process of formation of functional components depends on the research directions. The generalization of functional components depending on analytical needs has been conducted. It is determined the actuality of research information and legal functional component of economic security. It is proposed the investigation of the components according to the security needs of financial condition and its stability. It is emphasized on safety direction of formation of costs indicators, revenues and financial results. It is highlighted the feasibility of studying resource security components in terms of its parameters. It is recommended to study the social component of economic security in terms of resource-efficient approach to the needs of economic analysis.

Keywords: functional components, state resources, opportunity, security status, threat, development.

Вступ. Розвиток банківської системи України підтвердив необхідність підвищення ролі депозитних операцій банків, а також удосконалення їх організації. Раціональна організація обліку, контролю та аналізу в банку є необхідною передумовою прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Останнім часом проблеми організації обліку, контролю та аналізу депозитних операцій набувають у вітчизняних банках дедалі більшого значення. Це пов'язано, по-перше, з досягненням певної стабільності та адаптованості до умов ринкового середовища, по-друге, з посиленням конкуренції серед банків, по-третє, з впровадженням новітніх інформаційних технологій, застосування яких можливе лише за умови чіткої організації обліку, контролю та аналізу і, по-четверте, на сьогоднішній день велика частина ресурсів комерційного банку формується завдяки залученим коштам, а не за рахунок власних коштів. Тому розгляд облікових процедур за депозитними операціями та відображення даної інформації у звітності має важливе значення в діяльності банку. Нині вже не виникає сумніву в тому, що дані питання рано чи пізно постануть перед кожним банком. У зв'язку із цим питання організації обліку та контролю депозитних операцій набувають особливої гостроти й актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням депозитних операцій з точки зору їх обліку, контролю та аудиту займались такі вітчизняні науковці, як Герасимович А.М., Кіндрацька Л.М. Кулаковська Л.П., Ричаківська В.І., Снігурська Л.П., Усач Б.Ф. та інші. Не дивлячись на широке коло авторів, що досліджували дане питання, постійні зміни законодавчої та нормативно-правової бази потребують оновлення та поглиблення дослідження.

Постановка завдання. Метою даної роботи є дослідження механізму обліку депозитних операцій комерційними банками України з фізичними особами, через визначення загальних умов залучення цих коштів, аналіз динаміки депозитів фізичних осіб комерційних банків та їх облік на рахунках в банках. З цією метою доцільно розглянути поняття, економічну сутність та значення депозитних операцій, їх класифікацію; проаналізувати динаміку депозитів, залучених комерційними банками за 2005–2016 роки; дослідити методику синтетичного і аналітичного обліку депозитних операцій банку.

Основна частина. Особливістю діяльності банківської установи, як одного з видів комерційного підприємництва є те , що переважна більшість його ресурсів формується не за рахунок власних, а за рахунок позикових засобів. Основними джерелами залучених ресурсів на сьогоднішній день є депозитні операції, сутність яких полягає у залученні тимчасово вільних коштів клієнтів у банківську систему. Відповідно до п. 1.1 гл. 1 Положення «Про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами» № 516, вклад (депозит) – це грошові кошти в готівковій або

безготівковій формі у валюті України, або в іноземній валюті, або банківські метали, які банк прийняв від вкладника, або які надійшли для вкладника на договірних засадах на визначений строк зберігання чи без зазначення такого строку (під процент або дохід в іншій формі) і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору [1].

Бухгалтерський облік депозитних операцій ґрунтується на загальноприйнятих у міжнародній практиці принципах: безперервності діяльності установи банку; стабільності правил бухгалтерського обліку; обережності; нарахуванні доходів та видатків (поділ звітних періодів); дати операції, окремого відображення активів та пасивів; переваги змісту над формою; оцінки активів та пасивів [2]. Для теоретичного обґрунтування сутності депозитних операцій банку та їх відображення в обліку використовуються різні підходи щодо класифікації депозитів, що обумовлюється необхідністю виділення нових видів депозитів, які часто містять в собі характерні риси і ознаки існуючих раніше видів. На рис. 1 наведено детальну класифікацію депозитних операцій комерційного банку.

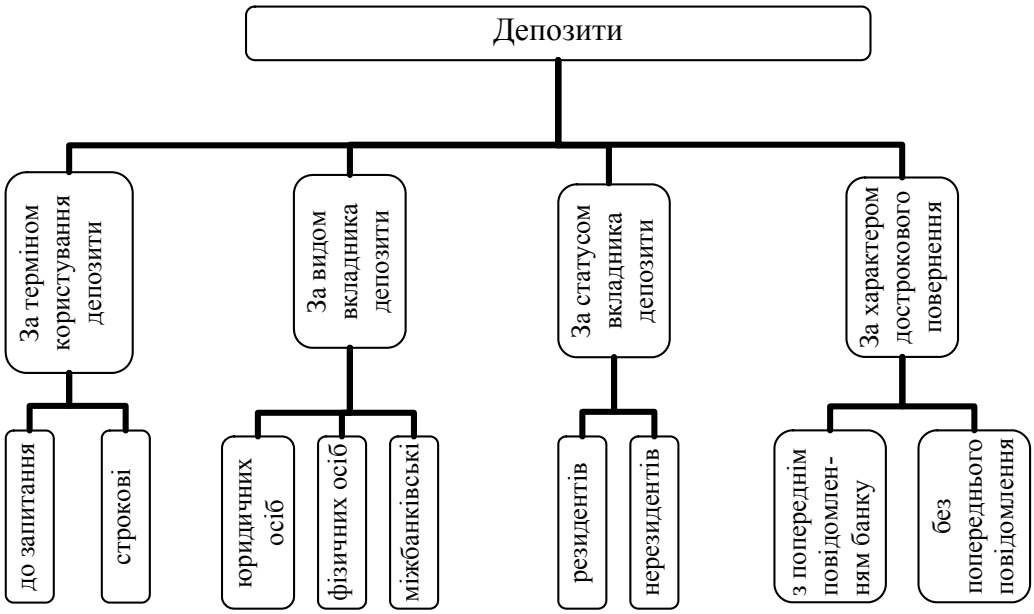


Рис. 1. Класифікація депозитних операцій комерційного банку

Депозити до запитання є найдешевшими залученими ресурсами серед платних ресурсів. Витратність цього виду ресурсів коливається в межах 1–2 % річних за залишками на рахунках клієнтів. Депозити до запитання розміщують у банку на поточних рахунках клієнтів. Вони використовуються для поточних розрахунків власника рахунка з його партнерами. Вклади до запитання є нестабільними, що обмежує можливість їх використання банком для кредитних та інвестиційних операцій, тому власникам поточних рахунків сплачується низький депозитний процент або не сплачується загалом [3].

Строкові депозити – це грошові кошти, які розміщуються в банку на чітко обумовлений термін і можуть зніматися після закінчення цього терміну або після попереднього повідомлення банку за встановлений період. Банку вигідно залучати строкові депозити, бо вони формують стабільну ресурсну базу і надають змогу банкові розпоряджатися ними визначений угодою термін. Саме від строкових депозитів залежить процес кредитування на більш тривалі періоди, але в результаті за ними вищий процент. Діюча банківська практика передбачає оформлення строкових вкладів на 1, 3, 6, 9, 12 місяців або на триваліші строки. Така детальна градація стимулює вкладників до раціональної організації власних грошових коштів та розміщення їх на депозити, а також створює банкам умови для управління своєю ліквідністю.

Залежно від цільового призначення депозитів їх поділяють на дохідні депозити та гарантійні депозити. За способом юридичного оформлення зобов'язань виокремлюють депозити, оформлені угодою; депозити з наданням ощадної книжки, депозити з наданням ощадного сертифіката [3].

Отже, у банківській практиці до сьогодні відсутній єдиний підхід до класифікації банківських депозитних операцій, оскільки депозитні операції розглядаються з різних позицій, залежно від мети дослідження.

Для оцінки стану депозитних операцій депозитними корпораціями проаналізуємо їх динаміку за 2005–2016 роки (рис. 2).

На рис. 1 можемо бачити, що в цілому динаміка депозитів, залучених банками є позитивною, хоча незначний спад обсягу депозитних операцій спостерігається лише у 2009 році на суму 24787,5 млн грн, що характеризується підвищенням недовіри до банківської системи з боку населення, у зв'язку з пануванням кризових явищ в економіці. Для покращення майбутньої динаміки депозитних вкладів необхідно звертати

увагу не лише на кількісний показник, а й на якісний. Робота банку, в більшій мірі, має бути зорієнтована на ефективність депозитної політики, яка включає залучення найбільш вигідних потенційних клієнтів, тобто таких, які забезпечують більшу стабільність депозитних ресурсів і більш високий залишок на своєму рахунку; підтримку і утримання існуючих клієнтів; забезпечення ефективності кожної операції, пов□язаної з обслуговуванням клієнта; розробку індивідуальної цінової політики; розробку інформаційно-аналітичної системи підтримки прийняття рішень при формуванні депозитного портфеля; страхування вкладів населення.

Рис. 2. Динаміка депозитів залучених банками за 2005–2016 роки (виконано автором на основі [4])

Облік вкладів у банку ведеться з позицій послідовного відображення наступних господарських операцій: відкриття поточного рахунка суб'єктам господарювання, попереднє зарахування коштів, що надходять в переважній більшості безготівковим шляхом у національній або іноземній валюті. При веденні рахунка він може поповнюватися, а сума коштів може зменшуватися як у безготівковій, так і в готівковій формі. На дату залучення коштів клієнтів на строкові вклади (депозити) банк здійснює такі проведення:

– на суму коштів, залучених від суб’єктів господарювання: Дт 2600 «Кошти на вимогу суб’єктів господарювання»; Кт 2610 «Короткострокові вклади (депозити) суб’єктів господарювання», або 2615 «Довгострокові вклади (депозити) суб’єктів господарювання»;

– на суму коштів, залучених від фізичних осіб: Дт 1001 «Банкноти та монети в касі банку», або 1002 «Банкноти та монети в касі відділень банку», або 2620 «Кошти на вимогу фізичних осіб» Кт 2630 «Короткострокові вклади (депозити) фізичних осіб», або 2635 «Довгострокові вклади (депозити) фізичних осіб» [5].

Повернення вкладу (депозиту) у визначений договором термін відображається в обліку такими бухгалтерськими проведеннями: Дебет: Рахунки для обліку залучених вкладів (депозитів) – на суму вкладу (депозиту) з урахуванням суми процентів у разі їх капіталізації; Кредит: Рахунки для обліку грошових коштів та банківських металів, рахунки клієнтів. Якщо вкладник не вимагає повернення суми строкового вкладу після закінчення строку, установленого договором, то такий вклад переноситься на рахунок з обліку вкладів на вимогу, якщо інше не встановлено договором, наприклад, для фізичної особи: Дт рахунка 2630 «Короткострокові вклади (депозити) фізичних осіб»; Кт рахунка 2620 «Кошти на вимогу фізичних осіб».

Нарахування процентів за депозитами відображається проведеннями: Дт рахунків груп 700 «Процентні витрати за коштами, що отримані від Національного банку України», 701 «Процентні витрати за операціями із суб'єктами господарювання», 703 «Процентні витрати за коштами бюджету та позабюджетних фондів України», 704 «Процентні витрати за операціями з фізичними особами»; Кт рахунків нарахованих витрат [6]. Під час нарахування доходів за розміщеними міжбанківськими депозитами (вкладами) здійснюються такі бухгалтерські проведення: Дт рахунків 1208 «Нараховані доходи за коштами на вимогу в Національному банку України», 1218 «Нараховані доходи за строковими вкладами (депозитами) у Національному банку України», 1508 «Нараховані доходи за коштами на вимогу в інших банках», 1518 Нараховані доходи за строковими вкладами (депозитами), що розміщені в інших банках»; Кт рахунків 6000 «Процентні доходи за коштами на вимогу, що розміщені в Національному банку України», 6003 «Процентні доходи за короткостроковими вкладами (депозитами), що розміщені в Національному банку України», 6010 «Процентні доходи за коштами на вимогу, що розміщені в інших банках», 6012 «Процентні доходи за короткостроковими вкладами (депозитами), що розміщені в інших банках», 6013 «Процентні доходи за довгостроковими вкладами (депозитами), що розміщені в інших банках» [6].

Висновки. Депозити як один із класичних видів банківських послуг залишаються важливим та відносно недорогим ресурсом забезпечення ліквідності банку, мірилом довіри до банку вкладників.

Проведене дослідження дало змогу обґрунтувати сутність, особливості та класифікацію депозитних операцій комерційних банків в Україні, які виступають основою їх аналітичного обліку та якісного інформаційного забезпечення обґрунтованих управлінських рішень щодо формування ресурсної системи банку.

Література

1. Положення про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами : затв. постановою Правління НБУ від 03.12.2003 № 516 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1256–03

2. Смірнова І. В. Депозитні операції комерційних банків України : проблеми та перспективи розвитку / І. В. Смірнова, С. М. Непомняща // Наукові записки : зб. наук. пр. – Кіровоград : КНТУ, 2012. – Вип. 12, ч. 1. – С. 63–68.

3. Герасимович А.М. Аналіз банківської діяльності : підручник [Електронний ресурс] / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко та ін. ; за ред. А.М. Герасимовича. − К. : КНЕУ, 2003. − С. 599. – Режим доступу : www.library.if.ua/books/1.html

4. https://www.bank.gov.ua/files/stat.pdf

5. Герасимович А.М. Облік та аудиту комерційних банках / А. М. Герасимович, Т.В. Кривов'яз, О. А. Мазур та ін. ; за ред. А. М. Герасимовича. – Львів : Видавництво «Фенікс», 1999. – С. 512.

6. Стасишен М.С. Облік у банках : навч.-метод, посібник / М.С. Стасишин, В. Г. Жила В.Г. – К. : Каравела, 2009. – С. 228.

Надійшла 13.05.2017; рецензент: д. е. н. Войнаренко М. П.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

УДК 351:659.1

ЛЕСЬКІВ О. А.
Львівський національний університет імені Івана Франка

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ЗА ДОПОМОГОЮ ТЕОРІЇ НЕЧІТКИХ МНОЖИН ТА АПАРАТУ ТЕОРІЇ ІГОР

У статті розглянуто економіко-математичне моделювання регулятивного впливу держави на ринок маркетингових комунікацій на основі теорії нечітких множин. Визначено пріоритетні цілі державного регулювання індустрії. Математично описано множини альтернативних дій держави для досягнення цілей регулювання ринку маркетингових комунікацій. Враховано можливі негативні наслідки альтернативних стратегій. Для розробки алгоритму вибору оптимальної стратегії поведінки використано модель Беллмана-Заде. За допомогою апарату теорії ігор відображено основні взаємозалежності між основними суб'єктами даного ринку: державою, підприємцями та споживачами. Запропонована методика вибору оптимальних рішень в сфері регулювання маркетингової діяльності, що ґрунтується на визначенні загальної корисності системи.

Ключові слова:, маркетингові комунікації, ринок маркетингових комунікацій. ефективність державного регулювання, теорія нечітких множин, теорія ігор.

LESKIV O. A.
Ivan Franko National University of Lviv

THE EFFICIENCY EVALUATION OF MARKETING COMMUNICATIONS MARKET PUBLIC REGULATION USING THE FUZZY SETS THEORY AND GAME THEORY

The article describes the economic-mathematical modeling of public regulatory impact on marketing communications market on the basis of the fuzzy sets theory. The priority purposes of public regulation of the industry is defined. Sets of alternative actions for achievement of the objectives of marketing communications market regulation are mathematically described. Possible negative consequences of alternative strategies are considered. For developing a choice algorithm of the optimum strategy behavior the Bellman-Zade model is used. The fundamental interdependence between the main participants of the market such as government, businesses and consumers is represented using the apparatus of the game theory. The technique of choosing optimal solutions is offered in the sphere of marketing activity regulation based on determining overall usefulness of the system.

Keywords: marketing communications, marketing communications market, efficiency of public regulation, fuzzy sets theory, game theory.

Постановка проблеми. Специфіка взаємодії суб'єктів ринку маркетингових комунікацій (ринку МК) та роботи його регуляторних механізмів обумовлюють значну складність математичного опису зазначених процесів. Економіко-математичне моделювання відносин в маркетинговій сфері вимагає залучення експертних оцінок, що слугують інформаційною базою для подальших розрахунків. Вдосконалення методів математичного визначення оптимальних рішень в сфері державного регулювання ринку МК дозволить значно підвищити ефективність роботи державного регулятора індустрії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну основу дослідження становлять праці відомих українських і зарубіжних дослідників, що у своїх роботах торкались питань визначення ефективності державного регулювання ринку маркетингових комунікацій. Зазначимо, що ця проблематика й досі не знайшла широкого висвітлення у науковій літературі. Ефективність застосування інтегрованих маркетингових комунікацій на мікрорівні з'ясовували американські науковці Ґ. Керр та С. Патті [1]. На проблемах підвищення ефективності державного регулювання рекламного ринку концентрує свої дослідження російських науковець Л. Антонов [2]. Розвиток методології оцінки ефективності державного регулювання рекламних ринків здійснювали білоруські дослідники: В. Зеньков і Т. Тихоненко [3]. Особливості аналізу роботи державних регуляторів реклами розглядала у своїх працях український науковець А. Гринько-Гузевська [4].

Виділення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Проблема оцінки ефективності державного регулювання ринків маркетингових комунікацій й досі залишається невирішеною, зокрема існує нагальна потреба у розвитку методології економіко-математичного моделювання державного впливу на індустрію маркетингових комунікацій, наочному відображенні основних взаємозалежностей між основними суб'єктами даного ринку.

Мета статті. Головною метою наукового дослідження є розробка методології математичної оцінки ефективності державного регулювання ринку маркетингових комунікацій.

Виклад основного матеріалу. Запропонуємо економіко-математичну модель, що може використовуватися для оцінки ефективності рішень, що приймаються державним регулятором індустрії МК. Така оцінка має здійснюватися шляхом пошуку максимізації корисності (рівня задоволення суспільних

потреб) за наявності ресурсних обмежень з допомогою математичного апарату нечітких множин. Даний математичний апарат дозволяє формалізувати принципи вибору стратегії із попередньо заданої множини альтернатив в умовах невизначеності інформації.

Пропонована методика опису задачі включає наступне.

1. Визначення множини альтернатив дій держави. Множини допустимих альтернатив описуються нечіткими підмножинами універсальної множини. Описується нечітка альтернатива функцією приналежності $\mu_C: X \to [0, 1]$. Чим більший ступінь приналежності альтернативи x нечіткій множині обмежень μ_C, тобто чим більше значення $\mu_{C(x)}$, тим більший ступінь задоволення альтернативи x певним обмеженням, а значить доцільність вибору такої альтернативи.

2. Визначення ступеня досяжності одномірних цілей чи ефективності дій, що описуються нечіткою ціллю функцією приналежності: $\mu_G: X \to [0, 1]$. Чим більший ступінь приналежності альтернативи x нечіткій множині цілі μ_G, тобто чим більше значення $\mu_{G(x)}$, тим більший ступінь досяжності цієї цілі при виборі альтернативи x в якості розв'язку (оптимального рішення).

3. Визначення негативних наслідків прийнятого рішення, які також можна формалізувати у вигляді нечіткої підмножини універсальної множини: $\mu_{G1}: X \to [0, 1]$, $\mu_{G2}: X \to [0, 1]$, … $\mu_{Gm}: X \to [0, 1]$.

Для вибору альтернативи необхідно використовувати модель Беллмана-Заде, в якій, якщо деяка альтернатива x забезпечує досягнення цілі зі ступенем $\mu_{G(x)}$ і є допустимою зі ступенем $\mu_{C(x)}$, то ступінь приналежності цієї альтернативи розв'язку задачі дорівнює мінімальному з цих чисел. Нечітким розв'язком задачі досягнення нечіткої цілі є пересічення множин цілі та обмежень, тобто функція приналежності розв'язків μ_D матиме вигляд [3, с. 45]:

$$\mu_D = \min\{\mu_G(x), \mu_C(x)\}. \quad (1)$$

В задачі Беллмана-Заде обирається розв'язок виду [3, с. 45] :

$$\max_{x \in X} \mu_D = \max_{x \in X} \min\{\mu_G(x), \mu_C(x)\}. \quad (2)$$

Для практичного застосування економіко-математичної моделі обрано наступну ціль: оптимальна зміна обсягу ринку МК України шляхом державного фінансового стимулювання індустрії. Множина альтернативних дій держави буде полягати в виборі конкретного обсягу ринку МК, якого доцільно досягнути через фінансові вливання. Обсяг національного ринку МК за останній рік становив близько 16 млрд. грн. Для прикладу, умовно визначимо, що збільшення прямого державного фінансування індустрії МК на 1 грош. од. спричиняє у довгостроковій перспективі відповідне збільшення обсягу ринку на 10 грош. од. Обмеженням ($\mu_{C(x)}$) виступатиме обсяг бюджетного фінансового стимулювання індустрії. Держава зацікавлена в досягненні максимального ефекту для ринку при мінімальних власних витратах. Ступінь задоволення цілі ($\mu_{G(x)}$) зростатиме разом із збільшенням альтернативного обсягу ринку. Основний негативний наслідок ($\mu_{G1(x)}$), на який наражається суспільство та держава при стимулюванні обсягу ринку МК, полягає в невідворотному пропорційному зростанні кількості неналежних маркетингових комунікацій, що порушують законодавство та норми кодексів організацій саморегулювання індустрії, а значить тягнуть за собою несприятливі економічні та соціальні наслідки.

Отож, в таблиці 1 представлено перелік можливих альтернативних дій держави для досягнення визначеної цілі (оптимальна зміна обсягу ринку МК), можливі обмеження, негативні наслідки, що при цьому постають, а також можливі розв'язки задачі ($\mu_{D(x)}$).

Згідно підходу Беллмана-Заде, необхідно обрати альтернативу x_5 в якості розв'язку. Отож, економіко-математичне моделювання показало, що оптимальним є збільшення обсягу ринку на 1 млрд. грн. за рахунок державного стимулювання (до 17 млрд грн сукупного обсягу). Згідно з умовою, досягнення цілі вимагає 100 млн. грн. державного фінансування індустрії МК.

Використовуючи вищеописаний підхід Беллмана-Заде в поєднанні з апаратом теорії ігор, можна здійснити комплексну оцінку ефективності державного регулювання ринку МК з позиції його основних суб'єктів: держави, споживачів та підприємців. Об'єктивною передумовою, що забезпечує можливість використання апарату теорії ігор, є відмінність економічних інтересів суб'єктів ринку МК, неможливість детермінованого опису і жорсткого управління згори поведінкою економічних суб'єктів ринку, високий ступінь їх свободи. При управлінні економічною системою необхідно враховувати, що поведінка підсистем (підприємств та споживачів) визначається не тільки об'єктивними закономірностями, але й інтересами людей, що задіяні в підсистемах, адже їх інтереси часто не співпадають з інтересами регулятора.

Нехай X, Y, Z – універсальні множини стратегій, які в принципі можуть обрати гравці 1, 2 і 3 (держава, споживачі, підприємці) відповідно. Допустимі множини стратегій гравців описуються нечіткими множинами [3, с. 46]:

$$\mu^1 : X \to [0, 1];$$
$$\mu^2 : Y \to [0, 1]; \quad (3)$$
$$\mu^3 : Z \to [0, 1].$$

Таблиця 1

Оцінки ефективності державного регулювання ринку МК на основі підходу Беллмана-Заде (розроблено автором на основі [3, с. 44-45])

Ціль (x):оптимальна зміна обсягу ринку МК України через державне фінансове стимулювання							
x	Альтернативи досягнення цілі x (в млрд. грн.)						
	$A_1 = 13$	$A_2 = 14$	$A_3 = 15$	$A_4 = 16$ (поточн.)	$A_5 = 17$	$A_6 = 18$	$A_7 = 19$
Додаткове фінансування для досягнення цілі (млн. грн.)	–	–	–	–	100	200	300
Ступінь задоволення цілі ($\mu_{G(x)}$)	0	0,1	0,2	0,4	0,7	0,8	1
Фінансові обмеження ($\mu_{C(x)}$)	1	1	1	1	0,8	0,5	0,1
Негативні наслідки ($\mu_{G1(x)}$)	1	0,9	0,8	0,7	0,6	0,4	0,2
Розв'язки ($\mu_{D(x)}$)	0	0,1	0,2	0,4	0,6	0,4	0,1

Функції $f_1, f_2, f_3 : X \cdot Y \cdot Z \to R^1$ інтерпретуються як оцінка гравцем і (і = 1, 3) ситуації (x, y, z). Множина R (числова вісь) інтерпретуються як універсальна множина оцінок. Кожен гравець прагне до досягнення своєї нечітко описаної цілі. Вважатимемо, що ціль гравця і описується нечіткою множиною G_i в універсальній множині оцінок R з функцією приналежності $\overline{\mu_C^i} : R^1 \to [0, 1]$.

Ціль гравця і буде описуватися нечіткою підмножиною множини ситуацій виду:

$$\mu_C^i(x, y, z) = \overline{\mu_G^i}\left(f_i(x, y, z)\right), \ (x, y, z) \in X \cdot Y \cdot Z . \quad (4)$$

Нечіткі множини D_1, D_2, D_3 в $X \cdot Y \cdot Z$ (розв'язок задачі Беллмана-Заде) вводяться наступним чином:

$$\mu_{D1}(x, y, z) = \min\left\{\mu^1(x), \mu^1{}_G(x, y, z)\right\};$$
$$\mu_{D2}(x, y, z) = \min\left\{\mu^2(x), \mu^2{}_G(x, y, z)\right\}; \quad (5)$$
$$\mu_{D3}(x, y, z) = \min\left\{\mu^3(x), \mu^3{}_G(x, y, z)\right\}.$$

Отож, базовою умовою моделі є оптимальна зміна обсягу ринку МК України шляхом державного фінансового стимулювання індустрії. В рамках базової умови визначаються цілі гравців. Ціль гравця 1 (держава) полягатиме у досягненні такого обсягу ринку, за якого максимізуються податкові надходжень від суб'єктів ринку МК, але оптимізуються бюджетні витрати на стимулювання індустрії. Держава, оперуючи обмеженими фінансовими ресурсами, прагне отримати максимальний ефект від ринку при мінімальних власних витратах. Другий гравець – споживачі зацікавлені у розвитку індустрії МК, адже зростання обсягів продажу певного товару чи послуги (внаслідок маркетингового просування) призводить до зменшення цін, завдяки економії змінних витрат при ефекті масштабу виробництва. Третій гравець – підприємці, що надають послуги в сфері МК, також зацікавлені в зростанні ринку, адже це дозволяє розвивати бізнес й збільшити прибутковість. В таблиці 2 представлено множини стратегій (X, Y, Z), які схильні обирати держава, споживачі та підприємці згідно альтернатив описаної базової умови.

Під час застосування теорії ігор необхідно враховувати специфіку взаємодії самих гравців. Так, держава, здійснюючи регулювання, повинна керуватися не лише власними інтересами, але й в значній мірі враховувати інтереси суспільства та бізнесу, а значить коригувати власні стратегії поведінки. Підприємства індустрії МК змушені корелювати власні стратегії із інтересами споживачів та суспільства в цілому. А от загальні суспільні запити слабо коригуються стратегіями економічних суб'єктів та держави. Тож, множини стратегій, зазначені в таблиці 2, мають бути відкориговані, зважаючи на вищеописані особливості поведінки гравців.

Згідно підходу Беллмана-Заде, нечіткі множини-розв`язки будуть мати наступний вигляд.

Для вибору конкретної альтернативи обсягу ринку скористаємося формулою розрахунку відстані між точками А та В в просторі [5, с. 14].

$$AB = \sqrt{(x_B - x_A)^2 + (y_B - y_A)^2 + (z_B - z_A)^2}, \quad (6)$$

де АВ – шукана відстань;

(x_A, y_A, z_A), (x_B, y_B, z_B) – координати точок А і В в просторі відповідно.

В нашому випадку однією з точок буде початок координат, тобто $x_A, y_A, z_A = 0$.

Таблиця 2

Ступінь задоволення цілей гравців 1, 2, 3 за певної альтернативи обсягу ринку МК (розроблено автором на основі [3, с. 45-46])

Базова умова: оптимальна зміна обсягу ринку МК шляхом державного фінансового стимулювання індустрії							
Альтернативи обсягу ринку МК (в млрд грн.)	$A_1 = 13$	$A_2 = 14$	$A_3 = 15$	$A_4 = 16$ (поточн.)	$A_5 = 17$	$A_6 = 18$	$A_7 = 19$
Додаткове фінансування альтернативи (млн грн.)	0	0	0	0	100	200	300
X (стратегії держави) Ціль: макс. податків від суб'єктів ринку МК при оптимізації бюджетних витрат	0,1	0,4	0,5	1	0,7	0,5	0,3
Y (стратегії споживачів) Ціль: макс. здешевлення товарів та послуг при зростанні масштабів виробництва, внаслідок маркет. просування	0	0,2	0,4	0,6	0,8	0,9	1
Z (стратегії бізнесу) Ціль: макс. прибутків за зростання ринку (попиту)	0,1	0,2	0,3	0,5	0,7	0,9	1

Таблиця 3

Стратегія гравців 1, 2, 3 в і-ій ситуації (x, y, z) (розроблено автором)

Альтернативи обсягу ринку МК (в млрд. грн.)	$A_1 = 13$	$A_2 = 14$	$A_3 = 15$	$A_4 = 16$ (поточн.)	$A_5 = 17$	$A_6 = 18$	$A_7 = 19$
X (стратегії держави)	0,1	0,3	0,4	0,8	0,8	0,6	0,6
Y (стратегії споживачів)	0	0,2	0,4	0,6	0,8	0,8	0,7
Z (стратегії бізнесу)	0,1	0,2	0,4	0,6	0,8	0,8	0,7

Таблиця 4

Оцінка ефективності державного регулювання ринку МК на основі застосування теорії ігор та підходу Беллмана-Заде (розроблено автором)

Альтернативи обсягу ринку МК (в млрд. грн.)	$A_1 = 13$	$A_2 = 14$	$A_3 = 15$	$A_4 = 16$ (поточн.)	$A_5 = 17$	$A_6 = 18$	$A_7 = 19$
X (стратегії держави)	0,1	0,3	0,4	0,8	0,7	0,5	0,3
Y (стратегії споживачів)	0	0,2	0,4	0,6	0,8	0,8	0,7
Z (стратегії бізнесу)	0,1	0,2	0,3	0,5	0,7	0,8	0,7

Для вибору остаточного рішення (альтернативи обсягу ринку) необхідно ввести поняття "Загальна корисність системи", а також проставити відповідні коефіцієнти корисності для кожного з гравців. Для гравця 1 (держава) оберемо коефіцієнт корисності 0,8. Такий коефіцієнт означатиме пріоритет інтересів ринку та суспільства для уряду. Для підприємців коефіцієнт корисності становитиме 0,9, що позначатиме соціальну відповідальність бізнесу. Для споживачів (суспільства) коефіцієнт корисності становитиме 1. Тоді загальну корисність системи можна проінтерпретувати як абсолютну величину кожного з векторів корисності і розрахувати за формулою:

$$A_{\text{n}} = \sqrt{(k1 * x_i)^2 + (k2 * y_i)^2 + (k3 * z_i)^2}\ , \qquad (7)$$

де A_{n} – корисність альтернативи n-го обсягу ринку;

k1, k2, k3 – коефіцієнти корисності для гравця 1 (держава), гравця 2 (споживачі), гравця 3 (підприємці) відповідно;

$x_i, y_{i,} z_i$ – стратегії гравців 1, 2, 3 відповідно за і-го варіанту гри.

Як і в задачі Бельмана-Заде, фінальним результатом буде максимум з отриманих величин. За формулою (7):

$$A_1 = \sqrt{(0,8*0,1)^2 + (1*0)^2 + (0,9*0,1)^2} = \sqrt{0,0145} \approx 0,12\ ;$$

$$A_2 = \sqrt{(0,8*0,3)^2 + (1*0,2)^2 + (0,9*0,2)^2} = \sqrt{0,13} \approx 0,36\ ;$$

$$A_3 = \sqrt{(0,8*0,4)^2 + (1*0,4)^2 + (0,9*0,3)^2} = \sqrt{0,3353} \approx 0,58\ ;$$

$$A_4 = \sqrt{(0,8*0,8)^2 + (1*0,6)^2 + (0,9*0,5)^2} = \sqrt{0,9721} \approx 0,99\ ;$$

$$A_5 = \sqrt{(0,8*0,7)^2 + (1*0,8)^2 + (0,9*0,7)^2} = \sqrt{1,3505} \approx 1,16\ ;$$

$$A_6 = \sqrt{(0,8*0,5)^2 + (1*0,8)^2 + (0,9*0,8)^2} = \sqrt{1,3184} \approx 1,15\ ;$$

$$A_7 = \sqrt{(0,8*0,3)^2 + (1*0,7)^2 + (0,9*0,7)^2} = \sqrt{0,9445} \approx 0,97\ .$$

Як зрозуміло з розрахунків, серед 7 альтернатив зміни обсягу ринку МК регулятору необхідно обрати альтернативу A_5 .

Висновки. Застосування економіко-математичного моделювання та апарату теорії ігор показало, що оптимальним є збільшення обсягу ринку маркетингових комунікацій України через державне фінансове стимулювання на 1 млрд грн до 17 млрд грн сукупного обсягу. Таке рішення вимагає державного фінансування індустрії в розмірі 100 млн. грн. Збільшення обсягу ринку через фінансову стимуляцію на зазначену суму максимальним чином відповідає інтересам як держави, так і споживачів та підприємств індустрії маркетингових комунікацій. Описана методологія економіко-математичного моделювання відносин може застосовуватися для оцінки управлінських рішень не лише в маркетинговій сфері, але й в інших галузях національної економіки.

Література

1. Kerr G. F. Integrated Marketing Communications (IMC): Where to from here? / G. F. Kerr, C. H. Patti // ANZMAC Conference Proceedings. – 2002. – Vol. 23, No. 7. – P. 2381–2387.

2. Антонов Л. В. Специфика государственного регулирования рекламного рынка в современных условиях / Л. В. Антонов // Социально-экономические явления и процессы. – 2010. – № 2. – С. 12–19.

3. Зеньков В. С. Оценка эффективности государственного регулирования рекламной деятельности / В. С. Зеньков, Т. П. Тихоненко // Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2001. – № 3. – С. 43–48.

4. Гринько-Гузевська А. В. Система державного управління рекламною діяльністю в Україні: шляхи розвитку / А. В. Гринько-Грузневська // Наукові записки інституту законодавства Верховної Ради України. – 2010. – № 1. – С. 88–93.

5. Шнейдер В. Е. Краткий курс высшей математики / В. Е. Шнейдер, А. И. Слуцкий, А. С. Шумов. – М. : Высшая школа, 1972. – 640 с.

Надійшла 15.05.2017; рецензент: д. е. н. Хоронжий А. Г.

УДК 658.7 : 007

МІЩУК І. П.
Львівський торговельно-економічний університет

ІНФОРМАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ В СИСТЕМІ ЛОГІСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто роль інформаційного потенціалу в формуванні системи логістики підприємства. Визначено наявність тісного взаємозв'язку між інформаційним потенціалом підприємства та науково-теоретичним підґрунтям логістичного менеджменту. Запропоновано розглядати систему логістики підприємства в складі двох підсистем: логістичної системи підприємства та системи управління логістичною діяльністю та розвитком логістичної системи. Наведено принципову схему системи логістики підприємства. Наголошено на необхідності розрізняти власне мікрологістичні концепції управління матеріальними потоками та створені для їх реалізації програмні продукти. Розглянуто організаційно-економічні системи управління логістичною діяльністю підприємств як елементи інформаційного потенціалу підприємств.

Ключові слова: інформаційний потенціал, система логістики підприємства, науково-теоретичне підґрунтя логістичного менеджменту, мікрологістична концепція.

MISHCHUK I. P.
Lviv Trade and Economic University

INFORMATIONAL POTENTIAL IN LOGISTICS SYSTEM OF ENTERPRISE

The article discusses the role of informational potential in forming of enterprises logistics system. Determined the close relationship between the informational potential of enterprises and scientific and theoretical basis of logistics management. Enterprise logistics system is proposed to be considered as part of two subsystems: the enterprise logistics system and logistics management activities and the development of the logistics system. An schematic diagram of enterprise logistics system is shown. Emphasized on the necessity of distinguishing itself micrologistic management concept of materials management and created for their implementation software. Considered organizational and economic management systems of enterprise logistics activities as elements of enterprise informational potential.

Key words: informational potential, logistic system of enterprise, scientific and theoretical basis of logistics management, micrologistic concept.

Вступ. Сучасні підприємства організовують, контролюють та управляють ланцюгами постачань від виробництва до споживання шляхом інтеграції каналів розподілу товарів, управління запасами і товаропросуванням на засадах впровадження інформаційних технологій, використання мікрологістичної концепції «швидкого реагування» із застосуванням електронного обміну даними, систем управління ланцюгами постачань (SCM) і «ефективної реакції на покупця» (ECR). Такий рівень управлінських рішень потребує розвитку системи інформаційного забезпечення управлінської діяльності в межах еволюції інформаційних технологій, котрі визначаються як один з основних елементів інформаційного забезпечення управлінської діяльності. Водночас, у наукових статтях практично не досліджується співвідношення інформаційних технологій та інших елементів інформаційного забезпечення управління підприємствами як складових інформаційного потенціалу в системі логістики підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сутності інформаційного потенціалу, проблем його формування та діагностики, розвитку інформаційних технологій та інформаційних систем управління розглядаються в наукових працях Дж. О. Браєна, С. Ілляшенка, М. Кастельса, І. Новаківського, Є. Русакової, В. Ситника, Е. Тоффлера, Ю. Уманського, Д. Уотермана та ін. Проблеми інформаційного забезпечення логістичної діяльності й формування логістичних інформаційних систем як адаптованих до сфери логістики інформаційних мереж, як комплексу програмно-апаратних засобів, який реалізує всі бізнес-процеси та інформаційні потоки на підприємстві, досліджували Б. Анікін, М. Григорак, Л. Коліна, Н. Меджибовська, Б. Мізюк, Ю. Неруш, Т. Родкіна, В. Сергеєв, Черевко, О. Шалева та ін. Проте, жоден з цих авторів не досліджував формування інформаційного потенціалу крізь призму вимог логістичного менеджменту щодо забезпечення комплексного поєднання різноманітного інструментарію управління системою логістики підприємства.

Метою статті є розвиток науково-теоретичних положень щодо формування інформаційного потенціалу як складової системи логістики підприємства.

Виклад основного матеріалу. Основою формування системи логістики підприємства є комплекс операційно-функціональних процесів логістичної діяльності (забезпечення просторово-часових і кількісно-якісних трансформацій матеріального потоку, інформаційний супровід зазначених логістичних операцій, формування об'єктів логістичної інфраструктури, організація логістичного сервісу), які здійснюються підприємством з метою доведення матеріальних потоків до партнерів по інтегрованому ланцюгу постачань і, в кінцевому підсумку, до остаточних споживачів товарів. Своєю чергою, сукупність матеріальних (і супровідних) потоків у межах інтегрованої економічної системи та комплекс процесів просування матеріальних цінностей у ній разом з необхідними для їх здійснення запасами та логістичною інфраструктурою є основними об'єктами менеджменту логістики. Управління зазначеним комплексом

логістичної діяльності підприємства передбачає формування його логістичної системи, вибір організаційної форми служби управління логістикою на підприємстві, визначення її місця і повноважень в структурі управління підприємством, регламентації прав та обов'язків персоналу такої служби, планування й контролю організації функціональних логістичних процесів, організації логістичної інформаційної системи, а також діяльність з управління, контролю та оптимізації логістичних витрат в системі логістики підприємства.

Враховуючи відсутність у спеціальній літературі узгодженої точки зору на сутність системи логістики підприємства, пропонуємо визначати її як складну поліструктурну виробничо-економічну та техніко-технологічну систему, упорядкована сукупність підсистем та елементів якої формує інтегровану єдність і взаємодіє з метою досягнення цілей суб'єкта господарювання шляхом організації, реалізації та управління логістичними потоками та процесами, необхідними для провадження відповідного виду діяльності. Система логістики (рис. 1) об'єднує дві підсистеми.

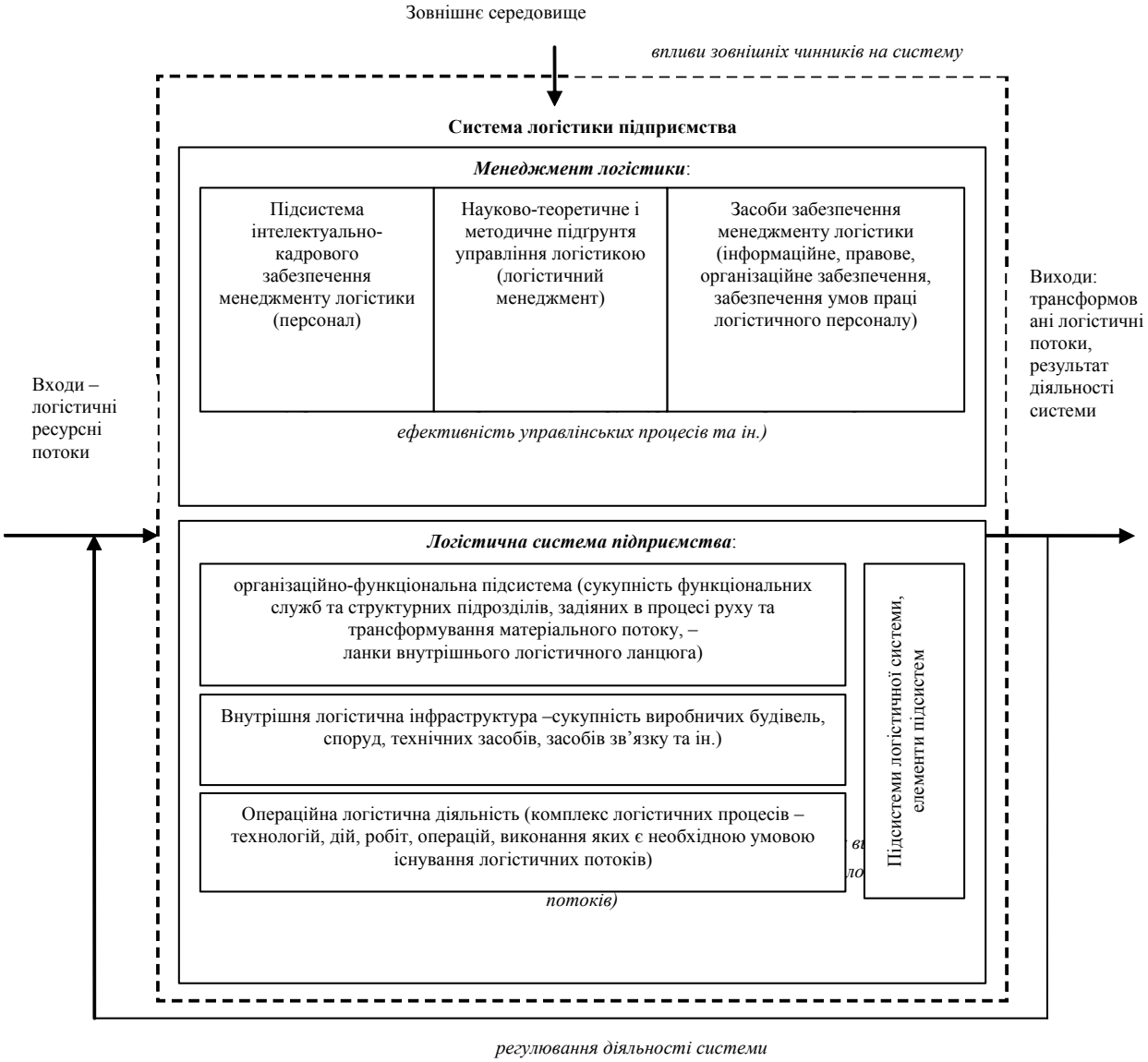


Рис. 1. Принципова схема системи логістики підприємства

1) Логістична система підприємства в розумінні її як сукупності організаційних підрозділів, задіяних у процесах трансформації матеріального потоку в організаційних межах підприємства; наявних виробничих засобів, потужностей, ресурсів, що становлять матеріальну основу логістичної системи і використовуються для просторових, часових, кількісно-якісних та інших перетворень множини елементів матеріального потоку; комплексу технологій, операцій, виконання яких забезпечує саму можливість існування матеріального потоку (як процесу), а також його інформаційний і фінансовий супровід.

2) Система управління логістичною діяльністю та розвитком логістичної системи, що охоплює застосовувані на підприємстві концепції, засоби і заходи з управління логістичною діяльністю (що становить конкретний інструментарій застосовуваного менеджменту логістики) разом з компетенціями

(знаннями, вміннями, навичками) задіяного в логістичних процесах персоналу, який реалізує логістичні процеси, а також відповідним правовим, інформаційним, фінансовим, інженерно-технічним і науково-методичним забезпеченням їх виконання.

Тому, поряд з логістичним потенціалом, важливу роль у формуванні та подальшому функціонуванні системи логістики підприємства відіграє інформаційний потенціал підприємства, під яким розуміємо наявність і єдність організаційно-технічних та інформаційних можливостей підприємства, які забезпечують підготовку й прийняття управлінських рішень і впливають на характер виробництва через збір, зберігання, обробку й розповсюдження інформаційних ресурсів.

У складі інформаційного потенціалу прийнято виділяти інформаційно-обчислювальний потенціал, до якого належить комплекс технічних, програмно-математичних, організаційно-економічних засобів і кадрів, призначений для автоматизації процесу вирішення завдань управління підприємством, зокрема для вирішення завдань інформаційного забезпечення управління логістичними процесами.

Інформаційне забезпечення традиційно розглядається як сукупність інформаційних ресурсів, які мають сприяти здійсненню процесу ефективного управління [7], як інформація, необхідна для управління економічними процесами формування, використання та розвитку потенціалу підприємства, яка зберігається в базах даних інформаційних систем підприємства. В той же час, С. Тронь та М. Рогоза визначають інформаційне забезпечення управління підприємствами як комплекс, до якого входять процеси збору, аналізу, зберігання, передачі та надання інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень щодо реалізації бізнес-процесів підприємства, а також конкретні інформаційні технології, які використовуються для реалізації зазначених завдань [8]; Н. Бойко та Б. Мізюк до змісту інформаційного забезпечення логістичної діяльності підприємств відносять як наявні бази даних та математичний апарат систем масового обслуговування, так і застосовувані інформаційні технології та моделі їх реалізації [5]. В цьому сенсі компоненти інформаційного забезпечення, як зазначає С. Ілляшенко, є складовою інформаційного потенціалу, що включає інформаційні, інтелектуальні та інші нематеріальні активи, серед яких: знання та досвід працівників; технічна документація; економічна інформація; програмне, інформаційне та інше забезпечення комп'ютерних інформаційних систем; засоби комунікації та зв'язку, інформаційні системи та технології управління тощо [3]. Одночасно зазначені елементи, як видно з рис. 1, можуть бути віднесені до складу логістичної інфраструктури (засоби зв'язку) як складової логістичної системи і, більшою мірою, – системи менеджменту логістики: підсистема інтелектуально-кадрового забезпечення менеджменту логістики, засоби забезпечення менеджменту логістики (інформаційне, нормативно-правове, організаційне, інституціональне забезпечення) а також і насамперед - науково-теоретичне і методичне підґрунтя управління логістикою.

Основою теоретико-методологічного підґрунтя управління логістикою і осердям інформаційного потенціалу підприємств у сфері управління логістикою є наукова платформа, сформована положеннями сучасних наукових концепцій (ресурсна концепція, концепція ключових компетенцій, концепція маркетингу партнерських відносин, концепція логістичної інтеграції, інституціональна концепція, концепції просторового розподілу товарів, концепція покращення сервісу тощо) та теорій (загальна теорія управління, теорія організації, класична та неокласична теорії фірми, трансакційна теорія фірми, теорія систем з притаманними їй системним підходом і системним аналізом, інституціональна та неоінституціональна теорії, теорія життєвих циклів, процесна, ресурсозалежна, менеджеріальна теорії, теорія саморегульованих систем та ін.), орієнтованих на удосконалення діяльності та підвищення ефективності функціонування підприємств у сучасному висококонкурентному середовищі. Науково-теоретичне підґрунтя логістичного менеджменту доповнюється можливостями та необхідністю врахування положень нормативно-правових актів у сфері діяльності підприємства та загальними засадами розвитку підприємництва в Україні.

Необхідною умовою успішної реалізації завдань менеджменту логістики в системі логістики підприємства є знання та застосування теорії економічних компромісів і дотримання принципів системного підходу до взаємодії елементів інтегрованої логістичної системи з логістичними потоками за організаційним, фінансово-економічним, техніко-технологічним, кадровим аспектами та формування необхідної методологічної та нормативної бази. Даний підхід реалізується завдяки використанню ідей та принципів концепцій «JIT», «LP», інтегрованих систем дистрибуції товарів і систем контролю якості продукції в поєднанні з концепцією «TQM». Фундаментом для цього є фактично вся сукупність раніше застосовуваних методів, моделей та концепцій та широкого спектру дисциплін, які формують поняття методології логістичного менеджменту.

Серед сукупності рішень з реалізації визначеної підприємством логістичної стратегії важливе місце займають обрані керівництвом конкретного підприємства-організатора логістичної системи принципові підходи до організації процесів планування і реалізації руху матеріального потоку, які в більшості публікацій визначаються як «штовхаючі» (push-system) і «витягуючі» (pull-system) логістичні системи. Проте, низка авторів (А. Альбеков, П. Дроздов, О. Митько, Н. Міценко, В. Сергєєв, Н. Струк, Г. Черевко, В. Федько та ін.) цілком обґрунтовано ставить під сумнів віднесення таких інструментів логістичного менеджменту до категорії логістичних систем і рекомендує визначати їх як «мікрологістичні концепції управління матеріальними потоками» [1]. Як показує критичний аналіз змісту даних концепцій, «штовхаючі» та «витягуючі» мікрологістичні концепції характеризуються принциповими відмінностями в

способах ініціювання руху матеріального потоку, особливостях його планування, управлінні формуванням та використанням запасів товарно-матеріальних цінностей, сферах застосування, рівнях їх реалізації в формі програмних продуктів та ін.; деякі з цих концепцій відображені суто у вербальній формі (як сукупність певних принципів та підходів до організації логістичних процесів), інші реалізовані у формі певного програмного продукту, який забезпечує підготовку та прийняття рішень відповідно до прийнятих принципів, правил та алгоритмів. В монографії [9] запропоновано щодо останніх застосовувати назву «операційні системи управління виробництвом», натомість, фахівці з інформатики [4] застосовують щодо них термін «інформаційна система управління». Варто розрізняти власне мікрологістичні концепції управління матеріальними потоками (JIT («Just-In-Time»), «Kanban», LP («Lean Production»), ROP («Reorder point»), QR («Quick response method»), CR («Continuous replenishment»), AR («Automatic replenishment») тощо) та створені для їх реалізації програмні продукти, які детально описані в літературі під назвами «система MRP-1 (Materials Requirements Planning)», «система MRP-2 (Manufacturing Resources Planning)», «система OPT (Optimised Production Technology)», «система DRP» та ін.

В сучасній практиці управління все більшого поширення набувають програмні продукти, які орієнтовані на забезпечення ефективного управління всіма аспектами діяльності підприємства і які отримали назву «ERP-систем» (Enterprice Resources Planning). При цьому «ERP-система» може вживатися у двох значеннях: як інформаційна система для ідентифікації і планування всіх ресурсів підприємства, які необхідні для здійснення продажу, виробництва, закупівель і обліку в процесі виконання замовлень; як методологія ефективного планування і управління всіма ресурсами підприємства, котрі необхідні для здійснення продажу, виробництва, закупівель та обліку при виконанні замовлень у сферах виробництва, дистрибуції і надання послуг. Система «ERP» володіє потужним інтеграційним потенціалом, водночас, як інформаційна система управління вона дозволяє ефективно керувати підприємством шляхом автоматизованого планування виробництва та збуту продукції, здійснювати фінансовий аналіз ефективності діяльності підприємства.

Серед мікрологістичних концепцій варто відзначити концепцію «OPT», основним принципом якої є виявлення у виробництві «вузьких місць» – «критичних ресурсів», якими можуть виступати запаси сировини, машини і обладнання, технологічні процеси, персонал. Реалізація функцій оперативного планування і регулювання виробництва в системі «OPT» здійснюється з використанням програмно-методичного забезпечення, побудованого на модульній основі [2].

Найбільші виклики постають перед учасниками логістичних формувань у зв’язку з їх діяльністю на засадах концепції SCM «Supply Chain Management», яка передбачає об’єднання в єдиній інтегрованій системі всіх учасників ланцюга постачань, що розглядаються як відкриті економічні системи, та управління матеріальними, інформаційними, фінансовими потоками і комплексом бізнес-процесів відповідно до циклу Демінга-Шухарта [6, с. 18]. За цією концепцією формується інтеграційна взаємодія учасників логістичного ланцюга, яка дозволяє підвищити якість планування та управління і, як наслідок, оптимізувати додану вартість.

До категорії елементів інформаційного потенціалу підприємства, на наш погляд, також повинні бути віднесені т. зв. організаційно-економічні системи управління логістичною діяльністю підприємств, які являють собою сукупність певних принципів, алгоритмів, правил виконання розрахунків основних параметрів логістичних процесів чи набору показників, котрі використовуються для моделювання логістичних процесів, поведінки та/або структури реально існуючої логістичної системи і прийняття рішень щодо форм, методів, способів, прийомів досягнення її визначених цілей. Найбільш яскравим прикладом таких систем є системи управління запасами, системи управління товаропостачанням магазинів та ін. Комплекс інструментарію управління логістичною діяльністю та логістичними формуваннями, крім логістичного менеджменту, на практиці включає також механізми, методики, алгоритми, прийоми, способи організації логістичних процесів, запозичені з інших видів діяльності та галузей знань, які орієнтовані на використання відмінних від логістичного підходу ідей та принципів.

Висновки і перспективи подальших досліджень. В умовах конкурентного середовища ефективність управління системами логістики підприємств значною мірою визначається якістю наявного у суб’єктів господарювання інформаційного потенціалу, основу якого забезпечує широке різноманіття складових науково-теоретичного підґрунтя логістичного менеджменту, представленого науковими теоріями, концепціями, науково-методичними підходами до вирішення проблем і завдань логістичної діяльності, а також знаннями, вміннями, компетенціями задіяного до управлінських процесів персоналу служб логістики. Зазначене обумовлює потребу в удосконаленні існуючих методичних підходів до організації інформаційного забезпечення систем логістики підприємств та підвищення їх інформаційного потенціалу, орієнтованого на формування сучасної науково-теоретичної, методологічної та науково-методичної бази дослідження логістичної діяльності та управління логістичними процесами.

Література

1. Альбеков А. У. Логистика коммерции / А. У. Альбеков, О. А. Митько, В. П. Федько. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2001. – 512 с.

2. Дроздов П. А. Логистика в АПК / П. А. Дроздов. – Минск : Изд-во Гревцова, 2013. – 224 с.

3. Ілляшенко С. М. Інформаційний потенціал підприємства / С. М. Ілляшенко // Вісник Сумського державного університету. – 2004. – № 9 (68). – С. 11–18. – (Сер. Економіка).

4. Коліна Л. М. Система ERP як ефективний інструмент планування ресурсів підприємства [Електронний ресурс] / Л. М. Коліна. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/ 11_EISN_2010/Economics/64469.doc.htm

5. Мізюк Б. М. Сучасна логістика: моделювання інформаційних потоків у торговельних мережах : монографія / Б. М. Мізюк, Н. І. Бойко. – Львів : Вид-во ЛКА, 2011. – 208 с.

6. Сток Дж. Р. Стратегическое управление логистикой / Дж. Р. Сток, Д. М. Ламберт ; пер. с 4-го англ. изд. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 797 с.

7. Тривайло А. Ю. Оцінка доцільності впровадження нової інформаційної системи у діяльність торговельного підприємства / А. Ю. Тривайло // Маркетинг в Україні. – 2000. – № 4. – С. 117–119.

8. Тронь С. П. Особливості формування та вдосконалення інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління торговельними підприємствами / С. П. Тронь, М. Є. Рогоза // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 15. – Ч. 3. – С. 89–92. – (Сер. Економічні науки).

9. Черевко Г. В. Вдосконалення управління матеріально-інформаційними потоками підприємств АПК на засадах логістики : монографія / Г. В. Черевко, Н. С. Струк. – Львів : Ліга-Прес, 2012. – 352 с.

Надійшла 15.05.2017; рецензент: д. е. н. Гончар О. І.

УДК 658.8

РЕШЕТНІКОВА І. Л.
ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»

СТРАТЕГІЧНИЙ МАРКЕТИНГ: ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Метою статті є узагальнення сучасних тенденцій маркетингового стратегічного планування на вітчизняних підприємствах. Зроблено висновок, що в умовах швидких змін і нестабільності оточуючого середовища скорочується термін розробки маркетингових стратегічних планів і виникає необхідність їх постійного корегування. В цих умовах набуває актуальності застосування методів спрощеного ситуаційного аналізу ринкового середовища. На прикладі підприємств однієї із галузей, що знаходиться в стадії занепаду застосовується метод експрес-аналізу маркетингової ситуації з метою оцінки сприятливості ринкового середовища для маркетингової діяльності.

Ключові слова: стратегічний маркетинг, маркетингова стратегія, період планування, нестабільне середовище, ситуаційний аналіз.

RESHETNIKOVA I. L.
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

STRATEGIC MARKETING: PECULIAR FEATURES OF USING AT DOMESTIC ENTERPRISES

The purpose of the article is a compilation of current trends in marketing strategic planning at domestic enterprises. It is concluded that time for developing marketing strategic plans has been reduced reduced in conditions of quickly changes and instability of the environment under the altered circumstances. The actuality of simplified contextual analysis of the market environment has been obtained in these conditions. The method the express analysis of a marketing situation is applied to assessment of usefulness of the market environment for marketing activity on the example of one of branches that is in a decline stage.

Key words: strategic marketing, marketing strategy, planning period, instability of the environment, situational analysis.

Постановка проблеми. В умовах постійної зміни політико-правової бази функціонування бізнес середовища, що відбувається в Україні останні роки, гостро постає питання доцільності розробки маркетингових стратегічних планів. Стратегічне управління – складний процес, який передбачає послідовну реалізацію певних етапів з аналізу, планування, і побудови механізму координування виконання. А політична і економічна непередбачуваність, що заважає досягненню стратегічних цілей, змушує підприємства відмовлятися від «далекоглядних» планів і керувати з «виходячи з сьогоденної ситуації». Таке положення не тільки призводить до скорочення терміну розробки стратегічних планів, але і до економії коштів на управлінський процес та спрощення самого процесу планування. Це обумовлює необхідність вивчення і узагальнення сучасних тенденцій стратегічного маркетингу та пошук нових методів проведення ситуаційного аналізу і вибору оптимальних варіантів маркетингових стратегічних рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти стратегічного управління підприємствами докладно досліджено в роботах І. Ансоффа, М. Портера, Г. Асселя, П. Друкера, А. Наливайка, З. Шершньової, І. Бабія. Проблемам маркетингового стратегічного планування присвячено роботи Ж.-Ж.Ламбена, А. Войчака, В. Герасимчука, А. Старостіної, Н. Куденко. Разом з тим потребують подальшого дослідження питання, що пов'язані з особливостями сучасних умов формування маркетингових стратегій вітчизняними підприємствами.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Не зважаючи на численні дослідження з методології проведення ситуаційного аналізу як важливого етапу розробки маркетингової стратегії, існуючи методи передбачають необхідність збору інформації, про ринок, споживачів, конкурентів, яку важко або дорого отримати фахівцям підприємства. В умовах економії коштів на маркетинг, необхідні експрес-методи, які дозволяють спростити цей процес.

Формулювання цілей статті. Метою статті є уточнення основних рис стратегічного маркетингу в сучасних умовах і формулювання рекомендацій щодо проведення ситуаційного аналізу середовища підприємства як вихідного етапу стратегічного планування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічний маркетинг базується на основних підходах і принципах стратегічного управління підприємством, теоретичні аспекти якого розглянуто докладно в сучасній науковій літературі, зокрема в роботах Бабій І. [1], Члипало П. [2]. Еволюція шкіл стратегічного управління і їх вплив становлення концепцій маркетингу розглянуто в роботах Решетнікової Г. [3, 4]. Узагальнюючи теоретичні підходи відносно змісту стратегічного маркетингу можна зазначити наступне:

– стратегічний маркетинг є складовою стратегічного управління підприємством; маркетингова стратегія є визначальною в системі корпоративних стратегій підприємства, оскільки визначає ринки, на яких буде конкурувати підприємство і продукт, який буде задовольняти потреби споживачів і приносити фінансову вигоду. Стратегічний маркетинг дозволяє відповісти на запитання: що виробляти і де продавати

(на якому цільовому ринку);

– часовий інтервал розробки стратегії стає другорядною ознакою стратегічного маркетингу, головною стає – рівень конкретизації цільових орієнтирів. Якщо раніше більшість вчених зазначали, що маркетингова стратегія розробляється на 5-річний термін, то сучасні науковці і фахівці з маркетингу зазначають, що часові характеристики маркетингового стратегічного планування (період планування) не є жорство фіксованими і можуть залежати від специфіки продукту, рівня невизначеності та динамічності змін в оточуючому середовищі. Все частіше, період стратегічного планування складає 2-3 роки. Науково технічний прогрес і нові технології скорочують період, на який розробляється маркетингова стратегія, тому в галузях, де має місце регулярне створення інноваційних продуктів, період маркетингового стратегічного планування менший і може складати один рік. Спостерігається тенденція до збільшення періоду планування із підвищенням рівня управління: корпоративні стратегія розробляється строком на 5 років, маркетингова – на 2-3 роки, стратегія за елементами комплексу маркетингу (маркетинг-mix) – на рік. Це розглядається зокрема в роботах [3, 4];

– маркетингова стратегія – це система рішень відносно ринку і елементів комплексу маркетингу. Кожна конкретна маркетингова стратегія (рішення) обирається виходячи з множини стратегічних альтернатив, які з'являються у підприємства після проведення ситуаційного аналізу Альтернативність вибору передбачає багатоваріантність стратегій. Вибір визначається певними критеріями і пріоритетами, яке визначає для себе підприємство в даний час;

– сучасні умови розробки стратегій підприємства характеризуються нестабільністю середовища, яке вимагає постійної адаптації підприємства і постійного перегляду і корегування обраних раніше стратегій. Вибір маркетингової стратегії здійснюється на підставі оцінки інформації про стан середовища – зовнішнього і внутрішнього, тому якість інформації і своєчасність її отримання – чи не найважливіший чинник процесу стратегічного планування. Але в умовах нестабільного середовища інформація швидко старіє і виникає постійна потребі в її оновленні і корегуванні стратегії. Це, звичайно пов'язано із додатковими коштами. За таких умовах значна частка підприємств взагалі відмовляються від стратегічних планів, в надії перечекати «складні часи». Але така поведінка не є виправданою, адже стратегічний аспект управління не втрачає своєї актуальності, а лише має набувати певних особливостей, пов'язаних із швидкоплинністю чинників середовища.

Теоретичні питання стратегічного управління в умовах постійної зміни і невизначеності середовища досліджували: І. Ансофф [5], Ж.-Ж.Ламбен [6], М. Портер [7]. Роль змісту інформації в процесі прийняття стратегічних маркетингових рішень і пов'язані з нею ризики, зокрема відмічали Р. Баззел, Ф. Кокс, Р.Браун [8]. И. Ансофф для характеристики інформації, на підставі якої приймається стратегічне рішення використовує терміни «слабкі та сильні сигнали». На його думку. Проблеми, що витикають з аналізу зовнішнього середовища по різному забезпечені інформацією. Одні настільки очевидні і конкретні, що фірма є спроможною дати оцінку їх значущості та прийняти відповідні міри для їх рішення. Їх він називає проблемами, які визначаються «за сильними сигналами». Про інші проблеми відомо лише за слабими сигналами – ранніми та нечіткими ознаками наближення події. [5]

Відомий представник радянської школи системного аналізу проф. В. Шорін зазначає, що інформація про зовнішні умови може носити різний характер. Рідше – ця інформація є цілком визначеною, однозначною і детермінованою; тоді процес прийняття рішень – найпростіший. В більшості випадків, інформація в тій чи іншій мірі не визначена. Інформація може містити помилки, і якщо характеристики цих помилок відомі, то процес, що досліджується (у внутрішньому то зовнішньому середовищі) може бути віднесений до стохастичного і його аналіз має відбуватися із застосуванням методів теорії вірогідності. Гірше, якщо інформація містить помилки, про характер і зміст яких не відомо. Це випадок повної невизначеності. Тут доведеться вводити додаткові припущення і застосовувати методи теорії статистичних рішень. Необхідно вирішити, або йти на певний ризик, пов'язаний із незнанням оточення, або здійснювати витрати сил і коштів на уточнення інформації. [9]

Проблемам управління в умовах ризиків та їх оцінці присвятили свої роботи як закордонні так і вітчизняні науковці. А саме, Райс, Б. Кейлі, І. Бланк, П. Верченко, М. Войнаренко, В. Вітлінський, С. Ілляшенко та інші. Зокрема, Нижник О.В. розглядає логіку виникнення виробничих, комерційних і фінансових ризиків та пропонує алгоритм управління ризиками формування конкурентного потенціалу підприємства [10].

Узагальнюючи численні джерела виникнення ризиків в процесі прийняття маркетингових стратегічних рішень можна зазначити наступні головні:

– постійна зміна політико –правової бази і як наслідок, стохастичність процесів, які відбуваються в суспільстві і економічній сфері;

– відсутність доступної, об'єктивної, релевантної інформації для детального проведення ситуаційного аналізу і розробки прогнозів;

– вплив суб'єктивних чинників на результати дослідження (в тому числі рівень кваліфікації персоналу в сфері маркетингу).

Нестабільність і невизначеність зовнішнього середовища є характерною ознакою не тільки для

нашої країни, західні економіки теж функціонують в умовах постійних змін, але найбільша непередбачуваність економічних процесів є більш характерною для пост радянських країн, які затягнули із проведенням власних реформ і визначенням європейської орієнтації країни. Загальним для цих країн є провокування економічної кризи зміною політичних еліт, або геополітичними амбіціями лідерів. Для України є характерним часта зміна політичних еліт і економічна криза кожні 3-4 роки. В найбільш складній ситуації опинилися підприємства галузей, що знаходяться на стадії занепаду. Детально особливості життєвого циклу галузей, характеристики кон'юнктури і найбільш ефективні стратегії відповідно до кожній стадії досліджено М. Портером. Зокрема, відносно стадії занепаду галузей він зазначає, що згортання збуту в галузі робить цю фазу потенційно непостійною. Проте ступінь пригніченості прибутковості початковим тиском конкуренції залежить від деяких ключових умов, які визначають можливість виходу з галузі та зусилля фірм, котрі залишилися, спрямованих на протидію згортанню їх збуту. Чим повільніше відбувається занепад, тим більше він маскується короткочасними чинниками при аналізі фірмами свого становища і тим більше невпевненості викликає майбутнє [11]. За таких умов М.Портер рекомендує підприємствам обирати одну із наступних стратегій «лідерство», «ніша», «жнива», «швидке дивестування». Але перш ніж обрати конкретну стратегію поведінки на ринку необхідно оцінити, чи є ситуація для маркетингу в галузі сприятливою, оскільки кожна із ситуацій (сприятлива, або несприятлива) передбачає вибір відповідної стратегії.

Виходячи із зазначених вище обставин (відсутність релевантної інформації, часта зміна параметрів середовища, необхідність постійного корегування стратегій підприємства), виникає потреба в спрощених методах оцінки привабливості становища підприємств і прогнозування розвитку ситуацій на певних ринків. Одним з таких методів може бути запропонований американською вченою К. Херріген структурний аналіз сприятливості ситуації для маркетингу в галузях, що знаходяться на етапі занепаду. Набір критеріїв міститься в табл. 1. Застосування проілюструємо на прикладі підприємств легкої промисловості, що відносяться до виду діяльності «Дублення шкур і оздоблення шкіри; вичинка та фарбування хутра». За даними Державної службі статистики, за останні три роки в Україні відбувалося скорочення виробництва зазначеної продукції. Індекси промислової продукції у відсотках до попередніх років в цій галузі склали в 2014 році 77,5%, в 2015 – 75,4% та в 2016 – 93,7% [12]. Скорочення доходів населення і обмеження покупок тільки вкрай необхідними речами і продуктами харчування призвело до об'єктивного скорочення споживання шкіряного та хутряного одягу. Крім того, жорстка цінова конкуренція з боку турецьких та китайських виробників призвели до занепаду підприємств зазначених видів діяльності. Для аналізу маркетингової ситуації в цій галузі скористаємось методикою К. Херріген із залученням експертів галузі (табл. 1).

Основна увага має приділятися аналізу конкретних особливостей спаду і розробці критеріїв вибору маркетингових стратегій залежно від них. Як свідчить зміст таблиці, навіть в умовах падіння попиту на продукцію підприємств легкої промисловості, що відносяться до виду діяльності «Дублення шкур і оздоблення шкіри; вичинка та фарбування хутра», в галузі зберігається доволі сприятлива ситуація для маркетингу. За п'ятьма критеріях експерти оцінили ситуацію як «сприятливу для маркетингу» і як «прийнятну» цінили у восьми випадках. Тобто загалом 13 позитивних оцінок. «Несприятлива ситуація» за оцінками експертів – за чотирма критеріями.

За цих умов, підприємства, які мають потенціал і конкурентні переваги на ринку можуть застосовувати стратегії «лідерства», або «нішеву». Якщо підприємство не має потенціалу у порівнянні з конкурентами щодо залишкових районів попиту, то краще застосовувати стратегію «жнива» або «швидке дивестування». Говорячи про стратегії підприємств галузей, що знаходяться на фазі занепаду, М.Портер підкреслює важливість передбачення моменту переходу галузі із стадії зрілості в стадію занепаду, вдаючись до заходів, які допоможуть їй підготуватися до занепаду. Серед них скорочення інвестувань, стратегічний наголос на тих ринкових сегментах, які є найвигіднішими на стадії занепаду та створення перехідних витрат у таких сегментах.

Для української економіки характерним є «позапланове» (або штучне) настання стадії занепаду галузей через економічну або політичну кризу, тому передбачити це важко і підприємствам кожного разу приходиться приймати рішення і редагувати стратегії вже опинившись в тяжкому становищі різкого скорочення попиту і падіння обсягів реалізації продукції.

Висновки. Економічна криза викликала значні зміни в галузевій структурі господарства країни. Падіння реальних доходів і купівельної спроможності населення призвели до погіршення умов функціонування вітчизняних підприємств, деякі з яких опинилися на межі банкрутства, інші – вимушені шукати нові ринки, цільові сегменти і змінювати маркетингову стратегію. Сучасні умови розробки стратегічних планів, а саме невизначеність середовища та його нестабільність призводять до скорочення терміну розробки маркетингових стратегічних планів. Якщо в умовах стабільної економіки вони розроблялися терміном на 3–5 роки, то зараз термін маркетингового стратегічного планування скоротився до 2 років. В цих умовах постійного перегляду і корегування стратегії набувають актуальності спрощенні методи проведення ситуаційного аналізу середовища галузі відповідно до стадії розвитку, який дозволяє визначити можливості підприємства з реалізації стратегії маркетингу. Основний наголос в процесі вибору

Таблиця 1

Спрощений аналіз маркетингової ситуації на прикладі підприємств легкої промисловості в Україні

Чинники	Ситуація для маркетингу		
	сприятлива	прийнятна	несприятлива
1. Темп падіння попиту	дуже низький	**помірний**	високий
2. Характер падіння попиту	**передбачуваний**	достатньо стабільний	непередбачуваний, різкий
3. Наявність ніш стабільного попиту	декілька великих	**декілька**	відсутній
4. Стабільність цін	стабільні	**відносно стабільні**	дуже стабільні
5. Потреба в додаткових інвестиціях	відсутня	**незначна**	велика, в основному капітал
6. Відмова від великомасштабного виробництва	не спостерігається	**незначна**	спостерігається повсюдно
7. Наявність надлишкових потужностей	**малі**	незначні	значні
8. Вік основного капіталу	великий	**в основному невеликий**	Значно новий основний капітал
9. Наявність ринку для реалізації основного капіталу	**вільний ринок**	обмежений ринок	практично відсутній
10. Ступінь диференціації продукту на ринку	прихильність до торговельної марки	прихильність до фірмового знаку	**відсутня**
11. Альтернативні галузі, обслуговування споживачів	**мало розвинені**	мають довгострокові контракти	Дуже сильні
12. Витрати споживача на переключення на альтернативний продукт	високі	помірні	**мінімальні**
13. Конкуренти по даному виду продукту	відсутні	один-два великих	**декілька великих**
14. Наявність «бар'єрів входу» з галузі	незначні	**помірні**	високі
15. Наявність невикористаних підприємств в галузі	мало	**обмежена кількість (випускали невдалу модель)**	значна кількість (випускали популярні моделі)
16. Вертикальна інтеграція	**відсутня**	невелика	значна
17. Групи з аналогічною стратегією	малі	помірне число	**декілька, на тому ж сегменті ринку**

стратегії має робитися на виявленні та оцінці тих стратегічних альтернатив, які б дозволили в умовах невизначеності середовища мінімізувати економічні ризики і досягти поставлених цілей маркетингу. Це можуть бути, зокрема, стратегії, спрямовані на пошук ніш, де ще залишився стабільний попит, оновлення попиту в різних сегментах, збільшення частки ринку за рахунок послаблення позицій конкурентів, вертикальну інтеграцію. Стратегії комплексу маркетингу мають бути націлені на оновлення моделей продукції, зниження витрат на її виготовлення і кінцевих цін, орієнтацію на довгострокові угоди зі збуту продукції.

Література

1. Бабій І. В. Аналіз наукових поглядів у формуванні стратегічного управління підприємством / І. В. Бабій // Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. – № 1. – С. 7–9.

2. Pawel Chlipala. Pozycjonowanie oferty w procesie strategicznego zarzadzania marketingiem. Zarzadzanie marketingiem: trendy, strategie, instrumenty. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Krakow 2014. s.70–82.

3. Решетнікова Г.С. Еволюція категорії "стратегія" і її особливості з точку зору маркетингового стратегічного планування / Г.С. Решетнікова // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ: Економічні науки. – Чернівці : АНТ Лтд, 2005. – Вип. ІІ. – С. 258–272.

4. Решетнікова Г.С. Часові горизонти маркетингового стратегічного планування / Г.С. Решетнікова // Вісник соціально-економічних досліджень / Одес. держ. екон. ун-т ; гол. ред. Зверяков М.І. – Одеса : ОДЕУ, 2005. – Вип. 19. – С. 256–260.

5. Ансофф И. Стратегическое управление / научн. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко ; сокр. пер с англ. –М. : Экономика, 1989. – 519 с.

6. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ламбен Жан-Жак ; пер. с фр. – СПб : Наука, 1996. – XV. – 589 с.

7. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції / Портер Майкл Е. ; пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К. : Основи, 1997. – 390 с.

8. Баззел Р. Информация и риск в маркетинге / Баззел Р., Кокс Д., Браун Р. ; пер с англ.; под. ред. М.Р. Ефимовой. – М. : Финстатинформ, 1993. – 96 с.

9. Системный анализ и структура управления / под общ. ред. Шорина В.Г. – М. : «Знание», 1975. – 303 с.

10. Нижник О. В. Прогнозування ризиків у формуванні конкурентного потенціалу підприємств з використанням логіки розвитку подій / О. В. Нижник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. – № 1. – С. 29–34.

11. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції / Портер Майкл Е. ; пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К. : Основи, 1997. – 390 с.

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

Надійшла 05.05.2017; рецензент: д. е. н. Ковальчук С. В.

УДК 339.138:658.7

КОВАЛЬЧУК С. В., СЕМЕНОВ К. Л.
Хмельницький національний університет

МАРКЕТИНГ-ЛОГІСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У ЛАНЦЮГАХ ПОСТАВОК ТОВАРІВ СПОЖИВЧОГО ПОПИТУ

В статті досліджено особливості маркетинг-логістичного забезпечення у ланцюгах поставок товарів споживчого попиту; характеристики споживчих товарів, підходи до визначення сутності ланцюга поставок та особливості його формування для товарів споживчого попиту. Визначаються переваги «е-ланцюга поставок» для споживчих товарів. Зважаючи на соціальну спрямованість споживчих товарів, запропоновано напрями налагодження маркетинг-логістичного забезпечення ланцюгів поставок товарів споживчого попиту на принципах соціально-відповідального маркетингу у розрізі комплексу «4Р». Адаптовано застосування стратегій масової індивідуалізації у ланцюгу поставок товарів споживчого попиту для його орієнтації на індивідуальні потреби споживачів.

Ключові слова: маркетинг-логістичне забезпечення, товари споживчого попиту, ланцюг поставок, «е-ланцюги поставок», соціально-відповідальний маркетинг, масова індивідуалізація.

KOVALCHUK S. V., SEMENOV K. L.
Khmelnytskyi National University

MARKETING AND LOGISTIC PROVIDING IN THE SUPPLY CHAINS OF CONSUMER GOODS

The article researches the features of marketing and logistics providing in the chains of consumer goods supply, the characteristics of consumer products, approaches to defining the essence of supply chain and features of its formation for consumer goods. The advantages of "e-supply chain" for consumer goods are defined. Taking into account the social orientation of consumer goods, the directions of adjustment of marketing logistics providing of supply chains of consumer goods on the principles of socially responsible marketing in the context of complex "4R" are proposed. The use of strategies of mass individualization in the chain of consumer goods supply for its focus on the individual needs of consumers is adapted.

Keywords: marketing and logistics providing, consumer goods, supply chain, "e-supply chain" socially responsible marketing, mass individualization.

Постановка проблеми. В основі ефективного задоволення потреб споживача лежить надання якісного товару за оптимальною ціною, на що значною мірою впливає організація маркетингових та логістичних процесів у продовж усього ланцюга поставок на шляху просування товару від виробника до споживача. Особливо це стосується ланцюгів поставок товарів споживчого попиту, коли зростаючі вимоги і потреби клієнтів та зростаюча конкуренція з боку ринкових суперників змушують сучасні підприємства до пошуку оптимальних рішень в рамках ланцюгів поставок. Такі рішення призводять до посилення розподілу функцій між окремими ланками ланцюга, зменшення операційних витрат, підвищення якості інформації, пов'язаної зі здійснюваними діями, інтеграції дій з метою більш досконалого обслуговування кінцевого клієнта і здобуття конкурентної переваги, чому сприяє створення умов забезпечення функціонування ланцюгів поставок товарів споживчого попиту маркетинговим і логістичним інструментарієм. Формування сучасних ланцюгів поставок товарів споживчого попиту потребує формування розвиненої системної методології управління такими ланцюгами, а її розробка має спиратися на відповідне маркетинг-логістичне забезпечення, що і обумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні основи маркетинг-логістичного забезпечення підприємств отримали розкриття у працях З. Андрушкевич, С. Ковальчук, Н. Трішкіної, це дозволяє сприймати маркетинг-логістичне забезпечення діяльності підприємства як створення умов і здійснення заходів, що гарантують ефективну взаємодію комплексів маркетингу і логістики для забезпечення ефективної роботи підприємства [1]. Проблеми визначення, формування та ефективності ланцюгів поставок досліджувались закордонними та вітчизняними вченими, серед яких Дж. Р. Сток, Д. Ламберт, Є. Крикавський, Н. Чухрай, О. Сумець, Д. Журихіна, К. Таньков, О. Гірна, М. Ковалев, М. Парфьонов, В. Щербаков, А. Парфьонов та ін. Але більшість науковців зосереджували увагу на концепції управління ланцюгами поставок, в той час, як питання його залежності від особливостей галузі, властивостей товарів, створення умов ефективного функціонування (включаючи маркетинг-логістичне забезпечення) залишаються дискусійним та потребують уточнення в контексті необхідності підвищення ефективності маркетингової та логістичної діяльності підприємств.

Постановка цілей. Метою написання статті є розгляд напрямів розвитку маркетинг-логістичного забезпечення ланцюгів поставок товарів споживчого попиту, виходячи із їх характеристик, сутності та особливості формування ланцюга поставок в умовах можливостей «е-ланцюга поставок», та орієнтованістю на соціальну спрямованість споживчих товарів, запитів акомодації їх характеристик до змінюваного попиту.

Виклад основного матеріалу. Сфера використання товарів споживчого попиту (споживчих товарів чи товарів широкого вжитку) стала основою для їх виділення в окрему групу у противагу до товарів

промислового призначення, що засвідчує визначення, надане Ф. Котлером: «товари промислового призначення – товари, які використовуються у виробництві інших товарів; товари широкого вжитку (споживчі товари) – товари, що задовольняють особисті потреби покупців» [2]. Ф. Уебстер вказує причини, які демонструють необхідність конкретних відмінностей наукових методів управління в маркетингу споживчих товарів від маркетингу товарів промислового призначення [3], серед яких головна відмінність – різні напрями використання товарів кінцевими споживачами, а отже і різні за своїм вимогам цільові споживчі групи. Товари споживчого попиту (споживчі товари), як такі, що задовольняють особисті потреби покупців, виступають базовим істинним об'єктом докладання маркетингових зусиль, оскільки, за свідченням фахівців, маркетинг починався саме з цих товарів. В результаті, маркетингові особливості товарів споживчого попиту включають практично весь спектр здійснення маркетинг-логістичних заходів, а їх окремі групи мають притаманні тільки їм маркетингові та логістичні особливості, сприйняття яких необхідне в здійсненні діяльності підприємств, включаючи формування ланцюгів поставок.

Базовим можна вважати групування споживчих товарів, запропоноване Т. Коуплендом [4] та термінологічно оформлене Комітетом з термінології Американської Асоціації Маркетингу, в якому ці товари поділяються на три групи, де виділяються товари повсякденного попиту, попереднього вибору та особливого попиту. В подальшому вказане групування уточнювалося, а товари у групах класифікувалися та деталізувалися. Так, Ф. Котлер розширює список груп товарів широкого вжитку, додаючи групу товарів пасивного попиту [5]. Він же поділяє товари повсякденного попиту на основні товари постійного попиту, товари імпульсної покупки і товари екстрених випадків [2].

За узагальненнями встановлено, що товари споживчого попиту класифікуються залежно від поведінки споживача та його реагування на товар (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація товарів споживчого попиту за впливом на маркетинг-логістичне забезпечення

Тип товару	Характеристика товару	Вид товару	Особливості купівлі
Товари повсякденного попиту	Товари, що купують часто без особливих роздумів	Товари постійного попиту	Регулярні купівлі
		Товари імпульсної купівлі	Купуються без попередніх роздумів
		Товари для екстрених випадків	Купівля за умови термінової необхідності чи активної пропозиції
Товари попереднього вибору	Товари, що порівнюють між собою за певними показниками під час вибору та купівлі	Схожі товари	Якість і характеристики схожі, ціни відрізняються, останні – основний критерій купівлі
		Несхожі товари	Якість і характеристики несхожі, їх порівнює покупець, а не ціни; асортимент і активність торгового персоналу – основні критерії купівлі
Товари особливого попиту	Товари з унікальними характеристиками та окремі марочні товари	Покупці готові затратити додаткові зусилля для пошуку таких товарів і вони чітко усвідомлюють за що платять гроші	
Товари пасивного попиту	Товари, про які покупець не знає, або не має на меті їх купувати	Вимагають значних зусиль у вигляді реклами та особистого продажу	

Кожному товару відповідає унікальний ланцюг поставок, який генерує послідовність дій, процесів та інформації, які супроводжують продукти споживчого попиту від постачальників, через виробництво та дистрибуції безпосередньо до споживача з метою задоволення його потреб, а головними і традиційними суб'єктами в ньому є виробник, оптовик і роздрібний торговець (ритейлер).

Визначення ланцюга поставок є ключовим в логістиці. Інтегрований підхід до формування маркетинг-логістичного забезпечення ланцюгів поставок складається з маркетингової складової, спрямованої на управління попитом потенційних споживачів, та логістичного підходу, направленого на управління товаропровідними структурами й на оптимізацію та координування всіх потоків, що супроводжують переміщення товару від виробника до споживача.

Відсутність серед науковців спільного судження щодо категорії «ланцюг поставок» спонукає до узагальнення інтерпретацій цього поняття, які характеризуються взаємозамінністю та взаємодоповнюваністю і за якими ланцюг поставок – це:

– інтегруюча філософія, прийнята для управління глобальним переміщенням у каналі дистрибуції, від постачальника до кінцевого клієнта;

– мережа взаємопов'язаних між собою організацій, залучених у різні процеси і дії, метою яких є доставка кінцевому споживачу повної пропозиції продуктів та послуг [6, с. 23];

– стратегічна концепція, яка охоплює ідентифікацію, а також управління усією системою процесів, які додають вартість до доставлених продуктів (процесів, які створюють додану вартість);

– інтегроване управління переміщеннями товарів та інформації, які реалізуються від первинного постачальника до кінцевого клієнта, що охоплює будь-які логістичні дії і процедури, перетворення

матеріалів і послуг, необхідні для виготовлення продукту або пропонування послуги;

– фізична мережа, яка проходить від початкового постачальника до клієнта, охоплюючи як аспекти, пов'язані з розвитком продукту, постачанням, виробництвом, фізичною дистрибуцією і післяпродажними послугами, так і аспекти, пов'язані з поставками, реалізованими зовнішніми надавачами пропозицій;

– інтегрований процес, який характеризується певною структурою часткових процесів, що охоплюють зокрема [7, с. 52] реалізацію замовлень; обслуговування клієнта; складування і управління запасами; підготовку реалізації продукту; узгодження цілей і формування систем переміщень;

– сукупність певних організацій, бізнес-одиниць, які впорядковані за потоками та процесами у розгляді логістичного ланцюга як логістичної системи, що складається із підсистем, ланок та елементів, які пов'язані між собою за принципом вкладеності (кожен наступний елемент є сукупною безліччю більш дрібних складових) або мереж та каналів, що відповідає вимогам побудови логістичної інфраструктури в розрізі реалізації функцій товароруху [8];

– цілеспрямовані взаємовідносини суб'єктів господарювання, які приводять до інтеграції, кооперації учасників у просторі і часі [9];

– інтеграція, послідовність, комбінація процесів, бізнес-процесів з акцентом на логістичних процесах, що відбуваються у ланцюгах поставок та створюють споживчу вартість для клієнтів [9].

Усі визначення втілюють те, що ланцюги поставок [10, с. 24] збільшують сукупну цінність, яку одержує споживач; долають географічну невідповідність між виробником та споживачем; долають невідповідність між попитом та пропозицією; виробники здійснюють операції у вигідних для них місцях, незалежно від місця розташування замовників; виробники мають змогу економити на масштабах, концентруючи виробництво у великих спорудах; виробники не зберігають значних запасів готової продукції, оскільки передають цю продукцію по ланцюгах поставки ближче до замовника.

Зазначимо, що у ланцюзі поставок товарів споживчого попиту, який супроводжує товари від виробника до кінцевого споживача, є такі ланки: виробник, гуртівник, роздрібник, кінцевий клієнт.

З позицій маркетинг-логістичного забезпечення варто розглянути дефініцію, за якою ланцюг поставок (англ. – Supply Chain Management, SCM) – це набір методів координації постачальників, виробників, посередників-гуртовиків і покупців, для зменшення витрат, отримання більшого прибутку і покращення якості обслуговування клієнтів [11].

У порівнянні з класичними, ланцюги поставок товарів споживчого попиту мають істотні відмінності, визначення та класифікація яких є невід'ємною складовою раціонального процесу їх формування, ефективного обслуговування та маркетинг-логістичного забезпечення. Серед основних відмінностей цього типу ланцюгів слід відмітити:

– задоволення життєвих потреб: багато товарів споживчого попиту належать до товарів першої життєвої необхідності, а це означає, що слід своєчасно, в потрібному обсязі та асортименті, враховуючи вік, стать, національні традиції, стан здоров'я споживачів, задовольняти їхні потреби та інтереси;

– питання безпеки: товари споживчого попиту переважно мають безпосередній вплив на здоров'я споживачів, тому питання якості, відстеження, безпеки та управління ризиками постають на перший план;

– обмежений термін придатності та висока варіабельність попиту: товари споживчого попиту часто мають обмежений строк придатності, який у великій мірі залежить від умов зберігання, в той же час як попит на них залежить від багатьох незалежних факторів (пора року, день тижня, маркетингові акції, дії компаній-конкурентів тощо), що потребує підвищення рівня гнучкості, швидкості реакції ланцюга поставок;

– можливий зв'язок з основним засобом та предметом виробництва – землею, її якістю та інтенсивністю використання – це визначає об'єм, асортимент, якість продукції та ланки ланцюга поставок;

– сезонність: у багатьох галузях присутня сезонність, проте ланцюги поставок товарів споживчого попиту стикаються з сезонністю як з боку попиту, так і пропозиції, в силу чого ланцюги поставок продукції мають будуватися у відповідності до цих особливостей;

– різноманітність форм власності в ланцюгу поставок: це визначає багатоаспектну конкуренцію, що керується тільки попитом споживачів та його задоволенням, звідси – різноманітність стратегій та тактик, прагнення до вдосконалення форм і методів маркетингу, пристосування їх до потреб та інтересів споживачів, суперечливі цілі ланок ланцюга поставок, кожна з яких має іншого власника і прагне максимізувати власний прибуток;

– вплив на середовище: багато галузей виробництва товарів споживчого попиту мають вплив на оточуюче середовище, пов'язаний з інтенсивним використанням водних, земельних та енергетичних ресурсів, створенням відходів, що потребує адаптації ланцюга поставок.

Маркетинг-логістичне забезпечення ланцюгів поставок товарів споживчого попиту орієнтоване на дослідження етапів еволюції ланцюга поставок [12, с. 41] яке свідчить, що поряд з класичним сформувалось поняття «е-ланцюг поставок». У зв'язку з поширенням е-бізнесу, Інтернету, корпоративних порталів формування електронних ланцюгів поставок можлива інтеграція ланцюга поставок через Інтернет. У літературі в цій сфері вживають визначення «електронне управління ланцюгом поставок» (electronic Supply Chain Management – eSCM), де системи eSCM уможливлюють створення динамічної конфігурації ланцюгів поставок. Електронні ланцюги поставок здатні до адаптації і залучення учасників не тільки в довгострокові

відносини, але і в короткострокові зв'язки. У межах електронних ланцюгів поставок можлива електронна співпраця торгових партнерів, тобто c-commerce (collaborative commerce). Електронні ланцюги поставок показують високі показники ефективного застосування на підприємствах та частково на віртуальних підприємствах або об'єднаннях підприємств [13, с. 194]. Ця співпраця стосується планування, проектування, розвитку, управління і досліджень продуктів з використанням інформаційних технологій.

Заслуговують на увагу методи та види електронного управління ланцюгів поставок (electronic Supply Chain Management – eSCM), які доцільно справджувати в ланцюгах поставок товарів споживчого попиту: е-планування як співпраця ланок ланцюга поставок за допомогою Інтернету; е-постачання через залучення товарів і послуг із використанням електронних каталогів, доступних в Інтернеті; е-виробництво шляхи підтримки матеріального виробництва підприємства через аутсорсинг; обмін інформацією в інтегрованих інформаційних системах учасників ланцюга поставок; е-торгівля, яка включає презентацією продуктів, послуг та інформації, а також їх продажем кінцевим споживачам через Інтернет; е-логістика, яка займається координацією та інтеграцією дій, що уможливлює поставку продуктів і послуг до кінцевого споживача з використанням Інтернету; е-проектування в складі розроблення нових продуктів кількома партнерами з використанням Інтернету, що дає змогу пришвидшити їх впровадження на ринок [13, с. 194].

В процесі трансформації традиційного ланцюга поставок в електронний ланцюг поставок, яка полягає у заміні реальних ланок у потоці переміщення інформації віртуальними ланками, можливі варіанти, коли потік переміщення продуктів залишається без змін або реальні ланки усуваються з потоку переміщення продуктів з одночасною заміною їх віртуальними ланками у потоці переміщення інформації. Такі зміни формують потребу корегування маркетинг-логістичного забезпечення ланцюгів поставок товарів споживчого призначення, що в першу чергу стосується змін, які вносяться в існуючий ланцюг постачань у двох ланках-посередниках між виробником та кінцевим клієнтом, коли вищезгадана трансформація може стосуватися: гурту, роздрібу або як гурту, так і роздробу. Заміна гурту або роздробу у потоці переміщення інформації віртуальними ланками полягає у впровадженні віртуальної гуртовні або віртуального роздрібного магазину. Останні, в свою чергу, є інформаційними системами, які створив виробник і які функціонують у мережі Інтернет. Вилучення гурту або роздробу з потоку переміщення продуктів означає заміну складування на цьому рівні поставками безпосередньо на наступний рівень ланцюга. Так, вилучення гуртовні передбачає безпосередні поставки на рівень роздрібних магазинів, а після вилучення роздрібних магазинів – безпосередньо до кінцевого клієнта. Маркетинг-логістичне забезпечення у таких обставинах опирається на е-логістику, яка займається координацією та інтеграцією дій, що уможливлює поставку продуктів і послуг до кінцевого споживача з використанням Інтернету

Зростання позицій товарного асортименту товарів споживчого попиту, скорочення їх життєвого циклу, загострення конкуренції та зниження платоспроможності вимагає орієнтації підприємств на індивідуальні потреби споживачів і освоєння новітніх стратегій розвитку виробництва в ланцюгу поставок, які б враховували цю особливість. За допомогою сучасних комунікаційних технологій та гнучких виробничих систем товари споживчого попиту можуть бути адаптовані до потреб індивідуальних споживачів у межах стратегії масової індивідуалізації попиту, де поєднується продуктивність і швидкість масового виробництва з індивідуальними потребами конкретного споживача, його особливостями. Така стратегія потребує гнучкого ланцюга поставок товарів споживчого попиту для раціонального функціонування на ринку, чому сприятиме налагодження маркетинг-логістичного забезпечення ланцюгів поставок товарів споживчого попиту на основі використання концепції масової індивідуалізації попиту в логістичних процесах.

Масова індивідуалізація попиту – це налаштування та персоналізація товарів і послуг для індивідуальних клієнтів за ціною масового виробництва [14]. Як одну із домінуючих стратегій розвитку виробництва та дистрибуції продукції на сучасному ринку, провідні виробники світу використовують масову індивідуалізацію для досягнення таких стратегічних цілей, як задоволення специфічних індивідуальних потреб та вимог споживачів; закріплення становища «лідера галузі»; здобуття переваг відносно конкурентів, що просувають дешеві товари.

Маркетинг-логістичне забезпечення ланцюгів поставок товарів споживчого попиту для убезпечення масової індивідуалізації попиту, як вбачаємо, має складатися із двох етапів, а саме: послідовно долучати маркетингову складову щодо виявлення потреб споживачів шляхом налагодження механізму взаємодії з клієнтами й отримання конкретної інформації та логістичну складову, яка забезпечить гнучкість процесу виробництва шляхом формування логістичних процесів, що виготовляють продукцію відповідно до інформації, отриманої від споживачів.

Концепцію «масової індивідуалізації» можна реалізовувати у діяльності підприємств, умовно розділивши її на шість типів: косметичну; експертну; модульну; адаптивну; сегментовану; сумісну. Відповідно, кожна із стратегій полягає у [14]:

– «косметичної індивідуалізації» – стандартизації товарів чи послуг із зовнішньою зміною самого товару чи упаковки на замовлення споживача за масовою ціною.

– «експертної індивідуалізації» – зміні продукту чи послуги від його нульового етапу до експлуатації з урахуванням інтересів та побажань споживача, це одна із найскладніших стратегій

індивідуалізації, оскільки витрачається час на дослідження потреб окремого споживача і застосування уніфікованих конфігурацій.

– «модульної індивідуалізації» – створенні індивідуального продукту з певних заготовлених частин, де процес виробництва продукту розподілено на модулі, щоб створювати різні фінальні конфігурації.

– «адаптивної індивідуалізації» – виробництві стандартного продукту з багатофункціональними можливостями, які споживач може налаштовувати під свої потреби.

– «сегментованої індивідуалізації» – масовій індивідуалізації на етапі дистрибуції та продажу з пристосуванням товару до потреб споживача шляхом зміни пакування, способу постачання, комплектності тощо.

– «сумісної індивідуалізації» – масовій участі споживачів у проектуванні індивідуалізованих пропозицій цінності «під себе».

Кожна з головних ланок ланцюга поставок товарів споживчого попиту (поставка матеріалів, сировини та напівфабрикатів; збереження продукції і сировини; виробництво товарів; їх розподіл, включаючи відправку товарів зі складу готової продукції; споживання товарів) відрізняються особливостями застосування стратегії. Хоч форма ланцюга поставок залежить від кількості перерахованих ланок, схем організації вантажопотоків, розміру підприємства, концепції управління, яку воно використовує, матеріаломісткості продукції тощо, виходячи з пропозицій щодо застосування типів концепції масової індивідуалізації попиту у ланцюгу поставок [15] доцільно схематично окреслити використання стратегій масової індивідуалізації у ланцюгу поставок товарів споживчого попиту, зважаючи на його особливість стосовно наявності ланок: виробник, гуртівник, роздрібник, кінцевий клієнт (рис. 1) .

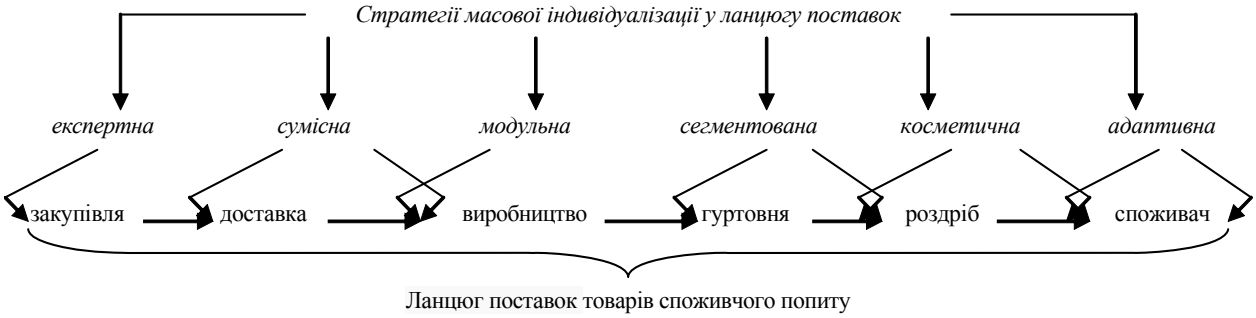


Рис. 1. Стратегії масової індивідуалізації у ланцюгу поставок товарів споживчого попиту [15]

Для створення товарів споживчого попиту відповідно до потреб споживачів, однією із умов є легка доступність для виробництва усіх деталей та матеріалів, що потребує спонтанного ланцюга поставок сировини, зменшення різноманітності деталей і сировини, що досягається спрощенням управління ланцюгами постачання на засадах стандартизації. Остання зменшує кількість деталей виробництва, зводить їх до кількох стандартних деталей, дозволяє знизити витрати та час на закупівлю нових деталей, оскільки вони стандартизовані й кількість їх обмежена. Така виробнича концепція отримала назву «нульовий підхід», суть якого полягає у визначенні мінімального переліку деталей, необхідних для нових розробок та не призначений для ліквідації деталей, які використовуються у існуючих продуктах, за винятком випадку, коли загальні деталі функціонально еквівалентні в усіх аспектах. У цьому випадку нова загальна деталь може слугувати еквівалентом частини або заміною «краще ніж». Загальна деталь з кращої адаптації може бути замінена у виробленому продукті [16].

Масова індивідуалізація передбачає прагнення до креативних дизайнерських проектів та новітніх технологій, необхідність залучення різноманітних товарів до деякого єдиного простору рішень Є низка проблем, з якими можуть зіткнутися підприємства, використовуючи масову індивідуалізацію, зокрема, ускладнюється: бухгалтерський облік через зростання різноманітності товарів; залучення інвестицій у разі масової індивідуалізації, оскільки масове виробництво мало на меті економію від масштабу, що неможливо у разі використання масової індивідуалізації; взаємодія з дилерами та постачальниками [15].

Маркетинг-логістичне забезпечення орієнтоване на те, що ключовими для ланцюгів поставок при масовому виробництві індивідуалізованої продукції є такі специфічні особливості [16]:

– індивідуалізований підхід компаній до створення товарів і послуг відповідають вимогам конкретного споживача;

– модульний дизайн – в світі повного достатку гнучкість стає єдиною конкурентною перевагою, використовуючи стандартизовані модулі при виробництві індивідуалізованої продукції вдається знизити собівартість, зберігши гнучкість та індивідуальний підхід;

– використання у виробництві та логістиці системи «витягуючого» (pulling) типу;

– використання універсального виробничого обладнання, здатного виконувати різні операції, а також переналагодження на інші виробничі операції;

– управління «ланцюжком цінності» (Value Chain Management) – залучення постачальників

розташованих вище по ланцюгу поставок в створення цінності кінцевого продукту, оптимізацію завдань учасників і використання ресурсів партнерів;

– економне виробництво (Lean Production) – скорочення запасів, поряд з оперативним виробництвом і доставкою стають головним джерелом коштів для компаній масової індивідуалізації;

– організація процесів – при масовій індивідуалізації виникає конфлікт за ресурси компанії і ланцюги поставок між різними проектами, спрямованими на задоволення індивідуальних вимог безлічі клієнтів;

– мультипроектне управління – втілення моделі масової індивідуалізації в ланцюзі постачань при виробництві індивідуалізованої продукції, включаючи інфраструктуру мультипроектного управління, використовувані навички та компетенції.

Масова індивідуалізація застосовується в областях маркетингу, виробництва, центрах обробки замовлення і керування ними, з використанням гнучких автоматизованих виробничих систем для виробництва. Ці системи поєднують низьку собівартості масового виробництва з гнучкістю окремих налаштувань, що стало новою конкурентоспроможною стратегією у формуванні ланцюга поставок.

Розуміння реальних потреб і інтересів споживачів і оточуючого середовища, у якому діє підприємство, спонукає до реалізації соціально-відповідальних підходів у маркетингу і цей курс повинен бути усвідомлений і прийнятий на озброєння підприємством у зв'язку з його інтеграцією у різноманітні бізнес-процеси, що супроводжують ланцюги постачань товарів споживчого попиту із залученням третіх сторін, й поділятися ключовими контрагентами (зокрема, постачальниками сировини і матеріалів, гуртовими торговцями тощо).

У цьому зв'язку важливим напрямом вдосконалення маркетинг-логістичного забезпечення ланцюгів поставок товарів споживчого попиту вважаємо спрямування їх формування в контексті дотримання принципів соціально-відповідального маркетингу. Соціально-відповідальним маркетингом називають маркетингову філософію, яка передбачає діяльність компанії у спосіб, який найкращим чином відповідає інтересам суспільства у сьогоденній і довгостроковій перспективі [17]. Його визначають як «процес виявлення та задоволення потреб споживачів з урахуванням потреб усього суспільства в цілому. Соціально-відповідальний маркетинг є практичним вираженням зовнішньої складової концепції соціальної відповідальності бізнесу» [18, с. 118].

Разом з тим, Х. Уолкер і Н. Джонс стверджують, що деякі компанії рухаються у напрямку формування відповідальних ланцюгів постачання і змушені до цього необхідністю відповіді на зовнішні впливи і вимоги постачальників і клієнтів, тоді як інші роблять це в межах самостійно розробленої бізнес-стратегії [19]. Поставивши за мету моделювання підходів до формування відповідального ланцюга постачання, що дозволить вдосконалити або ж трансформувати систему управління відносинами з компаніями-партнерами, Л.В. Козин підкреслює, що «у якості базової цілі формування сталих і відповідальних ланцюгів постачання підприємства можна назвати створення, підтримку і розвиток екологічної, соціальної та економічної ефективності для всіх стейкхолдерів, що залучені до процесу постачання його продуктів і послуг на ринок, у довгостроковій перспективі» [20].

Для спрямування маркетинг-логістичного забезпечення ланцюгів поставок товарів споживчого попиту вважаємо доцільним сприймати соціально-відповідальний маркетинг як концепцію управління маркетингом, засновану на принципах відповідальності перед споживачами та орієнтації на них, маючи за основну мету – задоволення потреб цільових споживачів за умови збереження людських, матеріальних, енергетичних та інших ресурсів, охорони навколишнього середовища [21].

Оскільки маркетинг-логістичне забезпечення нами сприймається перш за все як сприяння ефективній діяльності підприємства через комплекси маркетингу та логістики, саме у відповідності до елементів класичного комплексу «маркетинг-мікс» пропонується упорядкування маркетинг-логістичного забезпечення ланцюгів постачань споживчого попиту на принципах соціально-відповідального маркетингу (табл. 2).

Таким чином, налагодження маркетинг-логістичного забезпечення ланцюгів постачань споживчого попиту на принципах соціально-відповідального маркетингу сприяє тому що, виробники, покупці і постачальники, як учасники і партнери ланцюгів і мереж постачання, можуть більш ефективно просувати ідеї і принципи захисту прав людини і працівника, адекватного реагування на зміни клімату, охорони довкілля, сталого економічного розвитку і етичних ділових практик.

Висновки. На основі вищевикладеного матеріалу можна зробити наступні висновки:

– маркетинг-логістичне забезпечення ланцюгів поставок товарів споживчого попиту орієнтоване на особливості споживчих товарів, враховує неоднозначні підходи до визначення сутності ланцюга поставок як такого та чинники впливу, які спричиняють особливості його формування щодо споживчих товарів, а також переваги «е-ланцюга поставок»;

– налагодження маркетинг-логістичного забезпечення ланцюгів поставок товарів споживчого попиту на принципах соціально-відповідального маркетингу у розрізі комплексу «4Р» посилює значимість соціальної спрямованості споживчих товарів;

– адаптація застосування стратегій масової індивідуалізації до ланцюгів поставок товарів

Таблиця 2

Фрагменти маркетинг-логістичного забезпечення ланцюгів постачань споживчого попиту на принципах соціально-відповідального маркетингу у розрізі елементів комплексу 4Р «маркетинг-мікс»

Елементи комплексу 4Р («маркетинг-мікс»)	Напрями маркетинг-логістичного забезпечення ланцюгів постачань споживчих товарів	Елементи реалізації маркетинг-логістичного забезпечення ланцюгів постачань споживчих товарів стосовно соціально-відповідального маркетингу
Продукт (product)	Прийняття при розробці та виробництві товарів рішень з екологічної безпеки, енергозбереження, скорочення компонентів, які потенційно можуть спричиняти шкоду споживачам або довкіллю	1. побудова системи НДДКР (R&D) на засадах відповідальності перед споживачами і довкіллям; 2. відмова від використання у виробництві екологічно шкідливих елементів; 3. скорочення або відмова від використання непридатних до вторинного використання пакувальних матеріалів.
Ціноутворення (price)	Формування справедливої і етичної стосовно споживачів і партнерів політика ціноутворення	1) формування ціни продукції для споживачів, яка об'єктивно відображає екологічний і соціальний компоненти її вартості; 2) встановлення справедливих по відношенню до партнерів і споживачів націнок та знижок
Вибір каналів збуту, місць продажу (place)	Організація збуту продукції із врахуванням інтересів споживачів	розробка програм співпраці із дистриб'юторами щодо льного дотримання принципів соціальної відповідальності; перехід до безпечних технологій транспортування і збуту одукції; співпраця із місцями продажу для організації айкращого обслуговування клієнтів; підвищення фаховості обслуговування клієнтів; максимально можливе зниження рівня використання нспортних засобів з огляду на забруднення ними довкілля; використання безпечних технологій збуту;
Просування продукту на ринку (promotion)	Формування етичної та відповідальної програми просування продукції на ринку	– максимально повне інформування споживачів про склад і інші характеристики продукції, застереження про можливі наслідки в результаті використання; – надання повної і об'єктивної інформації на упаковці товару і у товаросупровідних документах; – проведення етичних кампаній з реклами, PR і пабліситі; – фахове консультування споживачів щодо особливостей продукції.

споживчого попиту з врахуванням його особливостей відповідає умові його орієнтації на індивідуальні потреби споживачів, персоналізації товарів за ціною масового виробництва.

Література

1. Ковальчук С. В. Исследование состояния маркетинг-логистического обеспечения деятельности машиностроительных предприятий / С. В. Ковальчук // Сборник научных статей преподавателей и аспирантов с иностранным участием ; под ред. В. Т. Денисова. – Саратов : ИЦ «Наука», 2012. – С. 52–56.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга : учебник для вузов / Ф. Котлер, Г. Армстронг. – [9-е изд. ; пер. с англ.] – М. : Вильямс, 2003. – 1200 с.
3. Уэбстер Ф. Основы промышленного маркетинга / Ф.Уэбстер ; пер. с англ. В.Г. Быстрова, М.В. Ткаченко. – М.: Издат. дом Гребенникова, 2005. – 416 с.
4. Коупленд Т. Стоимость компаний – оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер ; под ред. Т. Коупленда ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 569 с.]
5. Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга: отвечает Филип Котлер / Ф. Котлер ; пер. с англ. О. Литвиновой. – М. : Олимп-Бизнес, 2006. – 224с.
6. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок / М. Кристофер ; под. общ. ред. В. С.Лукинского – СПб : Питер, 2004. – 316 с.
7. Сток Дж. Р. Стратегическое управление логистикой / Дж. Р. Сток, Д. М. Ламберт ; [пер. с 4-го англ. изд.]. – М. : ИНФРА-М, 2005, XXXII. – 797 с.
8. Сергеев В. И. Еще раз к вопросу о терминологии в логистике и управлении цепями поставок / В. И. Сергеев // Логистика и управление цепями поставок. – 2006. – № 5. – С. 6–18.
9. Колодізєва Т.О. Визначення ланцюгів поставок та їхня роль у підвищенні ефективності логістичної діяльності підприємств / Т. О. Колодізєва // Проблеми економіки. – 2015. – № 2. – С. 133–139.
10. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок / Уотерс Д. ; [пер. с англ.]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 503 с.
11. Попов А.І. Аспекти управління ланцюгами поставок у діяльності підприємств харчової промисловості / А.І. Попов // Наук. ін. Нац. ун-ту харч. технологій. – 2008. – № 27. – С. 95–97.

12. Чухрай Н.І. Формування ланцюга поставок: питання теорії і практики : монографія / Н.І. Чухрай, О.Б. Гірна. – Львів : Інтелект-Захід, 2007. – 232 с.

13. Якимишин Л.Я. Електронні ланцюги поставок товарів повсякденного попиту / Л.Я. Якимишин // Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя. – 2011. – № 706. – С. 193–197.

14. Гліненко Л.К. Стратегії кастомізації як інструмент стійкого розвитку бізнесу / Л.К. Гліненко // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 4. Т. 1. – С. 104–113.

15. Красуляк М. М. Місце і роль масової індивідуалізації в управлінні логістичними процесами [Електронний ресурс] / М. М. Красуляк // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 767. – С. 33–38. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_767_7.

16. Малыгин Д.С. Специфические особенности цепей поставок при массовом производстве индивидуализированной продукции / Д.С. Малыгин // Логистика – евразийский мост : материалы 10-й Междунар. научн.-практ. конф. (14–16 мая 2015 г., Красноярск) / Краснояр. гос. аграрн. ун-т. – Красноярск, 2015. – С. 162–166.

17. Socially responsible marketing: From Wikipedia, the free encyclopedia. URL: http://en.wikipedia.org/wiki/Socially_responsible_marketing

18. Зеленко О.О. Соціально-відповідальний маркетинг як невідємна складова соціальної відповідальності бізнесу / О.Зеленко // Економічний простір. – 2009. – № 19. – С. 118–123.

19. Walker, H. Sustainable Supply Chain Management Across the UK Private Sector / H. Walker, N. Jones // Supply Chain Management: An International Journal. – 2012. – Vol. 17, № 1. – P. 15–28. – doi:10.1108/13598541211212177

20. Козин Л. В. Формування ланцюгів постачання на засадах соціально-відповідального маркетингу і сталого розвитку / Л. В. Козин // Технологический аудит и резервы производства. – 2016. – № 2(5). – С. 14–19. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tatrv_2016_2(5)

21. Соціально-відповідальний маркетинг. Відповідальна реклама [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sdamzavas.net/2-54182.html

Надійшла 13.05.2017; стаття прорецензована редакційною колегією

УДК 339.1:658.8

ФЕДОРОВА Н. Є.
Херсонський національний технічний університет

ІНТЕГРОВАНА КОМУНІКАЦІЙНА МОДЕЛЬ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ

В статті проведено аналіз наборів стратегічних рішень кожного з елементів комплексу маркетингу компанії з точки зору їх комунікаційного аспекту. Виокремлено ключові параметри складових «маркетинг-міксу» важливі для формування комплексу маркетингових комунікацій. Запропоновано інтегровану комунікаційну модель комплексу маркетингу компанії.

Ключові слова: комплекс маркетинг (маркетинг-мікс), товар-мікс, ціна-мікс, розподіл-мікс, просування-мікс, маркетингові комунікації.

FEDOROVA N. E.
Kherson National Technical University

INTEGRATED COMMUNICATIONAL MODEL OF THE MARKETING MIX

The aim of the article is the analysis of the set of strategic decisions of the marketing mix elements according to the communicative aspect and the selection of the key parameters of the "marketing mix" components, which are important in the process of the formation of the complex of marketing communications. The integrated communication model of "marketing mix" of the company is proposed. It shows that every element plays its own important role in building of the company's marketing communications. So it is necessary to control the correlation of the "product's", "price's" and "place's" communications with the overall communication strategy of the company.

Key words: marketing mix, product mix, price mix, place mix, promotion mix, marketing communications.

Постановка проблеми. В умовах появи та динамічного розвитку інноваційних каналів та засобів комунікації, збільшенням обсягів та доступності інформації грамотно побудований комплекс маркетингових комунікацій стає запорукою довгострокової лояльності споживачів до бренду, утримання власної частки ринку та забезпечення відповідного рівня конкурентоспроможності підприємства. Однак, ціль не може бути досягнуто при використанні лише певного набору інструментів просування товару, необхідне усвідомлення менеджментом компанії того, що всі вихідні потоки інформації від підприємства повинні бути узгоджені між собою та нести єдину ідею для цільової аудиторії, що і викликає потребу в інтегрованості комплексу маркетингових комунікацій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження ролі елементів «товар», «ціна» та «розподіл» у процесі формування комплексу маркетингових комунікацій компанії відображено у роботах зарубіжних авторів: Ф. Котлера, Бж. Бернета, С. Мориарті, Ф. Уебстера, Т. Дункана, а також вітчизняних науковців: М.А. Окландера, І.Л. Литовченко, М.І. Ботушана та інших. Однак, поглибленого вивчення потребують саме ключові елементи наборів стратегічних рішень щодо кожної складової комплексу маркетингу та їх систематизація у комплексну модель.

Мета – аналіз наборів стратегічних рішень кожного з елементів комплексу маркетингу з точки зору їх комунікаційного аспекту та виокремлення таких ключових параметрів, що є важливими для формування комплексу маркетингових комунікацій компанії.

Виклад основного матеріалу. Класичний комплекс маркетингу («маркетинг-мікс») складається з 4 елементів: товар (англ. «product»), ціна (англ. «price»), розподіл (англ. «place»), просування (англ. «promotion»). Кожен з цих елементів визначається набором параметрів і фактично має комплекс власних стратегічних рішень («товар-мікс», «ціна-мікс», «розподіл-мікс», «просування-мікс»). При цьому, кожен елемент «маркетинг-міксу» здатен розповсюджувати маркетингові звернення. Дизайн товару несе в собі повідомлення про його якість, вартість товару говорить про його реальну цінність, а статус магазину, в якому продається продукція компанії, характеризує її можливі переваги та недоліки для споживача [1, с. 44].

Ф. Уебстер щодо цього підкреслив: «Ефективна маркетингова стратегія складається з субстратегій стосовно продукту, ціни, стимулювання збуту і дистрибуції, які узгоджуються один з одним і забезпечують синергетичний ефект, тобто потенціал цілого перевищує сумарний потенціал частин» [2, с.33].

Для координованого використання елементів комплексу маркетингу в якості засобів маркетингових комунікацій необхідно виділити ті їх характеристики, що є найважливішими в процесі створення комплексу маркетингових комунікацій.

Системоутворюючим елементом класичного комплексу маркетингу є товар (англ. «product»). Поняттям «товар» Ф. Котлер визначає все те, що може задовольнити потребу та пропонується ринку с метою залучення уваги, придбання, використання чи споживання. Під категорію «товар» підпадають фізичні об'єкти, послуги, місця, організації та ідеї [3, с.48]. Цей елемент комплексу маркетингу має такі важливі характеристики: різновид згідно класифікації, номенклатура, якість, дизайн, назва, упакування, розмір, післяпродажне обслуговування, гарантія, можливість повернення [4, с.29].

Для ефективного управління маркетинговими зверненнями, поширення яких пов'язане з особливостями товару, менеджерам відділу комунікацій слід бути безпосередньо залученими до процесу

виробництва всіх видів продукції. Взаємодія повинна починатися на ранніх етапах розроблення товару і тривати протягом усього періоду його виробництва і реалізації. Необхідно також оцінювати, як тип товару впливає на маркетингові комунікаційні стратегії фірми. Крім того, важливо попередньо проаналізувати стадії життєвого циклу товару і планувати стратегічні складові товару-мікс.

Для визначення типу товару використовують його класифікацію. Існує два основних підходи до класифікації товару: за його внутрішньою природою (виріб – печиво, автомобіль, пральний порошок, телефон тощо; послуга – освіта, страхування, послуги перукарні, пральні, послуги з перевезень тощо; ідея – про пожертвування в доброчинний фонд, участь в програмах утилізації використаних виробів тощо) і за типом ринку, на якому він продається (товари споживчого чи промислового ринку).

При розповсюдженні маркетингових звернень важливо також враховувати матеріальні та нематеріальні характеристики товару. До матеріальних характеристик належать розмір, колір, упаковка, смак, надійність; до нематеріальних – стиль, якість, імідж, престиж тощо. При розробці стратегії маркетингових звернень важливо надати привабливий образ невиразним матеріальним параметрами і зробити більш чіткими і конкретними недостатньо певні та очевидні нематеріальні параметри [1, с.47].

На вибір маркетингових комунікацій впливає також життєвий цикл товару. Відомо, що у своєму життєвому циклі товар проходить 4 стадії: впровадження, зростання, зрілість та спад, кожна з яких вимагає своїх засобів маркетингових комунікацій. Різні товари мають різну тривалість життєвого циклу в цілому та кожної з його стадій окремо. Крім того, не всі товари обов'язково проходять через усі чотири етапи існування. Вибір маркетингових комунікацій в певній мірі залежить від поточної фази життєвого циклу товару, так як для кожної його фази можуть бути використані різні способи встановлення контакту зі споживачем. У багатьох випадках образ товару, вперше виведеного на ринок, будується на незвичних ідеях, особливих характеристиках або нових способах його застосування, тобто на тих інноваціях, які представляють цінність для споживача. Програма маркетингових комунікацій покликана стимулювати головним чином первинний попит [1, с.49]. Саме тому на етапі впровадження найбільш ефективними є масова інформаційна реклама в ЗМІ та мережі Інтернет й зв’язки з громадськістю, за якими йде персональний продаж, а стимулювання збуту (апробування товару) дозволяє прискорити проникнення товару на ринок [5, с.57].

По мірі того, як товар вступає в стадію зростання, його положення на ринку стає більш міцним. Протягом стадії росту товару фірми зберігають обсяг витрат на маркетингові комунікації на колишньому рівні або навіть підвищують їх для того, щоб успішніше боротися з конкурентами і завойовувати нових клієнтів. Метою рекламної кампанії стає не інформування про новий товар, а створення прихильності до торговельної марки та забезпечення здійснення повторних покупок.

З появою на ринку нових конкурентів та розширенням можливостей вибору у споживачів ефективність всіх засобів комунікації знижується через те, що зростання попиту забезпечується, перш за все, розповсюдженням інформації про товар у вигляді усних відгуків споживачів [4, с.400]. Також змінюється роль персональних продажів. Виробники повинні налагоджувати більш тісні зв’язки з дистриб’юторами, адже кращі місця на полицях магазинів починають користуватися підвищеним попитом, а роздрібні торговці укладають угоди з різними постачальниками. У споживачів з'являються більш широкі можливості вибору, що підвищує роль таких методів стимулювання збуту як знижки, купони та додаткові гарантії.

При настанні стадії зрілості обсяги продажів можуть збільшуватися, хоча темпи зростання будуть знижуватися, а прибуток фірми, можливо, почне скорочуватися. З часом стає все важче виявити ті важливі характеристики товару, які можуть бути ефективно підкреслені за допомогою маркетингових комунікацій. По суті, всі конкуренти володіють тепер технологіями, які дозволяють їм успішно змагатися один з одним і створювати такі види продукції, які з точки зору споживачів будуть вважатися взаємозамінними. При цьому єдиною відмінністю може стати імідж товару, розповсюджуваний за допомогою маркетингових комунікацій. Він може допомогти зміцненню ринкової позиції торгової марки. На стадії зрілості товару фірми-виробники продовжують боротися за збереження зв'язків з дистриб'юторами і за отримання кращого місця для своєї продукції на торговельних полицях магазинів. Крім того, ще більша частина їхнього бюджету починає витрачатися на укладення торговельних угод і стимулювання продажів. Ця переорієнтація на першочергове задоволення не споживачів, а підприємств роздрібної торгівлі відбувається або тому, що у споживачів вже виробилась прихильність торговій марці і подальші зусилля в цьому напрямку не принесуть відчутних результатів.

Товар входить у стадію спаду свого життєвого циклу, коли він починає стикатися з активною конкуренцією з боку продукції інших фірм або коли відбуваються серйозні ринкові зміни, що спричиняють зниження попиту з боку споживачів. По мірі того як обсяги реалізації товару зменшуються, бюджет маркетингових комунікацій і витрати на організацію продажів також скорочуються[1, с.50-51]. На етапі спаду використовуються переважно заходи стимулювання збуту; вплив реклами й зв’язків з громадськістю знижується, торговельні представники приділяють товару мінімум уваги [4, с.400].

На рис. 1 представлено пріоритетність вибору засобів маркетингових комунікацій в залежності від стадії ЖЦТ.

Для кожного товару, незалежно від того, на якій стадії життєвого циклу він знаходиться, фахівці з маркетингу повинні приймати окремі стратегічні рішення. Ключові проблеми «товар-міксу» включають в

себе питання проектування, дизайну, розробки характерних особливостей товару, вибору упаковки, створення торгової марки та організації заходів підтримки нової продукції. У компаніях, основою діяльності яких є принципи сучасного маркетингу, дослідні та конструкторські роботи повинні узгоджуватись із завданнями маркетингу для того, щоб визначити потреби ринку і параметри товарів, які будуть особливо привабливими для потенційних споживачів [1, с.51].

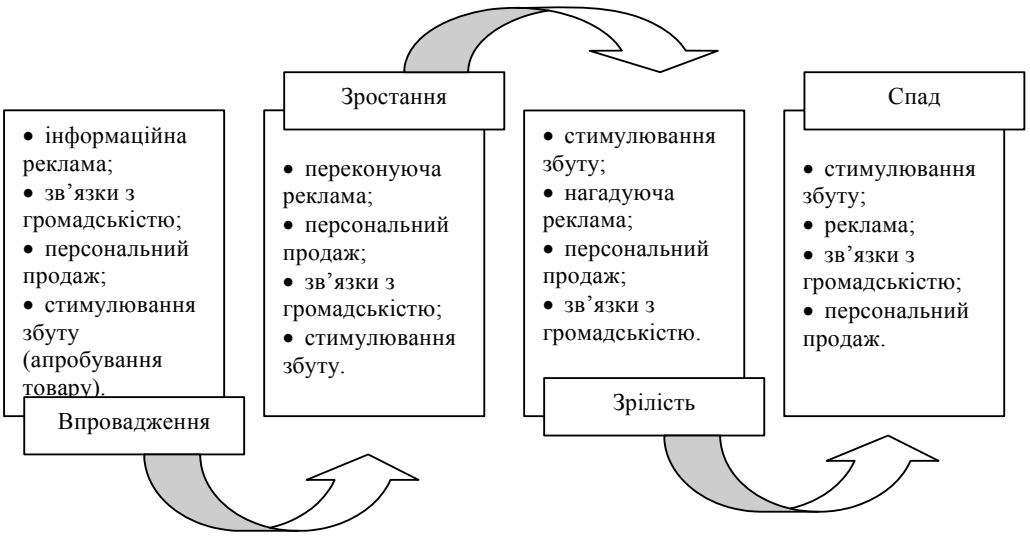


Рис. 1. Вибір засобів маркетингових комунікацій в залежності від стадій ЖЦТ

Менеджери з маркетингових комунікацій уважно вивчають товари і послуги, щоб краще представляти ті їх характеристики, про які слід обов'язково проінформувати потенційних споживачів. Основними характеристиками виробу є його форма, колір, розмір, вага, фактура і матеріал, з якого він виготовлений. До характеристик послуги належать також її якість, створюване нею фізичне середовище та люди, які її надають. Ці характеристики створюють неповторні особливості і привабливі риси послуги, які можуть використовуватися в маркетингових комунікаціях.

Упаковка є одним з провідних інструментів «товар-міксу» у процесі формування маркетингових комунікацій. Вона виконує три функції: функціональну, інформаційну та функцію переконання покупців. З точки зору функціональності упаковка забезпечує зручність і надійність зберігання. Інформаційна функція реалізується за рахунок наведення на упаковці відомостей про основні інгредієнти продукту, інструкції щодо його вживання, вказівки ціни, а також інших даних, які можуть зацікавити покупця. Упаковка також виконує функцію переконання споживачів, якщо вона містить спеціальні пропозиції, інформацію про конкурс для покупців, відомості про нагороди, одержані товаром на міжнародних виставках. Невід'ємним атрибутом упаковки є знак торговельної марки, яка створює імідж, а іноді і престиж компанії-виробника. Американська асоціація маркетингу визначає торговельну марку як назву, термін, знак, символ, малюнок або їх поєднання, призначені для ідентифікації товарів або послуг продавця або групи продавців і їх диференціації від товарів або послуг конкурентів [4, с.251].

З огляду на вищезазначене, можна зробити висновок, що важливими елементами «товар-міксу», які є носіями інформації для процесу розроблення маркетингових звернень є: належність до певного класу у класифікації товару, стадія життєвого циклу та стратегічні компоненти «товар-міксу» (проект, основні характеристики, упаковка і торговельна марка).

Другим елементом класичного комплексу маркетингу компанії є «ціна» (англ. «price»), а набір стратегічних рішень компанії щодо її встановлення – «ціна-мікс». Він представляє собою інструмент маркетингу, що формує ціну продукції для кінцевого споживача. До цього елемента належать: ціни для кінцевого споживача, для оптового та роздрібного торговця, позиціонування товару, знижки й умови платежу, умови видачі кредиту, прайс-лист тощо [4, с.48].

Ціна являє собою грошове вираження вартості товару. Проте для кожного з учасників угоди ціна має різний зміст. Так, для продавця вона складається із загальної суми витрат і очікуваного граничного прибутку. Для покупця ціна товару визначається її рівнем у минулому, очікуваними тенденціями зміни, ціною аналогічної продукції у конкурентів (або вартістю товарів-замінників), а також ризиком купівлі і потребою в її здійсненні. Вартість товару є одним з найважливіших елементів «маркетинг-міксу», який допомагає споживачеві визначити реальну цінність товару.

Маркетингові комунікації повинні відображати ціну з точки зору інтересів покупців, причому всі елементи цінового маркетингового звернення повинні бути узгоджені між собою. Ціна, що є занадто високою для товару з даною якістю або для даного каналу розподілу, несе в собі суперечливу інформацію, яка дезорієнтує потенційних покупців. У той же час занадто низька для даного «маркетинг-міксу» ціна також несе покупцям взаємовиключні відомості про товар, що продається.

Для уникнення даного непорозуміння компанії використовують такі цінові стратегії, які дозволяють зберегти конкурентоспроможність, сформувати ставлення споживачів до своєї продукції і забезпечити відмінність між торговими марками. По-перше, фірма зберігає свою конкурентоспроможність, якщо продає аналогічний за основним властивостям товар за нижчою ціною. Якщо продавці вирішують використовувати вартість товару в якості зброї у боротьбі з конкурентами, то за допомогою комунікаційних інструментів вони повинні показати покупцеві, як їх ціна співвідноситься з цінами, запропонованими іншими фірмами. Крім того, ціна може використовуватись і для протидії проникненню на ринок нових конкурентів. Якщо ж маркетингові комунікації неадекватно відображають зв'язок між вартістю товару або послуги і їх якістю, то цінова стратегія може потерпіти невдачу.

По-друге, ціна допомагає сформувати ставлення до товару. Щоб забезпечити ефективність маркетингової комунікації, необхідно досягти в ній узгодженості між інформацією про ціну товару та способом її відображення. Наприклад, предмети розкоші повинні коштувати досить дорого, щоб таким чином підкреслювалася їх унікальність та висока якість. Тому організація розпродажу або оголошення про знижки на товари преміум-класу може підірвати елітний імідж цієї продукції.

По-третє, висока ціна нерідко супроводжується потужною рекламою, яка допомагає виділити дану торговельну марку серед інших. Тому прагнення до індивідуалізації торговельної марки дорогих товарів виправдовує встановлення на них високих цін. Досвідчені фахівці зі збуту індивідуалізують торговельну марку тільки в тому випадку, якщо вони точно знають, як вона сприймається споживачами, як споживачі сприймають встановлену на неї ціну і її можливе зниження або збільшення, а також – як вони ставляться до ціни на аналогічний товар конкурентів.

Інформація про ціну товару, можливо, є найбільш важливою частиною маркетингового звернення, що передається споживачеві. Для поширення цієї інформації використовується реклама, упаковка, купони і спеціальні друковані матеріали, що розповсюджуються в місцях продажів. Реклама, у якій ціна виступає в якості основного елемента «маркетинг-міксу», називається рекламою ціни. Такий тип реклами часто використовується в супермаркетах, оскільки їх відвідувачі зазвичай розглядають вартість в якості вирішального аргументу на користь вибору того чи іншого товару.

Інформація про ціну нерідко є ключовим фактором мотивації поведінки споживачів. Надання знижок або пільгових купонів є способами коригування ціни, покликаними активізувати покупки. Крім того, останнім часом при продажу товарів як споживчого, так і виробничого призначення став широко використовуватися так званий метод ціни комплекту, коли покупцеві пропонується придбати кілька однотипних або взаємодоповнюючих виробів за більш низькою ціною, ніж при їх роздільній купівлі [1, с. 61-62].

Отже, важливими елементами «ціна-міксу», що несуть інформацію для процесу розроблення маркетингових звернень є: цінова стратегія, наявність знижок або надбавок, позиціонування товару, узгодженість розміру ціни та інших елементів комплексу маркетингу тощо.

Наступним елементом комплексу маркетингу компанії є розподіл/місце продажу (англ. «place»). «Розподіл-мікс» представляє собою набір інструментів маркетингу, направлений на формування способів раціонального переміщення товарів від виробника до безпосереднього споживача продукції. До нього можуть бути включені такі елементи: канали розподілу, охоплення ринку, дилерська підтримка, щільність мережі збуту, час від оформлення до постачання, управління товарними запасами, транспорт тощо [4, с. 48].

Всі товари, незалежно від того, є вони виробами або послугами, мають канали розподілу, за яким вони доставляються споживачам. Фахівці відділів компанії, відповідальні за планування маркетингових комунікацій, повинні правильно оцінювати інформаційні потреби і комунікаційні можливості каналів розподілу товарів.

Компанії повинні постійно стежити за тим, як канали розподілу товарів сприяють поширенню маркетингових звернень. Наприклад, імідж підприємства роздрібної торгівлі може впливати на імідж торговельної марки як позитивно, так і негативно. При цьому імідж магазину залежить від ставлення покупців до використовуваної цим магазином комунікаційної стратегії, рівня обслуговування, наявності комфортного середовища для відвідувачів, організації торговельних площ, інтер'єру і екстер'єру будівлі, ввічливості і кваліфікації персоналу та асортименту товарів [1, с.57].

Такі елементи «маркетинг-міксу» як способи розповсюдження товару та комунікації стають нерозривними. В деяких випадках, зокрема при використанні прямого маркетингу, поширення товарів і комунікаційна діяльність абсолютно тотожні [6, с.4]. Наприклад, продаж за каталогами одночасно служить і для покупки товарів, і для інформації про них, оскільки містить в собі перелік пропонованих виробів, їх короткий опис і відомості про ціни. Однак, традиційні посередники каналу розподілу товарів, такі як оптові та роздрібні торговці, як і раніше залишаються основними продавцями товару споживачам.

Оптові торговці зазвичай діють як «передавальний механізм» і не мають справи з кінцевим споживачем продукції. Щодо комплексу маркетингових комунікацій, то для оптових торговців найбільш важливим його елементом є особисті продажі: за деякими оцінками, на них припадає від 80 до 90% загальної суми бюджету комунікаційної діяльності компаній. Оптові торговці використовують і інші методи встановлення маркетингових контактів, наприклад, продаж по поштових замовленнях, рекламу в спеціалізованих виданнях, випуск каталогів, організацію торгово-промислових виставок. Однак ці методи

покликані лише забезпечити підтримку зусиль торгових агентів. Наприклад, торгово-промислові виставки зазвичай є первинним джерелом встановлення ділових відносин з партнером по бізнесу.

Роздрібні торговці купують товар у оптовиків або виробників і потім продають його безпосередньо кінцевому споживачеві. Без існування роздрібних торговців багато виробників продукції не змогли б встановити вигідні для себе контакти з покупцями. Роздрібні торговці, порівняно з оптовими, використовують більш різноманітні види маркетингових комунікацій.

Незалежно від масштабів діяльності, кожен роздрібний торговець при розробці комунікаційної стратегії повинен дати відповідь на кілька важливих питань.

По-перше, який вид товарів він збирається продавати? Якщо товар буде таким самим, як і у найближчих конкурентів, а його єдиною відмінною особливістю, яку можна буде виділити при проведенні рекламної кампанії, стане ціна, тоді доречно використовувати купони, розповсюджувані безпосередньо в магазині.

По-друге, на який ринок збирається орієнтуватися роздрібний торговець? Якщо цільовий ринок не критичний до ціни товару і вимагає, в першу чергу, забезпечення його високої якості, то в цьому випадку роздрібний торговець використовує рекламу, особисті продажі і організовує спеціальні демонстрації товару в місцях його реалізації. Навпаки, якщо цільовий ринок чутливий до ціни, то слід використовувати такі комунікаційні стратегії, які підкреслюють привабливу вартість продукції і стимулюють її збут (спеціальні пропозиції, знижки, купони).

По-третє, чи збирається виробник допомагати роздрібному торговцю в рекламуванні товару? Подібна практика фінансової або технічної підтримки роздрібної торгівлі отримала назву спільної реклами. У разі надання такої підтримки рекламна кампанія може проводитися в більш широких масштабах і на більш високому професійному рівні [1, с.58-59].

Отже, набір стратегічних рішень «розподіл-мікс» має такі важливі елементи для розроблення маркетингових комунікацій компанії: канал розподілу, його імідж та зручність для покупців, набір маркетингових комунікацій, які використовують посередники, дилерська підтримка, щільність мережі збуту.

Ключовим елементом комплексу маркетингу, який відповідає за створення та реалізацію ефективних комунікацій між виробником та споживачем, є «просування» (англ. «promotion»). Цей елемент являється інструментом маркетингу, що направлений на стимулювання попиту на продукцію виробника на цільовому ринку. До набору стратегічних рішень елементу «просування-мікс» можна віднести вибір між традиційними засобами (стимулювання збуту, реклама, зв'язки з громадськістю, персональний продаж, прямий маркетинг) та інноваційними (провокаційний маркетинг, флеш-моб, агресивний маркетинг, партизанський маркетинг, маркетинг подій, мобільний маркетинг, віртуальний маркетинг, арома-маркетинг тощо), або їх комбінацією, що безпосередньо залежить від рішень, які були попередньо прийняті компанією в рамках інших елементів комплексу маркетингу.

Рис. 2. Інтегрована комунікаційна модель комплексу маркетингу

Узагальнено набори стратегічних рішень щодо кожного елементу комплексу маркетингу, які відіграють ключову роль у процесі розроблення та реалізації маркетингових комунікацій компанії можна об'єднати у інтегровану комунікаційну модель (рис. 2).

Висновки. З огляду на вищезазначене можна зробити висновок, що кожен з елементів комплексу маркетингу несе власну важливу інформацію для розроблення комплексу маркетингових комунікацій компанії. Отже, компанія повинна ретельно стежити за тим, щоб поширювані маркетингові звернення елементів «маркетинг-міксу» не суперечили загальній комунікаційній стратегії. Для досягнення маркетингових цілей компанії на ринку спеціалісти з маркетингу повинні об'єднати їх таким чином, щоб забезпечувати узгодженість розповсюджуваних ними маркетингових комунікацій.

Література

1. Бернет Дж. Маркетинговые коммуникации: интегрированный поход / Дж. Бернет, С. Мориарти ; [пер. с англ. ; под ред. С. Г. Божук]. – СПб : Питер, 2001. – 864 с.

2. Уэбстер Ф. Основы промышленного маркетинга / Ф. Уєбстер ; [пер. с англ. В.Г. Быстров, М.В. Ткаченко]. – М. : Издательский Дом Гребенникова, 2005. – 416 с.

3. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер ; [пер. с англ. изд-ва «Прогресс»]. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2007. – 656 с.

4. Kotler, F. Marketing management / F. Kotler. – Prentice Hall, Inc., 2006. – 464 p.

5. Окландер М.А. Маркетингові комунікації промислових підприємств в умовах інформаційної економіки : монографія / М.А. Окландер, І.Л. Литовченко, М.І. Ботушан. – Одеса : Астропринт, 2011. – 232 с.

6. Duncan T. The Concept and Process of Integrated Marketing Communication / T. Duncan // IMC Research Journal. – 1995. – № 3. – P. 3–10.

Надійшла 07.05.2017; рецензент: д. е. н. Наумова Л. М.

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

УДК 911:33:[338.48+656.02](477.43)

ДОЛИНСЬКА О. О.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ТРАНСПОРТНА КОМУНІКАТИВНІСТЬ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

На сьогоднішній день транспортні комунікації виступають одним з допоміжних факторів розвитку туризму у містах. Це відбувається за рахунок доступності туристичних об'єктів для населення. Комунікації стимулюють додатковий розвиток туризму, збільшуючи кількість туристів, посилюючи економічні зв'язки, зменшуючи час на подолання відстаней, підвищують розвиток зовнішньоекономічної діяльності. На сучасному етапі економічного розвитку роль транспортних комунікацій набуває все більшого значення. Хмельницька область належить до невеликих областей України. Проте має великий природо-ресурсний та історико-культурний потенціал для розвитку туристичної галузі. Провідне місце серед видів транспорту за величиною перевезень у Хмельницькій області займає автомобільний. Хмельницький сьогодні є важливим залізничним транспортним вузлом та має сполучення з європейською залізничною мережею. Авіаційний транспорт не виконує важливої ролі у області, проте у перспективі моє виконувати головну роль. Найвищий та високий індекс транспортної комунікативності характерний для Хмельницького, Шепетівського, Кам'янець-Подільського та Старокостянтинівського району. Саму у цих районах найбільша кількість туристів за рік. Найнижчий індекс транспортної комунікативності в Теофіпольському та Новоушицькому районах. Розвиток транспорту та туризму тісно взаємопов'язані та частково впливають один на одного. Ці світові тенденції стосуються і Хмельницької області зокрема. Розвиток транспорту Хмельницької області має позитивний вплив на розвиток туризму області. Розвиток транспортної мережі є додатковим стимулом для туристів, роблячи відпочинок більш комфортним Так само і туристичні потоки та надходження капіталу до бюджету впливають на розвиток транспортної мережі та інфаструктури.

Ключові слова: комунікативність Хмельницької області, транспортний фактор, взаємозв'язок транспорту та туризму, транспортний комплекс Хмельниччини.

DOLYNSKA O. O.
Kyiv Taras Shevchenko National University

TRANSPORT COMMUNICATION AS A DEVELOPMENT FACTOR OF KHMELNYTSKYI REGION TOURISM

Nowadays, transport communications are one of the main factors of tourism development in cities. This is due to the accessibility of tourist facilities for the population. Communications stimulate: the turism development, increasing the number of tourists, strengthening economic ties, reducing the time to cover the distance, its promote the development of foreign economic activities. At the present stage of economic development, the role of transport communications is becoming increasingly important. The transport sector of the economy has a significant impact on the development of all industries, service sector, living conditions and human activities. Transport accessibility is one of the defining attendance objects of recreational appointment. Khmelnytska oblast belongs to small regions of Ukraine. However, it has great natural resources, historical and cultural potential for tourism development. Automobile transport has a leading role among the different kinds of transport according the volume of transportation. Khmelnitsky is an important railway transportation hub and has connections with European railway network. Air transport does not performs an important role in the region, but in the future may play the leading role. The highest index of transport communication is typical for Khmelnytskyi, Shepetivka, Kamianets-Podilskyi and Starokonstantinovsky areas. It is in these areas the tourism industry is highly developed. The lowest index of transport connectivity is typical for Teofipol and Novoushitsky areas. The development of transport and tourism are closely interrelated. These global trends characterize also and Khmelnitsky region. The transport development of Khmelnytskyi region affects to the region tourism development. Also, the tourism affects to the transport development.

Key words: Khmelnytskyi region communication, the transport factor, the relationship between transport and tourism, regional transport complex.

Вступ. Актуальність теми. Комунікації є основою опорного каркасу території та виконують головну роль в об'єднанні населених пунктів. Саме комунікації допомагають долати відстані та економити час під час пересування. На сьогоднішній день, саме комунікації виступають одним з додаткових факторів розвитку туризму у містах. Це відбувається за рахунок доступності туристичних об'єктів для населення. Комунікації стимулюють розвиток туризму, збільшуючи кількість туристів, посилюючи економічні зв'язки, зменшуючи час на подолання відстаней, підвищують розвиток зовнішньоекономічної діяльності. На сучасному етапі економічного розвитку роль транспортних комунікацій набуває все більшого значення. Багато вчених вважають, що розвинена мережа транспорту формує своєрідну властивість простору – комунікативність середовища. Ті туристичні об'єкти, які розташовані в місцевості з високим рівнем розвитку транспорту та зв'язку отримують додатковий економічний ефект, що слугує розвитком цих туристичних об'єктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження рівня транспортної комунікативності є у роботах С. І. Іщука, О. В. Гладкого, К. В. Мезенцева, Ю. М. Палехи. Транспортний фактор описується у працях вітчизняних і зарубіжних географів, зокрема в роботах М. М. Баранського, М. М. Колосовського, І.

В. Нікольського, М. К. Вебера. Взаємозв'язок між туризмом та розвитком транспортної мережі у своїх роботах досліджували О. Ю. Бордун, О. В. Дзюбинська, А. В. Дзюбинський, М. В. Смаль та інші.

Формування цілей статті. Постановка завдання. Метою даного дослідження є висвітлення взаємозв'язку та залежності розвитку туризму та рівня комунікативності території. А завданням дослідження є розрахунок та визначення індексу комунікативності для районів Хмельницької області. Розкрити важливість ролі транспортного фактору для розвитку туризму. Проаналізувати рівень комунікативності районів Хмельницької області.

Виклад основного матеріалу. Транспорт – галузь господарства, яка має значний вплив на розвиток усіх галузей виробництва, невиробничої сфери, на умови життя і діяльності людей. На сьогоднішній день транспорт є невід'ємною частиною нашого життя. Під час планування свого відпочинку, подорожі для туриста одним із факторів є транспортна доступність відпочинку. Саме тому фактор транспорту є важливий у туризмі, бо рівень розвитку транспортної інфраструктури визначає транспортну доступність до населених пунктів та туристичних об'єктів, формує просторову зв'язаність території, зумовлюючи ступінь соціально-економічного розвитку регіону. На сучасному етапі розвитку туризму головним аспект функціонування рекреаційних територій є створення комфортних умов перебування під час відпочинку. Тому виникає потреба у відповідному облаштуванні даних місць інфраструктурними комплексами. Ефективність ведення господарсько-рекреаційної діяльності на рекреаційних територіях пов'язане з використанням природно-рекреаційних ресурсів та елементів благоустрою (інженерно-технічне облаштування, соціально-побутова інфраструктура) та шляхів сполучення. Транспортна доступність є однією з визначальних показників відвідуваності об'єктів рекреаційного призначення [1].

Хмельницька область належить до невеликих областей України. Проте має великий природо-ресурсний та історико-культурний потенціал для розвитку туристичної галузі. Населення області на 1 січня 2016 року налічувало 1,4 млн. осіб. Центром регіону є м. Хмельницький. Туристичним центром регіону є м. Кам'янець-Подільський. Хмельниччина межує з Тернопільською, Рівненською, Житомирською, Вінницькою і Чернівецькою областями. Вони мають, здебільшого, агропромисловий розвиток без значного промислового і паливно-ресурсного потенціалу. Це сусідство сприяє розширенню зв'язків з цими регіонами, в тому числі і в галузі рекреації та туризму. Хмельницька область поділяється на 20 адміністративних районів, різних за площею, чисельністю населення, кількістю поселень, соціально-економічним розвитком тощо [2]. Туристичний потенціал області має такі головні складові:

1) мальовнича природа – Дністер, Товтри, ліси та озера півночі області;

2) мінеральні води типу Нафтуся, Миргородська, радонова;

3) пам'ятки історії та архітектури – Кам'янець-Подільський, Меджибіж, Самчики, Сутківці, Старокостянтинів, Ізяслав, Зіньків;

4) мережа санаторіїв, де можна оздоровитись та полікуватись.

Важливе геополітичне значення має розташування Хмельницької області на транспортних шляхах, що зв'язують основні промислові райони України (Столичний, Харківський, Придніпров'я, Донбас) і Росії, а також чорноморські порти із західноукраїнськими областями та країнами Центральної і Західної Європи. З півночі на південь область перетинають залізниця і автошляхи, які дають вихід на Білорусь та країни Балтії, Молдову і країни Південно-Східної Європи [8].

Транспортні послуги є одними з видів послуг в туризмі і, відповідно, невід'ємною частиною туристичних послуг. Для перевезення туристів під час подорожі можуть бути використані різні види транспорту: авіаційний, автомобільний, залізничний, водний. Кожен з них має певні особливості щодо умов використання в туристських перевезеннях, що відіб'ється на організаційних умовах туру і, насамкінець, на якості туристичних послуг.

Провідне місце серед видів транспорту за величиною перевезень у Хмельницькій області займає автомобільний. Експлуатаційна довжина автомобільних шляхів складає понад 7 тисяч кілометрів. Через область проходять міжнародна автомобільна дорога Стрий – Тернопіль – Кіровоград – Знам'янка (через Вінницю) та національна автомобільна дорога Житомир – Чернівці. Найважливіші магістралі перетинають область з заходу на схід (Тернопіль – Підволочиськ – Хмельницький – Летичів – Вінниця) і з півночі на південь (Шепетівка – Хмельницький – Кам'янець-Подільський – Чернівці). Вони забезпечують міжобласні і внутрішньобласні зв'язки. Крім того, перевезення в межах області здійснюються автомобільними дорогами обласного значення. Серед них найважливішими є: Кам'янець-Подільський – Чемерівці – Сатанів – Хмельницький; Скала-Подільська – Дунаївці – Нова Ушиця; Острог – Славута – Полонне; Хмельницький – Старокостянтинів – Старий Остропіль та ін. Автомобільний транспорт має найважливіше значення для розвитку туризму в області [6].

Хмельницький сьогодні є важливим залізничним транспортним вузлом та має сполучення з європейською залізничною мережею. Займає важливе місце у вантажо- і пасажироперевезеннях і у внутрішньообласних і транзитних. Область розташована в зоні діяльності Південно-Західної залізниці, на її території функціонує понад 45 залізничних станцій. Найбільшими залізничними вузлами в області є станції Шепетівка та Гречани, яка розташована у Хмельницькому. Обласний центр має зручне залізничне сполучення з європейськими столицями: Прагою, Братиславою, Варшавою, Будапештом, Белградом,

Москвою. Довжина залізниць в області – 740 км, а щільність залізничної мережі становить 35 км на 1 тис.км2 території (по Україні – 37,6 км). Найбільша щільність залізниць – в центральній і північній частинах області, найменша – в південній. Найважливіші залізниці Київ – Хмельницький – Львів і Київ – Козятин – Шепетівка – Здолбунів (електрифікована) перетинають область зі сходу на захід, а Шепетівка – Хмельницький – Кам'янець-Подільський – Чернівці – із півночі на південь. Залізничний транспорт має важливе значення для розвитку туризму в області. Важливу роль для розвитку туризму має зручне залізничне сполучення між Хмельницьким та Києвом, Львовом, Чернівцями та більшість обласних центрів України [7].

Авіаційний транспорт використовується для перевезень пасажирів. Хмельницький мав сполучення з Києвом, Львовом, Вінницею, Одесою, Сімферополем та іншими містами. Хмельницький аеропорт мав можливості забезпечувати виконання міжнародних авіаперевезень. Тут діє пункт пропуску через державний кордон України, проте сьогодні він практично не працює. На сьогоднішній день аеропорт тимчасово не працює. Тому авіаційний транспорт в області не виконує важливої ролі у розвитку туризму, проте у перспективі моє виконувати головну роль.

Важливою складовою транспортної інфраструктури є саме індекс комунікативності, який дозволяє найкраще та найточніше описати рівень розвитку транспортної доступності [5].

Для того щоб оцінити рівень комунікативності районів Хмельницької області, нами було зібрано якісні та кількісні характеристики розвитку транспортних магістралей у розрізі адміністративних районів Хмельницької області. Ми визначили кількість доцентрових залізничних магістралей різної пропускної здатності (вузькоколійні, одноколійні, двоколійні, трьохколійні), кількість залізничних станцій різного типу (лінійні, вузлові, пасажирські, дільничні), автомагістралей (місцеві, територіальні, регіональні, магістральні), аеропортів (міжнародних, внутрішньодержавних). До кожного варіанту комунікації на основі попередніх досліджень та власних розрахунків, було введено поправочні коефіцієнти, які враховують значимість транспортної системи, пропускну здатність, інтенсивність зв’язків.

Індекс комунікативності розраховувався за наступною формулою:

$$I_k = \sum_{i=1}^{n} 0{,}05x + 0{,}1x_1 + 0{,}2x_2 + 0{,}3x_3 + 0{,}1y + 0{,}2y_1 + 0{,}3y_2 + 0{,}5y_3 +$$
$$+ \sum_{j=1}^{m} 0{,}6z_1 + 1{,}0z_2 + 0{,}5k_1 + 1{,}0k_2 + 0{,}1t + 0.2t_1 + 0{,}3t_2$$

де I_k – індекс комунікативності певного населеного пункту n – загальна кількість лінійних транспортних об’єктів певного населеного пункту (річкові та залізничні вокзали, автовокзали, морські порти, аеропорти); i – лінійні транспортні об’єкти (автомобільні дороги, залізничні магістралі), що проходять через населений пункт або замикаються чи починаються в ньому; m – загальна кількість точкових транспортних об’єктів певного населеного пункту; x – вузькоколійні залізниці; x_1 – одноколійні залізниці; x_2 – двоколійні залізниці; x_3 – трьохколійні залізниці; y – місцеві автошляхи; y_1 – територіальні автошлях; y_2 – регіональні автошляхи; y_3 – магістральні автошляхи; z_1 – річкові порти; z_2 – морські порти; k_1 – внутрішньодержавні аеропорти; k_2 – міжнародні аеропорти; t – лінійні залізничні станції; t_1 – проміжні та вузлові залізничні станції; t_2 – пасажирські, дільничні залізничні станції. До кожного показника *x, y, z, k, t* введено поправочні коефіцієнти, які враховують характер та інтенсивність зв’язків, пропускну здатність шляхів сполучення і дають змогу врахувати вагу кожного з коефіцієнтів. Варто зазначити, що даний індекс в районах може змінюватися [6]. В результаті ми отримали індекс комунікативності усіх районів Хмельницької області, що відображено на рис. 1.

Проаналізувавши отримані результати ми бачимо, що найвищий та високий індекс транспортної комунікативності характерний для Хмельницького, Шепетівського, Кам’янець-Подільського та Старокостянтинівського району. Саму у цих районах найкраще розвинута туристична галузь. Проте у Городоцькому, Летичівському районах, де є багато цікавих туристичних об’єктів, індекс транспортної комунікативності низький, що не дозволяє цим ресурсам розвиватися. Звичайно це не єдиний стримуючий фактор, проте його роль суттєва [2].

Село Жванець, що знаходиться в Кам'янець-Подільському районі, є знаним туристичним об’єктом. Село увійшло в історію завдяки відомій битві полків Богдана Хмельницького з польським військом у роки національно-визвольної війни XVII ст. Про ті часи нагадують залишки фортеці. Крім того, цей населений пункт лежить на міжнародній трасі Васьковичі-Порубне і граничить з Чернівецькою областю, і це слугує додатковим стимулом для його туристичного розвитку. Село включено у кілька екскурсійних маршрутів.

Найнижчий індекс транспортної комунікативності в Теофіпольському та Новоушицькому районах.

Волочиський район індекс комунікативності = 6,3

Городоцький район індекс комунікативності = 4,2

Чемеровецький район індекс комунікативності = 5,1

Теофіпільський район індекс комунікативності = 2,0

Деражнянський район індекс комунікативності = 4,6

Летичівський район індекс комунікативності = 4,1

Старосинявський район індекс комунікативності = 2,7

Новоушицький район індекс комунікативності = 2,0

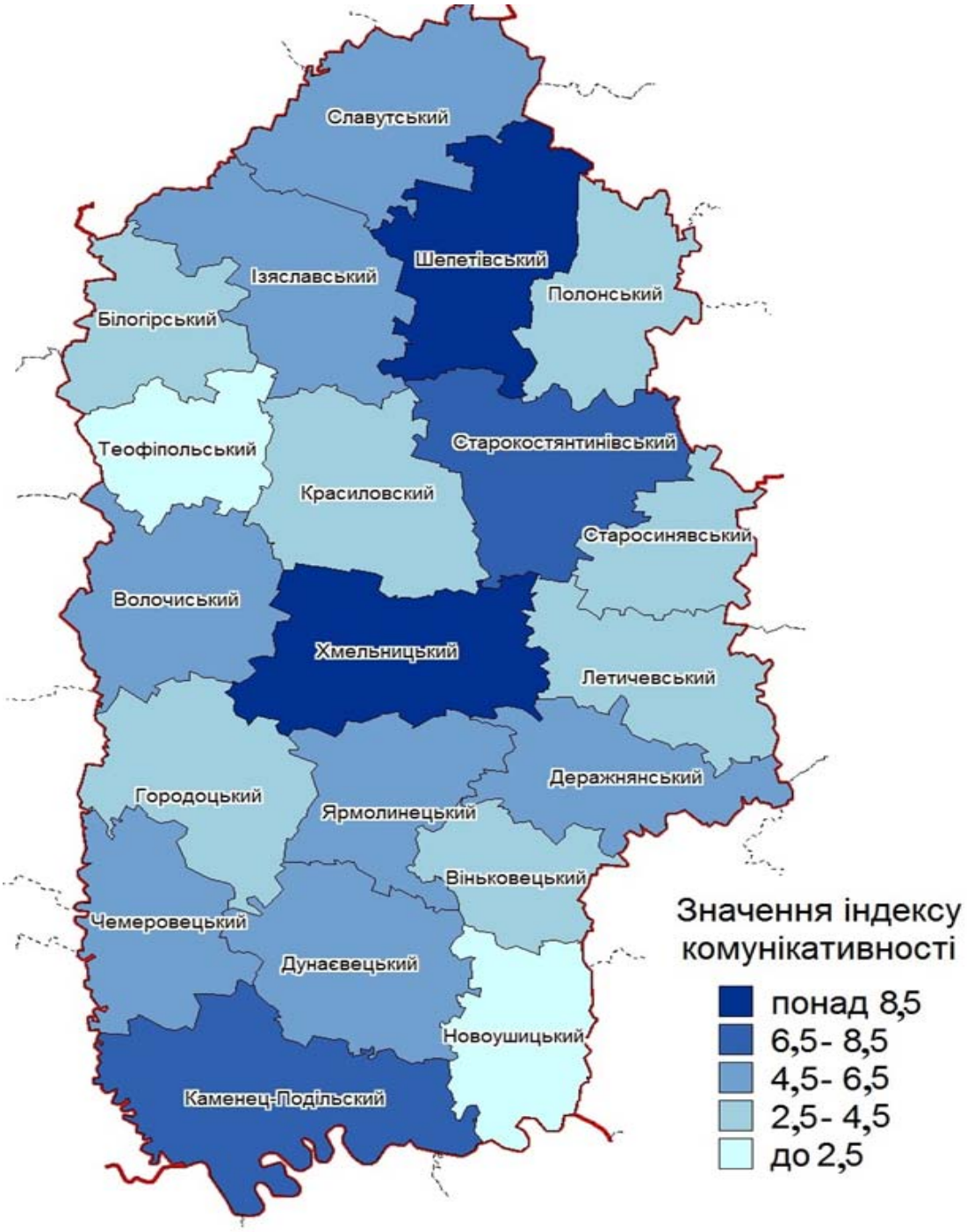


Рис. 1. Індекс комунікативності за адміністративними районами Хмельницької області

Славутський район індекс комунікативності = 5,6
Шепетівський район індекс комунікативності = 9,0
Полонський район індекс комунікативності = 4,2
Ізяславський район індекс комунікативності = 5,4
Білогірський район індекс комунікативності = 3,1
Хмельницький район індекс комунікативності = 8,5
Старокостянтинівський район індекс комунікативності = 8,1
Дунаєвецький район індекс комунікативності = 4,6
Ярмолинецький район індекс комунікативності = 4,5
Віньковецький район індекс комунікативності = 2,5
Кам'янець-Подільський район індекс комунікативності = 6,7
Красилівський район індекс комунікативності = 4,4

Розвиток транспорту і туризму − тісно пов’язаний і взаємозумовлений процес. Загальноприйнятим є факт, що сучасний туризм досягнув значного рівня розвитку багато в чому завдяки використанню

транспорту. Саме розвиток автомобільного і авіаційного видів транспорту зробили великий вплив на розвиток туризму, прискоривши його розвиток [3].

Розвиток транспорту та туризму тісно взаємопов'язані та слугують додатковими стимулами розвитку. Ці світові тенденції стосуються і Хмельницької області зокрема. Розвиток транспортної мережі Хмельницької області має додатковий вплив на розвиток туризму області.

1) Розвиток транспортної мережі збільшує можливості подорожуючих

2) Туризм перебуває в сильній залежності від стану і функціонування транспортної системи, адже на сьогоднішній день все більш важливим є швидкість та комфорт пересування туристів.

3) Удосконалення якості пасажирських транспортних перевезень (швидкості, безпеки, комфорту, економічності) позитивно впливає на розвиток туризму

4) Розвиток туризму збільшує пасажиропотік. Адже туризм вважається одним з головних факторів, які визначають попит на пасажирські перевезення

5) Туризм не зважаючи на економічні кризи являється галуззю економіки з позитивною динамікою. Тому, коли туризм розвивається, збільшуються надходження від туристичної подорожі, це є стимулом для роботи пасажирського транспорту [8].

Висновки і перспективи подальшого розвитку. Транспорт є однією з галузей індустрії туризму. Розвиток транспорту і туризму − тісно пов'язаний і взаємозалежний процес. У Хмельницькій області транспорт розвинутий добре. Присутні майже всі його види. Було прораховано індекс комунікативності районів області. Хмельницький, Шепетівський, Кам'янець-Подільський та Старокостянтинівський райони мають високий індекс комунікативності. Завдяки транспортній доступності саме міста з найвищим індексом комунікативності будуть своєрідними центрами притягання туристів. Хмельниччина є одним з перспективніших туристичних регіонів України. Необхідною умовою для ефективного розвитку туризму є покращення надання існуючих туристичних послуг та впровадження нових, покращення інфраструктури, зокрема транспортної та вдосконалення системи інформаційного-рекламного забезпечення.

Література

1. Герасименко В. Г. Організація транспортних подорожей і перевезень туристів / В.Г. Герасименко, А.В. Замкова. – Харків : Бурун Книга, 2011. – 112 с.

2. Гільбер Т.Г. Рідний край – Хмельничинна : посібник / Т.Г. Гільберг, І.М. Шоробура, О.О. Долинська. – Хмельницький : Цюпак, 2013. – 172 с.

3. Гладкий О. В. Менеджмент регіонального розвитку : навчальний посібник / О. В. Гладкий. – К. : ВЦ «Академія», 2013. – 248 с.

4. Іщук С. І. Розміщення продуктивних сил і територіальна організація виробництва : навчальний посібник для вузів / С. І. Іщук . – Київ : Видавець Паливода А.В., 2002. – 260 с.

5. Іщук С. І. Сучасні методи суспільно географічних досліджень та їх гносеологічне значення / С. І. Іщук, О. В. Гладкий // Економічна та соціальна географія : науковий збірник / Київський нац. унт ім. Т. Шевченка. – К., 2011. – Вип. 1 (62). – С. 1723.

6. Економіко-географічні аспекти формування вартості територій населених пунктів : наукове видання / Ю.М. Палеха. – К. : Профі, 2006. – 324 с.

7. Семенко Б. В. Комунікативність як фактор розвитку міст України / Б.В. Семенко // Економічна та соціальна географія : зб. наук. пр. / Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – К. : Знання, 2014. – Вип. 1(69) – С. 283–290.

8. Школа І.М. Менеджмент туристичної індустрії : навчальний посібник / за ред. І.М. Школи. – Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2003. – 662 с.

Надійшла 07.05.2017; рецензент: д. е. н. Васильківський Д. М.

УДК 658.586

ВАСИЛЬЦІВ Т. Г., МАКСИМЮК С. О.
Львівський торговельно-економічний університет
КЕРНИЦЬКИЙ І. С.
SGGW, Варшава, Польща

СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті розглянуто особливості формування системи економічної безпеки суб'єктів господарювання, досліджено та здійснено класифікацію елементів системи економічної безпеки підприємств, оцінено вплив загроз на інформаційну безпеку суб'єктів господарювання та надано рекомендації щодо запобігання загрозам підприємств в економічній сфері.

Ключові слова: економічна безпека, суб'єкт господарювання, елементи економічної безпеки, інформаційна безпека.

VASYLTSIV T. G., MAKSUMIYK S. O.
University of Trade and Economics
KERNYTSKYY I. S.
Warsaw University of Life Sciences WULS (SGGW)

THE MAIN CHARACTERISTICS AND WAYS OF FORMATION OF THE ECONOMIC SECURITY SYSTEM OF THE ENTITIES

In this article the concept of economic security entities, its goals and functional goals. Formulated value system of economic safety entities and the peculiarities of its formation, purpose and principles of creation. The authors found that the system of economic security each entity is an individual, its fullness and effectiveness depend on the state of the current legal framework, the volume of logistical and financial resources allocated for these purposes, from understanding the importance of each employee security business and - the experience and efficiency of service managers to ensure economic security. Investigated and the classification system elements of economic security entities. The ways of development of information security of data subjects. Also highlighted legal, software and technical and organizational security threat to economic entities assessed their impact on information security, and developed a series of recommendations to prevent such threats every business in the economic sphere.

Keywords: economic security entity, the elements of economic security, informational safety.

Постановка проблеми

Актуальність дослідження визначається високою актуальністю та своєчасністю постановки проблеми адаптації вітчизняних суб'єктів господарювання до умов ринкового середовища, нестабільністю зовнішнього середовища і поглибленням внутрішніх загроз, що призводить до зниження рівня економічної безпеки (ЕБ) підприємств в Україні, від рівня якої залежать кінцеві результати їх господарювання, фінансовий стан та конкурентоспроможність.

Діяльність багатьох суб'єктів господарювання характеризується нестабільністю динаміки розвитку і потребує швидкої адаптації до сучасних умов господарювання. Кожен суб'єкт господарювання повинен підпорядковуватися законам розвитку і виживання, обліку невизначеності і нестійкості економічного середовища, кон'юнктури споживчого ринку тощо. Однак, навіть, адаптуючи ці фактори до реалій сучасного бізнесу, неможливо досягти ідеально безпечного середовища комерційної діяльності, тому доцільно розглядати економічну безпеку як стан, за якого мінімізується негативний вплив внутрішніх і зовнішніх загроз на діяльність та економічний результат підприємства. Все це зумовлює необхідність формування і управління системою економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Істотний внесок у дослідження теоретичних та прикладних аспектів системи ЕБ суб'єктів господарювання внесли такі відомі вітчизняні науковці, як Браіловський М. М., Дорошко В. О., Чирков Д. В., Шелест М. Е., Ортинський В. Л., Живко З. Б., Копитко М. І. Проте, слід зауважити, що існує низка питань, що стосуються науково-методичного висвітлення сутності та характеристик напрямів формування системи економічної безпеки суб'єктів господарювання, які й досі залишаються невирішеними.

Виокремлення невирішених аспектів загальної проблеми

Аналіз наукової літератури із зазначеної проблематики свідчить про те, що окремі питання, пов'язані з визначенням системи економічної безпеки та захисту її структурних елементів, досліджено недостатньо. Саме тому, визначення нових наукових підходів щодо проблем реалізації системи ЕБ суб'єктів господарювання (СГ) потребує додаткового дослідження.

Формування цілей статті

Метою статті є висвітлення поняття, завдань та цілей системи економічної безпеки і розроблення рекомендацій щодо захисту її функціональних елементів.

Виклад основного матеріалу дослідження

Економічна безпека СГ – це стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації

і технологій, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантовано найефективніше їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам.

Головною метою ЕБ СГ є гарантування їх стабільного і максимально ефективного функціонування та високий потенціал розвитку підприємств у майбутньому.

Для досягнення сформованої мети ЕБ СГ доцільно виокремити такі функціональні цілі як:

• забезпечення високої фінансової ефективності роботи і фінансової стійкості та незалежності підприємства;

• забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу;

• досягнення високої ефективності менеджменту оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством;

• мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;

• забезпечення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу належної ефективності корпоративних науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР);

• якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;

• забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства.

Для досягнення поставленої мети та цілей на СГ створюється система економічної безпеки (СЕБ), яка являє собою сукупність внутрішніх і зовнішніх суб'єктів забезпечення ЕБ, всіх її власних ресурсів, зокрема організаційно-адміністративних, інтелектуальних, правових, матеріально-технічних і фінансових, які використовуються або можуть бути використані для комплексної протидії зовнішнім і внутрішнім небезпекам та загрозам для стабільної роботи і розвитку підприємства [1].

Система економічної безпеки кожного СГ є індивідуальною, її наповненість і дієвість залежать від чинної в державі законодавчої бази, від обсягу матеріально-технічних і фінансових ресурсів, призначених на ці цілі, від розуміння кожним з працівників важливості гарантування безпеки бізнесу, а також від досвіду та оперативності роботи керівників служб забезпечення ЕБ підприємств [2].

Головне завдання СЕБ СГ – передбачення і випередження можливих загроз, які призводять до кризового стану, а також, проведення антикризового управління, яке спрямоване на виведення підприємства з кризового стану; мінімізація зовнішніх і внутрішніх загроз економічному стану суб'єкта підприємництва, зокрема, його фінансовим, матеріальним, інформаційним, кадровим ресурсам на основі розробленого комплексу заходів економіко-правового і організаційного характеру [3].

В основу функціонування СЕБ закладено певні принципи, серед яких основними є:

1. Системність, згідно з якою під час організації ЕБ немає "важливих" та "неважливих" елементів. Небезпека, як рідина, проникає в економічну систему через кожну невелику щілину.

2. Обґрунтованість, обмеженість ресурсів захисту, як і всіх інших економічних ресурсів, вимагає глибокого науково-технічного обґрунтування рішень щодо забезпечення економічної безпеки.

3. Достатність. Вибирати потрібно такі засоби економічного захисту, які є достатніми, щоб протидіяти небезпеці. Водночас не потрібно витрачати зайві кошти. Щоразу, коли вирішується питання захисту від безпосередньої загрози, суб'єкт вибирає модель поведінки щодо небезпеки з огляду примус, протидію, стримування і узгодження. Вибір конкретної моделі визначається рівнем небезпеки.

4. Гнучкість – це здатність суб'єкта економічної діяльності швидко міняти модель забезпечення безпеки залежно від характеру та динаміки розвитку небезпеки.

5. Своєчасність. Суб'єкт ЕБ повинен мати відпрацьовані моделі захисту щодо рівня розвитку небезпеки і своєчасно застосовувати їх у поєднанні з моніторингом до конкретного стану небезпеки.

6. Бажання захищатися. Не завжди окремі суб'єкти економічної діяльності бажають захищати власні економічні об'єкти. Насамперед, це притаманне злочинним елементам у структурах менеджменту або проявляється в небажанні захищати загальну структуру її окремими складовими частинами. Це наслідок суперечностей між окремими структурами економічних систем, незбалансованості систем власності та влади між центральними і периферійними, інституційними та виконавчими елементами системи.

7. Уміння захищатися. Бажання захищатися має доповнюватися умінням.

Система забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання залежно від структури власності, конкретних умов (масштабів фінансово-господарської діяльності, обсягів виробництва, територіальних особливостей, кадрового потенціалу тощо) повинна мати збалансований бюджет забезпечення, опираючись на який, вона буде зможе якісно виконувати свої завдання, а також нормативно-правове забезпечення, зокрема, діяльність служб організації, засоби, методи, нормативні документи, що визначають статус СЕБ та вимоги, які є обов'язковими в рамках сфери її дії [4]. Основні елементи СЕБ підприємства подано на рисунку 1.

Умовно всі елементи системи економічної безпеки можна розмежувати на ті, що передбачають фізичні способи запобігання загрозам, та ті, що базуються на інформаційних способах запобігання загрозам.

Рис. 1. Елементи системи економічної безпеки суб'єктів господарювання

Отже, для досягнення ефективності СЕБ доцільно визначити шляхи розроблення системи інформаційної безпеки (ІБ) СГ.

У постіндустріальному суспільстві, інформація, що стосується усіх напрямків діяльності підприємства, стає найціннішим і найдорожчим ресурсом, а проблеми інформаційної безпеки – складнішими і практично значущішими. ІБ є однією із складових частин економічної безпеки, яка формує дієву модель захищеності підприємства [5].

Створення ефективної системи ІБ є неможливим без чіткого визначення загроз інформації, що охороняється.

Основними загрозами ІБ є: її розголошення, витік і несанкціонований доступ до її джерел. З урахуванням викладеного вище, доцільно розглянути питання пов'язані з передумовами неправомірного оволодіння конфіденційною інформацією. Наші дослідження показали, що існують такі види загроз інформаційної безпеки [6]:

– розголошення (зайва балакучість співробітників) – 32 %;

– несанкціонований доступ шляхом підкупу і схиляння до співробітництва з боку конкурентів і злочинних угруповань – 24 %;

– відсутність на фірмі належного контролю і жорстких умов забезпечення інформаційної безпеки – 14 %;

– традиційний обмін виробничим досвідом – 12 %;

– безконтрольне використання інформаційних систем – 10 %;

– наявність передумов виникнення серед співробітників конфліктних ситуацій – 8 %.

Для попередження цих загроз, суб'єктам господарювання необхідно розробляти та впроваджувати у практику діяльності СГ методи: правові, програмно-технічні та організаційні [7].

Ми вважаємо, що актуальними правовими методами для діяльності СГ є обов'язковий запис в засновницьких та організаційних документах, у контрактах, що укладаються із співробітниками, в посадових інструкціях, положень та зобов'язань щодо захисту відомостей, що складають таємницю підприємства та його партнерів, формулювання і доведення до відома всіх співробітників підприємства механізму правової відповідальності за розголошення конфіденційних відомостей. До правового елементу системи захисту можна зараховувати страхування цінної інформації від різних ризиків. До них належать чинні в країні закони, укази, положення, інструкції та інші нормативні акти, які регламентують правила поводження з інформацією обмеженого використання і відповідальність за їх порушення та перешкоджають несанкціонованому використанню інформації і є стримуючим фактором для потенційних порушників.

Програмно-технічні методи, на нашу думку, необхідно реалізовувати за допомогою засобів програмного та апаратного забезпечення. Технічні методи захисту ІБ передбачають використання засобів програмно-технічного характеру, спрямованих, передусім, на обмеження доступу користувача, який працює з інформаційними системами підприємства, до тих інформаційних ресурсів, звертатися до яких він не має права. З таких засобів ми рекомендуємо використовувати:

• міжмережеві екрани (Firewall) — для блокування атак із зовнішнього середовища (Cisco PIX Firewall, Symantec Enterprise FirewallTM, Contivity Secure Gateway і Alteon Switched Firewall від компанії Nortel Networks). Вони управляють проходженням мереженого трафіка відповідно до правил (policies) безпеки. Як правило, міжмережеві екрани встановлюються на вході мережі й розділяють внутрішні (часткові) і зовнішні (загального доступу) мережі;

• системи виявлення вторгнень (IDS – Intrusion Detection System) — для виявлення спроб несанкціонованого доступу як ззовні, так і усередині мережі, захисту від атак типу "відмова в обслуговуванні" (Cisco Secure IDS, Intruder Alert і NetProwler від компанії Symantec). Використовуючи спеціальні механізми, системи виявлення вторгнень здатні запобігати шкідливим діям, що дозволяє значно знизити час простою в результаті атаки й витрати на підтримку працездатності мережі;

• засоби створення віртуальних приватних мереж (VPN – Virtual Private Network) — для організації захищених каналів передачі даних через незахищене середовище (Symantec Enterprise VPN, Cisco IOS VPN, Cisco VPN concentrator). Віртуальні приватні мережі забезпечують прозоре для користувача з'єднання локальних мереж, зберігаючи при цьому конфіденційність і цілісність інформації шляхом її динамічного шифрування.

Важливим також є захист периметра ІБ суб'єкта господарювання; для його охорони необхідно створити:

• системи охоронної й пожежної сигналізації;

• системи цифрового відеоспостереження;

• системи контролю й керування доступом.

Захист інформації від її витоку технічними каналами зв'язку на підприємстві можна забезпечити такими засобами та заходами:

• використанням екранованого кабелю й прокладкою проводів і кабелів в екранованих конструкціях;

• установкою на лініях зв'язку високочастотних фільтрів;

• побудовою екранованих приміщень («капсул»);

• використанням екранованого устаткування;

• установкою активних систем зашумлення.

Вище було відзначено, що значна кількість конфіденційної інформації виходить за межі підприємства від самих працівників, тому суб'єкту господарювання доцільно впровадити такий організаційний захід як "Акт про нерозголошення інформації", який затверджує керівник підприємства. Ми пропонуємо внести до такого акту наступні пункти:

1. Співробітникам забороняється розголошувати загальні відомості комерційного характеру:

1.1. Загальні дані про СГ, її слабкі та сильні сторони.

1.2. Детальний опис структури, організації та ефективності служби безпеки на СГ.

1.3. Дані про постачальників і клієнтів.

1.4. Дані про ринки і способи збуту.

1.5. Умови, нюанси і методика фінансової діяльності.

1.6. Технологічні і промислові секрети.

1.7. Перелік заходів, здійснених СГ щодо своїх конкурентів.

1.8. Дані про справжніх і потенційних партнерів СГ, з метою перевірки їх на можливу співпрацю.

1.9. Інформація про час і маршрути перевезення вантажів та місце їх зберігання.

1.10. Виявлення уразливих ланок серед співробітників, тобто виявлення осіб, перспективних для вербування шляхом підкупу чи шантажу.

1.11.Зв'язки, можливості і ресурси керівництва компанії.

1.12. Виявлення кола постійних відвідувачів.

1.13. Інші відомості комерційного характеру.

2. Співробітникам забороняється розголошувати відомості особистого характеру:

2.1. Джерела і розмір доходів (свій і будь-кого із співробітників).

2.2. Уклад особистого життя керівництва організації і членів їх сімей.

2.3. Розклад і адреси ділових та особистих зустрічей керівництва.

2.4. Розмір фінансових ресурсів.

2.5. Інформацію про слабкості і людські пристрасті будь-кого із співробітників.

2.6. Згубні пристрасті і шкідливі звички співробітників.

2.7. Способи і маршрути пересування.

2.8. Інформація про місця зберігання грошей і цінностей.

2.9. Реальне місце проживання.

2.10. ІТ-безпеку.

3. Співробітникам, які мають доступ до інформаційної бази даних забороняється:

3.1. Пускати за свій комп'ютер осіб, непрацюючих у цій організації (зокрема і близьких родичів) і співробітників, право доступу, яких до інформаційних ресурсів обмежено.

3.2. Виносити інформацію з організації на будь-яких видах носіїв (зокрема передавати по електронній пошті), а також передавати особам, непрацюючим у цій організації, або доступ яких до цієї інформації обмежений.

3.3. Не допускати наявності вільних мережевих дротів у коридорах і місцях без відеоспостереження (тому що є можливість підключення ноутбука тощо).

3.4. Усім працівникам, які мають доступ до мережевих ресурсів, категорично забороняється розголошувати свій пароль (якщо він є).

3.5. Обмежити доступ всього персоналу до інформаційних ресурсів керівника та головного бухгалтера організації.

3.6. Як захист від комп'ютерних вірусів необхідно встановити на всіх комп'ютерах організації антивірусні програми з періодичним оновленням вірусної бази.

Забезпечення інформаційної безпеки повинно носити системний характер, тобто різні засоби захисту: правові, програмно-технічні та організаційні повинні використовувалися одночасно і під єдиним управлінням.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Питання безпеки повинні завжди стояти на першому місці на будь-якому підприємстві. Економічна безпека – поняття багатогранне, вона охоплює багато функціональних складових, за умови дотримання яких забезпечується продуктивне функціонування підприємства.

Для забезпечення стабільного та ефективного функціонування СГ система економічної безпеки повинна бути розроблена відповідно до його специфіки, сфери діяльності та фінансових можливостей. ЕБ розробляють, враховуючи реальні та потенційно можливі небезпеки і загрози для діяльності СГ, а також з огляду на специфіку діяльності та особливості самого підприємства, тобто існуючих у нього можливостей і прагнень створити систему економічної безпеки високого рівня.

Нами було визначено, що складові СЕБ можна умовно поділити на фізичні та інформаційні, а оскільки інформаційна безпека підприємств набуває актуальності та щораз більшої важливості, нами було запропоновано систему забезпечення інформаційної безпеки, яка повинна використовувати правові, програмно-технічні та організаційні методи. Серед правових методів ми вважаємо за необхідне, створити механізм правової відповідальності за розголошення конфіденційних відомостей у всіх сферах ведення документації, а також рекомендуємо керівництву закладу застрахувати цінну, на їхню думку, інформацію.

Програмно-технічні методи повинні реалізовуватися за рахунок впровадження на підприємстві сучасної моделі користування комунікаційними системами мережевого захисту інформації, до складу яких входять мережеві екрани, системи виявлення вторгнень, засоби створення віртуальних приватних мереж.

Стосовно організаційних методів, пропонується впровадити “Акт про нерозголошення інформації”, з яким повинні бути ознайомлені “під особистий підпис” усі працівники підприємства.

Література

1. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : навч. посібник для студ. вищ. навч. закл. / [В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, З. Б. Живко та ін.]. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.

2. Степаненко А. В. Оцінка економічної безпеки України та її регіонів / А. В. Степаненко, М. І. Герасимов // Регіональна економіка. – 2002. – № 2. – С. 39–54.

3. Худолій Л. М. Складові економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності / Л. М. Худолій // Ефективна економіка. – 2011. – № 1.

4. Економіка підприємства : підручник / за ред. С. Ф. Покропивного. – К. : КНЕУ, 1999.

5. Браіловський М. М. Захист економічної інформації : навч. посіб. / М. М. Браіловський, В. О. Дорошко, Д. В. Чирков, М. Е. Шелест ; за ред. проф. В. О. Хорошка. – К. : НАУ, 2002. – 78 с.

6. Колодюк А. В. Теоретичне обгрунтування поняття та виникнення інформаційного суспільства / А. В. Колодюк // Борисфен. – 2004. – № II. – С. 18–19.

7. Шаповал О. В. Розробка національних стратегій інформаційного розвитку – пріоритет сучасності О.В. Шаповал // Нова парадигма. – К., 2004. – Вип. 38. – С. 166–172.

Надійшла 15.05.2017; рецензент: д. е. н. Флейчук М. І.

УДК 502.131:551.58(479.24)

МУРАДЛЫ ЭЛЬДАР ВИДАДИ
Институт географии имени Г.А. Алиева, Джалилабадский филиал Азербайджанского педагогического университета

ИЗМЕНЕНИЯ В КЛИМАТЕ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ АЗЕРБАЙДЖАНА

Во время исследований в нашей республике было выявлено 7 эоплейстоцентных и 13 плейстоцентных климатических изменений. В то время как в начале периода эоплейстоцена среднегодовая температура составляла 10–14°С, то в конце периода температура снизилась до 12°С. Колебания климата в плейстоцене показали себя в основном потеплением и похолоданием. Самый жаркий и влажный период отмечался в период эоплейстоцена, а самый холодный и сухой – в конце плейстоцена во время последнего ледникового периода.

Ключевые слова: палинологический, апшеронский век, эоплейстоцен, плейстоцен, палиноспектр, палеоэкология, палеоклимат, восстановление палеоклимата, радиоуглеродный метод.

MURADLY ELDAR VIDADI
Institute of Geography named after G.A. Aliyev, Jalilabad branch of the Azerbaijan Pedagogical University

CHANGES IN THE CLIMATE AND ITS INFLUENCE ON THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF AZERBAIJAN

During studies in our republic, 7 eopleistocene and 13 pleistocene climatic changes were identified. At the beginning of the eopleistocene period the average annual temperature was 10–14°C, at the end of the period the temperature dropped to 12°C. Fluctuations of the climate in the pleistocene have shown mainly warming and cooling. The hottest and wettest period was observed during the eopleistocene, and the coldest and driest period was observed at the end of the pleistocene during the last glacial period.

Key words: palynological, apsheron age, eopleistocene, pleistocene, palyno spectra, paleoecology, paleoclimate, paleoclimate restoration, radiocarbon method.

Постановка проблемы в общем виде. В наше современное время климатические изменения показывают себя в основном как региональные и глобальные проблемы. Изучение этих проблем и анализ результатов возможны не только исследованием климатических показателей, произошедших за последние столетия, и выдвижением определенных мыслей, но и с учетом климатических изменений, произошедших в геологические периоды. Так как во время геологических периодов на Земле происходили климатические изменения, в результате чего произошли изменения флоры и фауны территории. Это в свою очередь оказало огромное влияние на условие жизни и производственный процесс людей.

Исходя именно из этого, целью статьи является изучение климатических изменений в прошлые геологические периоды и его влияние на экономическое развитие региона.

Анализ последних иисследований и публикаций. Во время восстановления возраста образцов на территории Азербайджана мы использовали радиоуглеродный метод. А в определении палеоклимата были использованы палеоботаника, ареалограмма, климатограмма, паленологический метод, методы Г.Ф. Букреевой и анализа математически-статистических результатов комплексных анализов спорово-пыльца. В фазах, где выявлены более 40 растительных элементов в составе взятых образцов, были получены более точные цифры. Здесь были использованы полено и споры деревьев, кустарников и кустарниковых растений. А в разрезах в определении климата были определенные затруднения. Это в свою очередь было связано с оледенением в определенные периоды на территории нашей республики. Во время исследования были определены 20 фаз климата на территории Азербайджана в периоды эоплейстоцена и плейстоцена (1,8 млн – 15 тысяч лет тому назад).

Эпоха Эоплейстоцена относится к Апшеронскому веку в Азербайджане (1,8–0,73 млн лет тому назад). Этому периоду в основном в Азербайджане свойственны следы и остатки растений. Одновременно он богат данными спорово-пыльцевых анализов. Эти данные были получены на основании разрезов колодца номер 5 (севернее истока реки Кура), островов Бакинского архипелага (Обливной и Булла) и Апшеронского полуострова (Ясамальская долина, Кёр-гёз, Сабунчи), сделанных Л.С. Исаевой-Петровой [10, 11] и Н.Ю. Филипповой [22]. Кроме того, к Апшеронскому веку также относятся палинозоны “b”, “c” и “d” нижних слоев Азыхской пещеры [7]. В целом климат Азербайджана по сравнению с нынешним был более влажным и менее континентальным.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Сравнение спорово-пыльцевых спектров дало на данном этапе нам возможность выбора 7 климатических фаз.

1 климатическая фаза (1,8–1,6 млн лет тому назад) относится к нижнему горизонту нижнего Апшерона. Представлено в разрезе острова Булла фаза 1). Наличие таксодиевых и представление в составе темных хвойных деревьев больше цугана чем ели, является доказательством того, что климат был более

влажным чем предыдущий (в последующий период основу хвойных деревьев составлял ель). На основании отсутствия пыльца дуба и наряду с этим наличия большого количества пыльца орехового и грабового дерева, можем сказать, что средний горный пояс состоял из лесов орехового дерева смешанной с грабовым деревом. Предгорье и низменные горы состояли из негустых лесов саванного типа. Используя климатическую карту Кеппена посредством метода Шафера климатические количественные показатели, восстановленные на основании данных Х.С. Джабаровой [9] показали, что средняя температура января составляла 5оС, в июле – 25оС, а годовые показатели осадков 2000 мм (таблица 1).

2 климатическая фаза (1,6–1,3 млн лет тому назад) относится к верхнему горизонту нижнего Апшерона. Представлено в разрезах острова Буллы (фаза 2), колодца номер 5 (фаза 1), Апшеронского полуострова (фаза 1) и Азыхской пещеры (зона “b”). Их спорово-пыльцевые спектры указывают на похолодание и влажность. По составу следов листьев обнаруженных нами посредством ареалограммы и климатограммы в северо-западной части хребта горы Бездаг (Баширов, 1967), были определены климатические количественные показатели, существовавшие на нижнем и среднем горном поясе. Они показали, что в то время средняя температура в январе падала чуть ниже 1о, а в июле – 19о, в течение года количество осадков составляло 1100 мм (таблица 1). При таких климатических условиях возникновение в то время в Азербайджане горных ледников кажется маловероятным. Однако нельзя и полностью исключать такую возможность.

Таблица 1

Палеоклиматические реконструкции эоплейстоцена и раннего и среднего неоплейстоцена в Азербайджане

Хронострати графическая схема		Реконструированные средние оценки				Методы реконструиро вания	Источник информации
		Температуры (°С)			кол-во остатков в году (мм)		
		Январь	Июль	Среднегодовая			
КАСПИЙ ХАЗАР	Верхний	-	-	10-12	800-900		
	Нижний	-1	20	10	1000-1500	Ареалограмм	Пыльца (высказывания Р.М. Шумовой)
БАКУ	Верхний	4 – 6	20 – 25	12-15	1200-1800		Пыльца (Величко и др. 1980)
	Нижний	-1 – 6	16 – 20	6-7	700-900	Ареалограмм	Пыльца (высказывания Р.М. Шумовой)
		4 – 6	22 – 24	13-15	1200-1600	Ареалограмм	Пыльца (высказывания Р.М. Шумовой)
АПШЕРОН	Верхний	2	22	12	1000	Мектод Г.Ф. Букреевой	Пыльца (Исаева-Петрова, 1972)
	Средний	5 – 6	21 – 23	13-14	900-1100	Климатограмм, Ареалограмм	Остатки растений (Ализаде и др., 1966; Баширов, 1967)
	Нижний	0,7 – 5,8	19 – 23	10 – 14	1100-1400	Климатограмм, Ареалограмм	Остатки растений (Ализаде и др., 1966; Баширов, 1967)
		5	25		2000	Ареалограмма	Пыльца (Джабарова, 1976)

3 климатическая фаза (1,3–1,15 млн лет тому назад). Относится к нижнему горизонту среднего Апшерона. Представлено в разрезах колодца номер 5 (фаза 2), Апшеронского полуострова (фаза 2) и Азыхской пещеры. Их спорово-пыльцевые спектры показывают, что именно в этот период по сравнению с предыдущими периодами растительный покров всех горных поясов был богат растительностью. Это в свою очередь привело к повышению влажности в горах и в результате к стиранию границ между поясами [10]. Общий состав флоры указывает на повышение влажности воздуха, сопутствующее с потеплением климата.

4 климатическая фаза (1,15–1,05 млн лет тому назад). Относится к среднему горизонту среднего Апшерона. Представлено в разрезах острова Буллы (фаза 3), колодца номер 5 (фаза 3), Апшеронского полуострова (фаза 3) и Азыхской пещеры (зона “d”). Состав растительности вблизи Азыхской пещеры указывает на спуск границ горных поясов вниз на 800–1000 м [7]. Сравнение представленных данных по

нашему мнению указывает на сильное похолодание и повышение влажности. Вероятность появления в таких климатических условиях в Азербайджане горных ледников очень велика [3].

5 климатическая фаза (1,05–0,95 млн лет тому назад). Относится к верхнему горизонту среднего Апшерона. Представлено в разрезах острова Буллы (фаза 4), колодца номер 5 (фаза 4) и Апшеронского полуострова (фаза 4). Следы флоры листьев на территории городов Мингечаур и Шеки также относится к этому периоду [1]. По составу флоры нами определена температура и количество осадков за год (таблица 1). Полученные данные показывают, что средняя температура в январе месяце составляла 5-6ºС, в июле – 21–23ºС, а среднегодовая температура повысилась до 13-14ºС, количество осадков в год составляло 900–1100 мм.

6 климатическая фаза (0,95–0,85 млн лет тому назад). Относится к нижнему горизонту верхнего Апшерона. Представлено в разрезах острова Буллы (фаза 5), колодца номер 5 (фаза 5) и Апшеронского полуострова. Их спорово-пыльцевые спектры показывают, что в данном периоде наблюдались два процесса – похолодание и повышение влажности.

7 климатическая фаза (0,85–0,73 млн лет тому назад). Относится к верхнему горизонту верхнего Апшерона. Представлено в разрезах острова Буллы (фаза 6), колодца номер 5 (фаза 6) и Азыхской пещеры (зона “e”). Их спорово-пыльцевые спектры показывают, что все лесные пояса увеличили свои территории. Уменьшение пыльца березы (указывает на поднятие границы субальпийского пояса), значительное повышение роли ели, появление на растительном покрове орехового дерева, хмельного граба, кедрового дерева говорит не только о повышении влажности, но и о значительном потеплении климата [10].

Спорово-пыльцевые спектры зоны “d” разреза Азыхской пещеры характеризованы уменьшением пыльца видов деревьев, а также богатством березы и травяных ксерофитов (полыни и семейство амарантовых). Палиноспектры показывают, что пещера «находилась в окружении лесов, свойственных предгорному поясу… В целом спектры указывают на установление жаркого и влажного климата» [3]. Таким образом, последняя фаза Апшеронского века соответствует с трансгрессией Каспийского моря и одновременно характеризуется с повышением и температуры, а также увеличением осадков. Это подтверждают также и данные биогеохимических исследований. Согласно этим данным, среднегодовая температура мелководья Апшеронской морской воды составляла 17-18°С [20].

Эпоха неоплейстоцена (730–15 тысяч лет тому назад). Над Апшеронскими отложениями находятся именно отложения плейстоцена. Эти отложения разделяют на три периода – ранний, средний и поздний. Нами на основании их климатических реконструкций проведены исследования палинологических разрезов гор Бакинского горизонта [21], горы Мишовдаг [15], Пирили [14], Азыхской пещеры [3] и Гашгачай [13] а также остатков растений Сиязана [16] и залежей Бинагадинской флоры и фауны [4].

Ранний период неоплейстоцена (Бакинский век, 730–460 тысяч лет тому назад). Нами разделен на 4 климатических фазы.

1 климатическая фаза (730–620 тысяч лет тому назад). Соответствует тюрканским слоям. Представлено в разрезах гор Бакинского горизонта (палинозона 1), Мишовдаг (палинозона 1) и Азыхской пещеры (зона “e”). Их спорово-пыльцевые спектры показывают, что в данной фазе климат был жарким и влажным. По климатическим показателям полученным по спорово-пыльцевым спектрам в таблице, за время данной фазы температура в среднем повысилась на 2о, а количество осадков приблизительно в 1,5 раза. Это также подтверждают палиноспектры Азыхской пещеры. Как отметили Величко и др. (1980), «в целом спектры свидетельствуют об установлении жаркого и влажного климата». Согласно количественным показателям реконструированные ими, можно четко увидеть сильное потепление и увеличение количества осадков. Температура по современным показателям повысилась на 1,5о, а осадки – на 600 мм.

2 климатическая фаза (620–580 тысяч лет тому назад). Относится к нижнему Бакинскому полугоризонту. Представлено в разрезах гор Бакинского горизонта и Мишовдага пыльца и споров практически нет. На основании этих данных невозможно определить растения и реконструкцию климата. Однако в данной фазе в других регионах идет похолодание. Такого типа похолодание должно было произойти и на территории Азербайджана.

3 климатическая фаза (580–500 тысяч лет тому назад). Относится к среднему Бакинскому полугоризонту. Представлено в разрезах гор Бакинского горизонта и Мишовдага отмечается редкие пыльца сосны и березы и преимущество пыльца семейства амарантовых. Этими данными невозможно реконструировать растения и климат. Однако именно на данной фазе можем отметить потепление в других регионах. Такого типа потепление должно было произойти и на территории Азербайджана.

4 климатическая фаза (500–460 тысяч лет тому назад). Относится к верхнему Бакинскому полугоризонту. Представлено в разрезах гор Бакинского горизонта (палинозона 2), Мишовдаг (палинозона 2) и Азыхской пещеры (зона f1). Их спорово-пыльцевые спектры указывают на достаточно холодное и относительно сухое климатические условия. Согласно данным полученным по разрезу Мишовдаг можем отметить, что температура снизилась на 5–7о и больше, а осадки в 2 раза (таблица 1).

Период среднего плейстоцена (Каспийский век, 460–125 тысяч лет тому назад) нами разделен на 4 климатических фазы.

1 климатическая фаза (460–300 тысяч лет тому назад). Относится к периоду возникновения слоев

пресноводных Пойлы, расположенных между Бакинскими и Каспийскими отложениями и самыми нижними слоями Нижнего Каспийского полугоризонта (палеосингл). Данная фаза отражена в разрезах Мишовдаг (палинозона 3), Пирили и флорой в залежах Сиязань. Состав Сиязанской флоры показывает что, в период посева данной флоры в Северо-восточном Азербайджане были распространены леса схожие с талышскими реликтовыми лесами. На это также указывает разрез Пирили Куринской долины в районе Газах. Они указывают что, в то время на территории Азербайджана климат был намного более влажным и жарким чем сейчас.

Это также можно объяснить и влиянием Каспийского моря. Море простиралось в вглубь территории Азербайджана и Сиязань (также Пирили) располагался и в прибрежье, а также в предгорьях. По этой причине здесь возможна высокая влажность, способствующая распространению Гирканских лесов, что может аналогически объясняться близостью к высокогорьям, которые мы видели именно на Ленкоранском побережье Каспийского моря. По составу Сиязанской флоры нами определено, что средняя температура января по сравнению с нынешним было на 1–3ºС ниже, июля – на 0,5ºС, а среднегодовая температура на 1,5оС. Количество осадков же было на 200–500 мм выше чем сейчас. Эти данные также подтверждаются биогеохимическими исследованиями. На основании этих данных можем сказать, что в позднем Бакинском периоде (более точнее после Баку) среднегодовая температура морской воды в мелководье составляла 21°С [20].

2 климатическая фаза (300–250 тысяч лет тому назад). Относится к периоду возникновения средних (сингл) слоев Нижнего Каспийского полугоризонта. Представлено в виде Мишовдаг (палинозона 4), Шура-Озан (скобление 13) и Азыхской пещеры (зона f2). Палеоклиматические показатели, реконструированные на основе этих спектров, показывают, что температура была ниже нынешней, а количество осадков выше на 600–800 мм. Это также подтверждается данными биогеохимических исследований. Согласно этим данным, в раннем Каспийском периоде температура в мелководье составляло 18°С (Султанов, Исаев, 1982).

3 климатическая фаза (250–190 тысяч лет тому назад). Относится к периоду возникновения верхних (косож) слоев Нижнего Каспийского полугоризонта. Представлено в виде Мишовдаг (палинозона 5), Гашгачай и Азыхской пещеры (зона g). Их спорово-пыльцевые спектры – палиноспектры указывают на расширение пояса мезофильных широколиственных лесов. Также отмечается представитель Гирканской флоры – каштанолистный дуб. Эти данные указывают, что температура уже близилась к нынешней температуре, однако все еще была ниже нынешней. Количество же осадков было выше, однако по сравнению с предыдущими периодами было относительно ниже.

4 климатическая фаза (190–125 тысяч лет тому назад) относится к периоду возникновения Верхнего Каспийского полугоризонта, представлена в разрезе Мишовдаг (зона 6 и 7) и в залежах Бинагадинской флоры и фауны. Спорово-пыльцевые спектры указывают на похолодание и аридизацию. По 7-й зоне Мишовдаг и Бинагадинской флоры можем определить, что температура была ниже нынешней на 1,5-2оС, а количество осадков выше на 400–500 мм. К аналогичному заключению также пришел Н.К. Верещагин [8], исследовавший состав Бинагадинской флоры.

Период позднего плейстоцена (Древний и ранний Хвалын, 125–15 тысяч лет тому назад). Нами выбраны 5 климатических фаз.

1 климатическая фаза (125–100 тысяч лет тому назад). Относится к межледниковому периоду Рисс-Вюрм, трансгрессии Гиркан (древнехвалынский) а также последнему Ашельскому периоду. Данная фаза характеризуется посредством 3-го слоя Азыхской пещеры (его нижними горизонтами, относящимися к последнему Ашельскому периоду), [19], 5-го слоя Кударо в Южной Осетии, (последний Ашельский период) и нижней зоны колодца номер 9. По данным остатков млекопитающих (в Азыхской пещере и Кударо) лесная полоса ранее располагалась на 200–300 метров выше нынешней. Это означает, что температура была на выше 2-4° чем сейчас. Также возможно, что к данной фазе также относится среднегодовая температура морской воды в мелководье 22°С. Морская вода такого типа по своим биогеохимическим показателям относится к позднему Каспийскому периоду [20].

2 климатическая фаза (100–75 тысяч лет тому назад). Относится ко второму межледниковому периоду Рисс-Вюрм, трансгрессии Гиркан (древнехвалынский) а также ранней эпохе мустье. Представляет 3-й слой Азыха (его верхние горизонты, относящиеся к ранней эпохе мустье) и 1-ю зону Альков (ранняя эпоха мустье). По Алькам наши реконструкции показали, что в то время температура сравнительно с нынешней была на 1°С, а количество осадков на 200 мм выше.

3 климатическая фаза (75–32 тысяч лет тому назад). Относится к раннему стадиалу ледникового периода Вюрм и к эпохе Ашельской регрессии. Представлен в верхней зоне колодца номер 9 и в нижних зонах Шабранчай и Элинджачай. Наши реконструкции показали, что климат был более холодным (на 3-4°С ниже нынешней) и сравнительно с прежним климатом более влажным (количество осадков было на 150 мм выше нынешней).

4 климатическая фаза (32–24 тысяч лет тому назад). Относится к теплому интерстадиалу (Брянск, денекамп) и ранней Хвалинской трансгрессии. Представлено в средних зонах Шабранчай и Элинджачай, и разрезами нижних зон совхозов Алибейли и Джамыш. Они указывают на потепление. Наши реконструкции показали, что климат по сравнению с нынешним был более прохладным (температура ниже 2-3о) и сухим (количество осадков было меньше на 30 мм).

5 климатическая фаза (24–15 тысяч лет тому назад). Относится к позднему стадиалу ледникового периода Вюрм и енотаевской регрессии (22–15 тысяч лет тому назад). Представлено в средних зонах совхозов Алибейли и Джамыш. Наши реконструкции показали, что климат был сухим (количество осадков по сравнению с нынешним было на 200 мм меньше) и холодным (температура на 5-11°С ниже). Это также подтверждается данными биогеохимических исследований. На основании этих данных в хвалинскую эпоху среднегодовая температура морской воды в мелководье составляла 16°С [20].

В целом, в эпоху позднего плейстоцена начали возникать современные климатические условия. Температурные показатели отличаются от нынешних показателей всего лишь на несколько градусов, а количество осадков в год на 200 мм. Отчетливо видны процессы похолодания и засушливости климата. Иногда температура подымалась, однако каждый последующий период становился более холодным. Количество же осадков бесповоротно уменьшалось. Во второй фазе выпадала на 200 мм больше осадков чем сейчас, в третьей – уже на 150, в 4-й – на 30 мм, а в 5-й было на 200 мм меньше.

Выводы. Исходя из выше указанного, можно прийти к такому заключению, что за время всего четвертого периода климат в Азербайджане холодал и засушивался. Самый теплый и влажный период был зафиксирован в эпоху эоплейстоцента (Апшеронский век), а самый холодный и сухой – в конце плейстоцена в эпоху последнего ледникового периода (ранний Хвалинский период). Однако наряду с этим процессы похолодания и засушливости неоднократно прерывались с периодами повышения температуры и влажности. К этому типу прерываний относится современный климат, начавшийся спустя 15 тысяч лет после последнего ледникового периода. 10 тысяч лет тому назад отмечается максимум его потепления (климатический оптимум). Ныне постепенно начинается процесс похолодания и засушливости. Одновременно и этот процесс прерывается потеплением. Одним из них является период, продолжающийся по сей день со дня «малого ледникового периода», начатый именно в XIX веке.

Литература

1. Ализаде К.А., Касумова Г.М., Расулов Г.Л. Сообщение о составе флоры верхнеплиоценовой эпохи Азербайджана / К.А. Ализаде, Г.М. Касумова, Г.Л. Расулов // ДАН Азерб. ССР. – 1966. – Т. XXII, № 12. – С. 30–32.

2. Баширов О.М. Ископаемая флора апшеронских отложений Боздагского хребта (Западный Азербайджан) : автореф. дисс. на соискание науч. степени канд. геогр. наук / Баширов О.М. – Баку, 1967. – 20 с.

3. Будагов Б.А. Древнее оледенение азербайджанской части Большого Кавказа. Вопросы географии Азербайджана / Будагов Б.А. – 1964. – С. 48–65.

4. Бурчак-Абрамович Н.И. Бинагадинское местонахождение верхнечетвертичной фауны и флоры на Апшеронском полуострове / Н.И. Бурчак-Абрамович, Р.Д. Джафаров // Тр. Естественно-исторического музея им. Г. Зардаби. – Баку, 1955. – Вып. 10. – С. 89–142.

5. Велиев С.С. Климат Кавказа в атлантическом периоде голоцена (в связи с проблемой климатического оптимума голоцена) / С.С. Велиев, Е.Н. Тагиева // Изв. АН Азерб. ССР. Серия наук о Земле. – 1990. – № 5-6. – С. 27–31.

6. Велиев С.С. Антропогенная трансформация растительного покрова территории Азербайджана IV-II тыс. л. до н.э. / С.С. Велиев, Е.Н. Тагиева, Р.М. Атакишиев // География и природные ресурсы. – Иркутск : Наука, 1996. – № 2. – С. 169–176.

7. Величко А.А. Палеогеография стоянки Азых – древнейшего поселения первобытного человека на территории СССР / А.А. Величко, Т.В. Антонова, Э.М. Зеликсон // Изв. АН СССР, серия географическая. – 1980. – № 3. – С. 20–35.

8. Верещагин Н. К. Млекопитающие Кавказа / Верещагин Н. К. – Москва-Ленинград : Изд. АН СССР, 1959. – 704 с.

9. Джабарова Х.С. Палинологическая характеристика среднего (продуктивная толща) и низов верхнего плиоцена Бакинского архипелага / Х.С. Джабарова // Изв. АН Аз. ССР. Серия наук о Земле. – 1979. – № 5. – С. 79–83.

10. Исаева-Петрова Л.С. Реконструкция вертикальной поясности восточной части Большого Кавказа в апшеронском веке. Палинология плейстоцена / Исаева-Петрова Л.С. – М., 1972. – С. 192–211.

11. Исаева-Петрова Л.С. Растительность Восточного Кавказа в апшеронское время./ Палинология плейстоцена и плиоцена / Исаева-Петрова Л.С. – Москва, 1973. – С. 141–145.

12. Кударские пещерные палеолитические стоянки (вопросы стратиграфии, экологии, хронологии). – Москва : Наука, 1980. – 183 с.

13. Мамедов А.В. Четвертичные погребенные почвы Алазано-Агричайской долины / А.В. Мамедов, Б.Д. Алескеров // Изв. АН Азерб. ССР. Серия наук о Земле. – 1978. – № 6. – С. 16–21.

14. Мамедов А.В. Плейстоцен Азербайджана / Мамедов А.В., Алескеров Б.Д. – Баку : Nafta-Press. 2002. – 190 с.

15. Мамедов А.В. Реконструкция климатических условий Азербайджана в раннем, среднем плейстоцене (по разрезу Мишовдаг) / А.В. Мамедов, Е.Н. Тагиева, Х.А. Алекперова // Изв. АН

Азербайджана. Серия наук о Земле. – 1998. – № 3. – С. 3–8.

16. Мусеибов М.А. О новом местонахождении четвертичной флоры и фауны в северо-восточном Азербайджане / М.А. Мусеибов, Б.Г. Векилов, Х.А. Велиев, Г.М. Касумова // Ученые записки АГУ, серия геолого-географических наук. – 1967. – № 3. – С. 31–36.

17. Нейштадт М.И. Проблемы голоцена / М.И. Нейштадт, Н.А. Хотинский // XI конгресс ИНКВА: итоги и перспективы. – Москва, 1985. – С. 74–78.

18. Прилипко Л.И. Лесная растительность Азербайджана / Прилипко Л.И. – Баку : Изд. АН Азерб.ССР, 1954. – 488 с.

19. Сулейманов М.Б. Среда обитания первобытного человека на юго-востоке Малого Кавказа (по данным палеолитических пещер Азых и Таглар) : автор. дисс. на соискание науч. степени канд. геогр. наук / Сулейманов М.Б. – Москва, 1982. – 23 с.

20. Султанов К.М. Палеобиогеохимия моллюсков Азербайджана / Султанов К.М., Исаев С.А. – Баку : Элм, 1982. – 180 с.

21. Филиппова Н.Ю. Палиностратиграфическое расчленение стратиграфического разреза бакинского горизонта / Филиппова Н.Ю. – Баку, 1984. – 285 с.

22. Филиппова Н.Ю. Палиностратиграфия эоплейстоценовых отложений Апшеронского полуострова / Филиппова Н.Ю. – Баку, 1987. – 325 с.

Надійшла 15.05.2017; рецензент: д. е. н. Васильківський Д. М.

УДК 330.831: 330.161

СМЄСОВА В. Л.
ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

ХАРАКТЕРИСТИКА ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ У ПРАЦЯХ МАРЖИНАЛІСТІВ ТА НЕОКЛАСИЧНОЇ ШКОЛИ ПОЛІТЕКОНОМІЇ

У статті досліджено генезис теорії економічних інтересів у працях маржиналістів та неокласичної школи політичної економії. Узагальнені їх основні теоретичні та методологічні підходи щодо формування і реалізації прагнень економічних суб'єктів до вигоди. Обґрунтовані слабкі місця та переваги наукового аналізу зазначених напрямів економічних учень. Запропоновані основні характеристики економічних інтересів господарства другої половини XIX ст. як об'єкту наукового аналізу та як прояву економічної поведінки суб'єктів господарювання. У працях маржиналістів відбувся перехід до суб'єктивістського аналізу інтересів на основі психологічних детермінант економічної поведінки людини. У роботах неокласиків вперше здійснено поєднання різних теоретичних підходів до розуміння природи економічних інтересів – гедоністичних прагнень, почуттів, інстинктів, звичок людей, діючих у суспільстві норм і правил, історичних та господарських традицій тощо.

Ключові слова: вигода, відтворення економічних інтересів, економічна думка, економічний інтерес, інтерес, конфлікти інтересів, маржиналізм, неокласична школа політичної економії.

SMIESOVA V. L.
Ukrainian State University of Chemical Technology, Dnipro, Ukraine

CHARACTERISTICS OF ECONOMIC INTERESTS IN THE WORKS OF THE MARGINALISTS AND THE NEOCLASSICAL SCHOOL OF POLITICAL ECONOMY

The genesis of the theory of economic interests in the writings of marginalists and the neoclassical school of political economy has been investigated. Their main theoretical and methodological approaches to the formation and implementation of the aspirations of economic entities to benefit have been generalized. The weaknesses and advantages of the scientific analysis of the indicated areas of economic doctrines are justified. The main characteristics of the economic interests of the economy of the second half of the XIX century are proposed. As an object of scientific analysis and as a manifestation of economic behaviour of subjects. In the works of marginalists a transition to subjective analysis of interests took place on the basis of psychological determinants of economic behaviour of man. In the works of neoclassicists, the combination of various theoretical approaches to understanding the nature of economic interests-hedonistic aspirations, feelings, instincts, habits of people, rules and rules operating in society, historical and economic traditions, etc., was first realized.

Keywords: benefit, reproduction of economic interests, economic thought, economic interest, interest,, conflicts of interests, Marginalism, neoclassical school of political economy.

Постановка проблеми. На сучасному етапі в умовах поліфакторного розвитку світового господарства ускладнюється система детермінант, мотивів і стимулів формування та реалізації економічних інтересів, тому стає все складніше прогнозувати економічну поведінку акторів. Питання формування та реалізації економічних інтересів завжди було та є предметом наукового аналізу і обговорення. Підвищена увага та актуальність зазначеної проблематики нагромаджувалися в процесі еволюційного розвитку світового господарства в нерозривному зв'язку з генезисом теоретичних уявлень щодо змісту та характеристики інтересів людини, суспільства, окремих економічних суб'єктів тощо. Сьогодні система наукових поглядів щодо прагнень, орієнтирів, бажань та інших складових інтересів учасників економічної діяльності утворюють основу теорії економічних інтересів. Відповідно для усестороннього історико-генетичного аналізу специфіки становлення та розвитку теорії економічних інтересів існує необхідність обґрунтування системи поглядів економістів, філософів, соціологів на предмет відтворення економічних інтересів. Особливе місце у даному еволюційному сходженні займають праці маржиналістів і неокласиків, які безпосередньо перейшли до нового ракурсу дослідження економічних інтересів – соціально-психологічних чинників їх формування та реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток теорії економічних інтересів сучасними дослідниками характеризується теоретичним надбанням українських та російських вчених. Вагомий внесок у зазначену проблематику здійснили В. Базилевич, Е. Ісраілова, П. Канапухін, Б. Кваснюк, Н. Новікова, А. Скворцов, Н. Чернецова та ін. Вчені-економісти особливу увагу приділили визначенню природи і змісту економічних інтересів [1; 3; 6; 7], чинників їх формування та реалізації [1; 2; 4; 5], вирішенню проблеми антагонізму інтересів економічних акторів [2; 3; 6], сучасної методології їх дослідження [3; 7], інструментів та механізму їх реалізації, з'ясування роді і місця економічних інтересів у стимулюванні суспільного відтворення [1–7] тощо. Одночасно сучасні уявлення щодо генезису теорії економічних інтересів потребують уточнення в частині теоретико-методологічного розвитку концепцій інтересів економічних акторів у площині історії розвитку національного господарства.

Відповідно метою даної статті є обґрунтування наукового внеску маржиналізму та неокласичної школи в теорію економічних інтересів, узагальнення їх основних методологічних підходів щодо

формування та реалізації економічних прагнень акторів у національному господарстві.

Виклад основного матеріалу. У другій половині XIX ст. посилилися тенденції до індустріалізації капіталістичного господарства, концентрації та монополізації виробництва, превалювання крупного фабрично-заводського виробництва. На фоні зазначених змін відбувався розвиток економічних ідей, які кардинальним чином відрізнялися від поглядів класичної школи політичної економії та були пов'язані з трансформацією пріоритетів суспільного виробництва. Передусім це стосується маржиналізму, який засновувався на суб'єктивізмі – методологічному підході, що виходив із потреб, мотивів, прагнень та інтересів окремого економічного суб'єкта. На відміну від німецької історичної школи, яка пальму першості віддавала інтересам нації, та марксизму, де перевага відводилася класовим інтересам, маржиналісти у питаннях економічних інтересів відособилися від зазначених категорій та ригористично дотримувалися принципу індивідуалізму. Відповідно предметом їх аналізу були економічні інтереси окремого суб'єкту, які визначають господарську поведінку, мотиви економічної діяльності останніх та у своїй сумі складають загальносуспільні інтереси.

Інтереси економічних суб'єктів повинні бути спрямовані на ті блага, які, за словами Джевонса В. Ст., «приносять задоволення або усувають страждання» [8, с. 9], дають максимальну користь, вигоду, можливості, зручності. Реалізуються зазначені інтереси через «пряме» або «опосередковане» задоволення потреб, що ставить на перший план наукового аналізу маржиналістів інтереси споживача. Таким чином, згідно маржиналістських уявлень інтереси суб'єктів господарювання спрямовані на гедоністичне прагнення до максимізації користі від задоволення потреб.

К. Менгер, на наш погляд, прийшов до важливих наукових висновків щодо економічних інтересів на основі аналізу механізму реалізації потреб: 1) економічні інтереси суб'єктів – результат усвідомленого пізнання ними своїх потреб, що завжди передує їх поведінковій реакції. «Це порівняння різного значення потреб, вибір…залежно від коштів у розпорядженні, …визначення ступеня, до якого кожна потреба повинна знайти собі задоволення…займає їх уми, має найбільший вплив на їх економічні прагнення і майже безперервно проводиться кожним господарюючим суб'єктом» [9]. Тобто в основі економічного інтересу – передусім когнітивізм, визнання першості розумової ідентифікації, а не біхевіоризм – конкретні дії, активність щодо задоволення потреб;

2) об'єктом економічного інтересу суб'єкту є цінність економічного блага. Пізнання цінності «є спонуканням для нашої передбачливої діяльності,…призводить до усвідомлення значення, яке має для нашого життя і для нашого добробуту наявність в розпорядженні кожної конкретної частини всієї доступної для розпорядженням кількості благ» [9]. Відповідно цінність, яку блага мають для суб'єкта, втілює для них економічний добробут, і індивід буде схильний до реалізації інтересів у напрямі найбільшого потенційного добробуту;

3) обмін виступає інструментом реалізації економічних інтересів суб'єктів – «в міру того як господарюючі індивіди починають краще розуміти свої економічні інтереси, вони…обмінюють одні блага на інші, і…встановлюється такий стан суспільства, в якому володіння економічними благами дає їх власнику можливість…отримати в розпорядження блага іншого роду» [9]. На фоні цього підкреслено також важливість виникнення грошей як посередника обміну, що «без будь-якого угоди, без законодавчого примусу, без всяких навіть міркувань про суспільний інтерес», а, отже, неусвідомлене сприяють відтворенню економічних інтересів суб'єктів.

4) механізмом «розв'язання суперечностей інтересів» – є «розподіл між окремими господарюючими суб'єктами частин усієї кількості» благ та «захист суспільством цих господарюючих суб'єктів в їх володінні одночасно з усуненням від цього всіх інших господарюючих індивідів». Передусім, мова йде про необхідність розвитку конкуренції, раціональне використання ресурсів, захист інтересів власності.

Е. Бем-Баверк розрізняє поняття «економічні інтереси» та «добробут», вважаючи останнє більш широким поняттям, що «обіймає не тільки егоїстичні інтереси суб'єкта, але і все, що бачиться для нього бажаним і необхідним» [10], умовою досягнення якого є цінність блага. Одночасно економічні інтереси суб'єкта зводяться ним до вигоди володіння матеріальними благами, задоволення потреб, визначення ступеню важливості та міри необхідності задоволення прагнень до економічних благ [10].

Ф. Візер вказав на прямий зв'язок між егоїстичним приватним та суспільними інтересами, довів тезу про те, що «приватний господарський порядок» служить «для того, щоб величезну силу егоїзму поставити на громадську службу економіці», та є «вбудованим у громадський порядок» [11]. Проголошуючи беззаперечність пріоритету інтересу суб'єкта над інтересами суспільства, Візер одночасно розкриває очевидність симбіозу приватних та суспільних інтересів. Під впливом економічної свободи, дією соціальних, правових інститутів «приватний егоїзм» самостійно відтворюється і отримує нову іпостась – «суспільний егоїзм». Таким чином, реалізація інтересів окремих суб'єктів лише доповнює прогалини суспільного порядку, нівелює негативний вплив від зловживання можновладців, санкціонує активізацію приватної діяльності та більшою мірою сприяє репродукції суспільних інтересів.

А. Маршал – представник кембриджської економічної школи та основоположник неокласичного напряму – на наш погляд, вперше відокремив економічні інтереси як окремий сегмент загальних інтересів людини. Вчений сегрегував окрему групу – групу економічних проблем, оскільки вони «спеціально відносяться до поведінки людини під впливом спонукальних мотивів» [12, с. 83] та визнав «найстійкішим

стимулом до ведення господарської діяльності…бажання отримати за неї плату,…матеріальну винагороду за роботу» [12, с. 69]. Таким спонукальним мотивом є певна кількість грошей, які можуть бути витрачені на «егоїстичні або альтруїстичні, шляхетні або низенні цілі».

Відповідно економічні інтереси – це важливий, системоутворюючий сегмент різнополярної сукупності інтересів економічних суб'єктів, а гроші визнаються Маршаллом основною формою реалізації економічних інтересів, засобом «для досягнення будь-яких цілей, як високого, так і низького порядку, як духовних, так і матеріальних», засобом «вимірювання мотивів людської діяльності в широких масштабах» [12, с. 78].

Вчений висунув точку зору, згідно якої тільки «тверезий розрахунок», «вільний вибір… після ретельного обмірковування», тобто раціональний підхід є визначною основою поведінки, образу дій людини [12, с. 61]. Маршалл не відкидає наявність впливу на вчинки людей, з одного боку, свідомої «безкорисливості», а, з іншого – свідомого «користолюбства» як «вищої і низинної сторін людської натури» та вважає їх рівнозначними мотивами діяльності людини [12]. Одночасно вчений віддає перевагу та підкреслює значимість прояву безкорисливих, духовних поривів людини, оскільки вони, так само як і пориви до отримання задоволення, породжують певні стимули до економічної діяльності та сприяють економічному прогресу.

Заслуговує на увагу також дуалістичне розуміння Маршаллом предмету економічної науки, пов'язаного, по-перше, із вивченням сфери індивідуальних та суспільних дій щодо створення матеріальної основи добробуту, і, по-друге, з дослідженням бажань, прагнень, інших схильностей людської натури, зовнішні прояви яких приймають форму стимулів до дії [12, с. 56, 70]. Тим самим Маршалл визнав економічні інтереси об'єктом наукового аналізу економічної теорії та надав особливого значення аналізу їх впливу на суспільні відносини.

Визначальним теоретичним принципом Маршалла є принцип часткової економічної рівноваги, за допомогою якого вчений обґрунтував механізм співвідношення обсягів попиту та пропозиції на ринку як прагнень до збалансування сукупності «задоволень, одержуваних від споживання товару», та «зусиль і жертв, вкладених в його виробництво». Урівноваження протилежних інтересів носіїв попиту та пропозиції згідно теорії Маршалла відбувається на основі ринкового ціноутворення. Дія останнього поширюється вченим на усунення протиріч інтересів власників факторів виробництва, товарів, послуг, фінансового капіталу, інтересів споживачів та виробників, інтересів різних суспільних класів, національних господарств. Таким чином, «маршаллівська революція» дозволила науково обґрунтувати механізм врегулювання економічних інтересів та на основі системного підходу синтезувати напрацювання класиків, маржиналістів та історичної школи.

Вирішення проблеми рівноваги економічних інтересів продовжили неокласики Л. Вальрас та В. Парето, розробники теорій загальної рівноваги в умовах вільної конкуренції та на різних типах монополізованих ринків відповідно. Вчені розглядали рівноважний стан економіки як фіксований, постійний. Л. Вальрас механізмом досягнення стійкої економічної рівноваги бачив розвиток вільної конкуренції, яка стає потужною силою, спроможною стимулювати мобільність та рухливість факторів виробництва, та виступає каталізатором узгодження відхилень економічних інтересів і відновлення їх «рівноважності» [13]. Теорія «Парето-оптимальності» рівноважний стан всіх ринків, секторів та інтересів національної економіки визначає як стан, за якого не існує можливості поліпшити добробут економічного суб'єкта шляхом трансформації товарів та послуг в процесі виробництва, обміну без шкоди для добробуту іншого економічного суб'єкта [14]. Відповідно, коли прагнення економічних суб'єктів до вигоди реалізуються і досягається баланс економічних інтересів, сукупна корисність, а, отже, загальний добробут максимізується. Таким чином, В. Парето встановив умову оптимізації економічних інтересів на макроекономічному рівні, що стало основою для подальших наукових досліджень інтересів національної економіки.

У «Трактаті із загальної соціології», на наш погляд, В. Парето також робить важливі висновки щодо теорії економічних інтересів [15]. По-перше, вчений на основі принципу індивідуалізму виокремив очікувану (раціональну, логічну) і дійсну (нераціональну, нелогічну) поведінку людини. Він довів, що раціональна поведінка індивіда базується на аналізі, співставленні, міркуванні, тобто на свідомому прагненні до реалізації економічної цілі, отримання вигоди. «Нелогічна», тобто ірраціональна поведінка індивіда заснована на почуттях («sentimenti»), на інстинктах, смаках тощо. Остання містить в собі дві складові: залишки («residuo») – характеристики внутрішньої схильності індивіда до підтримання усталеності, стійкості у своїй поведінці, прагненнях, інтересах, що передаються йому з народження, а також «похідні» («derivazioni») – вербальні судження, засновані на авторитетах, ідеологіях, теоріях [15].

Відповідно інтереси індивіда можуть проявлятися, з одного боку, через раціональне прагнення до отримання економічної вигоди, з іншого боку, формуватися на основі генетично закладених способів їх реалізації, традицій господарської практики, аксіоматичних, авторитарних, юридичних, соціальних норм, колективних та індивідуальних прагнень та догм.

На основі зазначених положень Парето розробив теорію еліти, згідно якої суспільство поділено на страти – еліту (вищу страту), що включає політичну, економічну та духовну, та нееліту (нижчу страту) – у якої слабо розвинені раціональні інстинкти. Економічна еліта суспільства представлена 1) «спекулянтами», що характеризуються найкращими інтелектуальними, фізичними, професійними якостями, орієнтується на

реалізацію індивідуальних, а не суспільних, матеріальних, а не духовних, поточних, а не майбутніх інтересів. Тобто клас людей, які здатні та не бояться ризикувати, націлені на збільшення вигоди будь-якими методами та сприяють економічному прогресу суспільства; 2) «рантьє», що реалізують інтереси на основі точного розрахунку, обережності, забезпечують усталеність та стабільність у суспільстві. Постійна «циркуляція» еліти у суспільстві стає запорукою підтримання балансу інтересів та прогресу соціуму.

Таким чином, на основі соціологічних розробок Парето відкрилася можливість обґрунтування поведінки індивіда як економічного суб'єкта та відповідно як суб'єкта суспільних відносин на основі внутрішніх соціально-психологічних чинників, зовнішніх природних чинників, впливу інших суспільств протягом їх еволюції тощо.

Проведене дослідження економічних поглядів маржиналістів та неокласиків на предмет формування та реалізації економічних інтересів у контексті умов та специфіки розвитку господарства другої половині XIX ст. дозволило нам розробити їх характеристики, з одного боку, як об'єкту наукового аналізу та, з іншого – як прояву економічної поведінки економічних акторів, що представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Основні характеристики економічних інтересів господарства другої половини XIX ст.

Характеристики	Період розвитку господарства другої половини XIX ст.
Трактування економічних інтересів	*Маржиналізм:* - методологічний принцип – принцип індивідуалізму; - первинними є інтереси споживача, суть яких у гедоністичному прагненні до максимізації користі від задоволення потреб; - механізмом вирішення протиріч інтересів є розвиток конкуренції, раціональне використання ресурсів, захист інтересів власності; - об'єктом економічного інтересу суб'єкту є цінність економічного блага; - основою інтересу людини є когнітивізм *Неокласична школа:* - гроші є основною формою реалізації економічних інтересів; - економічні інтереси є об'єктом наукового аналізу економічної теорії та впливають на суспільні відносини; - урівноваження протилежних економічних інтересів відбувається на основі механізму економічної рівноваги; - поведінка індивіда заснована на раціональних та ірраціональних прагненнях.
Зміст економічних інтересів	Прагнення та дії споживача, підприємства (фірми), груп, об'єднань щодо максимізації корисності, доходів і прибутку, мінімізації витрат, нагромадження багатства в промисловості та сільському господарстві, торгівлі
Об'єкти економічних інтересів	*Маржиналісти: користь, вигода, можливості, зручності від реалізації потреб, цінність економічного блага* *Неокласики: максимізація вигоди, мінімізація граничних витрат*
Суб'єкти економічних інтересів	*Маржиналісти, неокласики: споживачі, виробники, покупці, продавці*
Формування	В процесі споживання, виробництва та реалізації промислової, сільськогосподарської продукції, здачі землі в оренду, надання грошей під відсоток
Реалізація	Реалізація відбувається в процесі споживання, діяльності промислової, торгової та фінансової буржуазії, робочих та селян
Панівні форми економічних інтересів	Інтереси промислової, торгової та фінансової буржуазії ≠ Інтереси селян і робітників ≠ Інтереси держави Інтереси споживачів ≠ Інтереси виробників ≠ Інтереси посередників
Характер інтересів	Постійний, експансивний, усвідомлений характер
Мотиви	Превалюють мотиви промислової буржуазії (власників капіталу) над мотивами робітників; мотиви виробників над мотивами споживачів
Мета	Отримання індивідуальної та суспільної економічної вигоди
Ступінь реалізації економічних інтересів	Капіталісти, підприємці, торговці, банкіри – повна реалізація. Робітники, селяни, – неповна, часткова, обмежена реалізація, держава – неповна реалізація. Виробники – повна реалізація, споживачі – часткова реалізація
Переважаюча основа	Приватна власність на засоби виробництва, капітал, землю На основі експлуатації праці робітників, селян
Результати реалізації	Створення споживчої та прибавочної вартості, нагромадження національного багатства
Інструменти регулювання інтересів	Базисні економічні інститути – державні інститути, інститут нагромадження, розподілу та реалізації коштів, законодавчі норми, традиції господарської поведінки, звички, інстинкти
Структура	Гетерогенна
Конфлікти інтересів	Між класами – щодо отримання доходу і суспільного становища.
Характер прояву	З боку промислової, торгової, сільської, фінансової буржуазії – активність; З боку робітників та селян – інертність, безініціативність З боку споживачів – пасивність, з боку виробників – активність

Висновки. Таким чином, в працях маржиналістів відбувся перехід до суб'єктивістського аналізу економічних інтересів, що дозволило вперше ввести в їх теорію психологічні детермінанти, які зумовлюють економічну поведінку людини. Встановлено, що ступінь реалізації економічних інтересів є функцією вподобань, очікувань, прагнень людини до отримання задоволень і уникнення страждань. Висновок, що економічні інтереси є результуючим трендом стану людських почуттів (або зміни зазначеного стану), став значною віхою в розвитку теорії економічних інтересів, а у сучасній економічній науці зазначені деривації стали основою формування її окремої гілки – так званої «поведінкової економіки». В роботах неокласиків (А. Маршалла, В. Парето) вперше здійснено поєднання різних теоретичних підходів до розуміння природи економічних інтересів (класичної школи політекономії, маржиналістів, історичної школи), а саме, визнання та інтеграції їх основних форм прояву – гедоністичних прагнень, почуттів, інстинктів, звичок людей, діючих у суспільстві норм і правил, історичних і господарських традицій тощо. Перспективи подальших розвідок стосуються дослідження сучасних економічних поглядів щодо відтворення економічних інтересів в умовах постіндустріального господарства.

Література

1. Базилевич В. Д. Економічна теорія: політекономія : підручник / за ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання-Прес, 2007. – 719 с.

2. Исраилова Э. А. Механизм согласования экономических интересов субъектов рыночного хозяйства : диссертация ... канд. экон. наук : 08.00.01 / Э. А. Исраилова. – Ростов-на-Дону, 2009. – 169 с.

3. Канапухин П. А. Закономерность эволюции экономических интересов и механизмы их реализации в экономике России : дисс. ... доктора экон. наук : 08.00.01 / П. А. Канапухин. – Воронеж, 2009. – 409 с.

4. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / [В. М. Геєць, В. І. Голіков, Б. Є. Кваснюк та ін.] / за ред. В. М. Гейця. – К. : Фенікс, 2003. – 1008 с.

5. Новікова Н. Л. Напрями державного регулювання та оцінка економічних інтересів в аграрній сфері / Н. Л. Новікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 15. – С. 42–44.

6. Скворцов А. Ю. Генезис характеристики экономических интересов / А. Ю. Скворцов // Вестник КГУ им. Н. А. Некрасова. – 2013. – № 3. – С. 68–70.

7. Чернецова Н. С. Экономическая природа и эволюция системы экономических интересов : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.01 / Н. С. Чернецова. – М., 2003. – 411 с.

8. Джевонс В. Ст. Политическая экономия / В. Ст. Джевонс / под ред. Р. Маркович. – СПб : «Народная польза», 1905. – 120 с.

9. Менгер К. Основания политической экономии [Електронний ресурс] / К. Менгер. – Режим доступу : http://www.libertarium.ru/lib_mbv_menger

10. Бем-Баверк О. Основы теории ценности хозяйственных благ [Електронний ресурс] / О. Бем-Баверк. – Режим доступу : http://ek-lit.narod.ru/bb002.htm

11. Визер Ф. Теория общественного хозяйства [Електронний ресурс] / Ф. Визер. – Режим доступу : http://ek-lit.narod.ru/viz008.htm

12. Маршалл А. Принципы политической экономии / А. Маршалл / под общ. ред. С. М. Никитина. – М. : Издательство «Прогресс», 1983. – Т. 1. – 415 с.

13. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии, или теория общественного богатства [Електронний ресурс] / Л. Вальрас. – М. : Изограф, 2000. – 448 с. – Режим доступу : http://www.twirpx.com/file/420009/

14. Парето В. Курс политической экономии [Електронний ресурс] / В. Парето. – Режим доступу : http://talismankubani.ru/pareto-kurs-politicheskoy-ekonomii-kniga.pdf

15. Парето В. Трактат по общей социологии [Електронний ресурс] / В. Парето. – Режим доступу : http://platonanet.org.ua/load/knigi_po_filosofii/sociologija/pareto_v_kompendium_po_obshhej_sociologii_2010/25-1-0-2197

Надійшла 05.05.2017; рецензент: д. е. н. Гармидер Л. Д.

УДК 330.34.014.2

МОІСЕЄНКО О. М.
Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія»

ІНСТИТУТИ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЛАДИ ТА СПЕЦИФІКА ЇХ ФУНКЦІОНУВАННЯ В УМОВАХ ВІДКРИТОЇ ЕКОНОМІКИ

Стаття торкається проблематики функціонування інститутів економічної влади та специфіки їх функціонування в умовах відкритої економіки. Метою роботи є аналіз економічної влади як ієрархічної структури, і ця ієрархія ґрунтується на прагматичних засадах, на принципі максимізації корисності її суб'єкта, який обирає ту з безлічі альтернатив, доступних в даний момент часу, яка доставляє йому максимум користі. Зазначені інституційні основи громадянського суспільства передбачають необхідність розвитку відповідних інститутів у державах, що ставлять за мету створення ефективного громадянського суспільства. Іншими словами, становлення громадянського суспільства в загальноприйнятому сенсі припускає домінування базових інститутів, відповідних Y-матриці. Саме в такому відкритому інституційному середовищі складається влада громадянського суспільства, яка представляє собою вплив соціальних груп на економічні процеси, шляхом створення об'єднань для реалізації своїх групових економічних інтересів «за межами» державних інститутів, які, у свою чергу, є найважливішим інституціональним суб'єктом владних відносин в економіці.

Ключові слова: інститути економічної влади, економічна влада, специфіка, функціонування, умови відкритої економіки.

MOISEENKO O. M.
Kharkiv University of Humanities "People's Ukrainian Academy"

ECONOMIC POWER INSTITUTES AND SPECIFICITY OF THEIR FUNCTIONING IN OPEN ECONOMY

The article describes issues of economic power institutions and specificity of their functioning in open economy. The goal of the research is to determine economic power as a hierarchical structure, which is based on pragmatic principles, on maximizing of its subject's utility, which chooses the one alternative, currently available, providing the maximum benefit. These institutional principles of civil society assume the appropriate institutions to be developed in countries targeted to create an effective civil society. In other words, the civil society development assumes the basic institutions to be dominant and corresponding to the Y-matrix. The power of civil society is namely in such open institutional environment which represents social groups' influence on economic processes, by uniting in order to realize their group economic interests "out of" the state institutions, considered in turn to be the most important institutional subject of power relations in economy.

Keywords: economic power institutions, economic power, specificity, functioning, open economy.

Постановка проблеми. Ідеологія інституціоналізму формує економічну думку навколо ідеї, яка наголошує на тому, що кожному суспільству, державі притаманні певні «правила гри», умови ринкових взаємодій, які визначають перспективи і добробут, їм підпорядковані будь-які інші утворення як, наприклад, власність, капітал, управління. Інституції, тобто умови ринку, характеризують систему відносин між державою, індивідами та господарськими структурами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Відносини в економіці в цілому, а також на галузевому рівні реалізуються через інституцій та інститутів. Погоджуємося із думкою, що основна функція інститутів як базового елемента економічного середовища полягає в структуруванні відносин між економічними суб'єктами [11].

Як зазначає Ф. Пріор, економічний інститут – це обов'язковий компонент стійких відносин між агентами, який забезпечує взаємодію й узгодження інтересів на основі дотримання формальних правил і неформальних норм господарської поведінки.

На думку О. Шпикуляк, економічними інституціями та інститутами слід вважати сформовані еволюційним шляхом, а також під впливом держави відповідні правила, норми, традиції, інституції; утворення, такі як власність, національна економічна ментальність, а також організаційно-правові структури, установи, організації – інститути, які консолідують і спрямовують людські взаємодії в економіці [12].

Такий підхід дає змогу виділяти дві головні інституціональні сфери в економіці – політичну і соціально-економічну, які нерозривно пов'язані і являють собою взаємодію держави, бізнесу, суспільства й особистості, між якими і відбувається розподіл влади.

Теза про те, що економіка впливає на політику, а політика є концентрованим виразом економіки, яка використовувалася формаційним підходом, не дозволила повною мірою визначити складні взаємозв'язки зазначених сфер суспільства, визначити пріоритетні напрями соціально-економічного розвитку у системі власних відносин, коли система пріоритетів формується під впливом різних факторів, у тому числі і під впливом наукового осмислення соціально-економічних процесів.

У середині XX ст. Дж. Гелбрейт вказував на зв'язок цілей розвитку суспільства і громадських наукових теорій (він писав, зокрема, про економічну теорію). Він підкреслював те сприяння, яке теорія

надає здійсненню влади і дає суспільству якесь «прийняте уявлення». Це уявлення може не збігатися з реальністю, але воно існує і «використовується як замінник реальності для законодавців, державних службовців, журналістів, телевізійних коментаторів, професійних пророків – фактично всіх, хто виступає, пише і вживає заходів...» [1].

Разом з тим пріоритети народногосподарського розвитку, конкретні способи розподілу економічних зусиль суспільства і держави за всіма напрямами діяльності, при зіткненні з різного роду обмеженнями і будучи предметом економічної політики, залежать від того, як розподіляється у суспільстві економічна влада, тобто права на розпорядження ресурсами, продукцією і доходом.

При цьому спосіб розподілу економічної влади, впливаючи на структуру і ефективність суспільного виробництва, задаючи режим відтворення ресурсів, також може стати джерелом обмежень економічного зростання. У цьому випадку неминучий перерозподіл економічної влади між різними суб'єктами господарювання і, як наслідок, зміна пріоритетів економічного розвитку.

Спектр можливих варіантів розподілу влади надзвичайно широкий: від повної концентрації всіх економічних прав в руках держави до гіпотетичної ситуації концентрації цих прав у населення.

Тим не менш, у сучасній відкритій економіці процеси реформування тягнуть за собою істотні зміни в структурі інститутів економічної влади.

На новий розподіл владних відносин в економічній системі вказують праці М. Кастельса [4], Е. Тоффлера Дж. Нейсбіта [9] та інших, де викладені ідеї та положення, які характеризують тенденцію формування нової парадигми взаємозв’язків між агентами економічної влади.

Передусім слід згадати Е. Тоффлера, який, досліджуючи роль та значення інформації у суспільстві, робить нетривіальний для свого часу висновок, що людство вступає в еру метаморфози влади, коли вся структура влади, що скріплює світ, дезінтегрується [11].

Іспанський соціальний філософ М. Кастельс вважає «основним результатом трансформації суспільних відносин виникнення історично нових форм соціальної взаємодії, соціального контролю та соціальних змін».

Дж. Нейсбіт характеризує цю трансформацію як «провідну тенденцію еволюції сучасного світу, як рух від централізації до децентралізації влади, як перехід від ієрархій до сітьових структур управління. Ця тенденція, підкреслює він, зумовлена нездатністю ієрархій вирішувати суспільні проблеми» [9].

Дослідження теоретиків відкритої економіки засвідчили про формування нової парадигми взаємодії суб’єктів влади та суспільства. Її сутність полягає у тенденціях переходу від цінностей самоствердження, панування, експансії, конкуренції, раціоналізму, редукціонізму, лінійності, кількості до цінностей інтегрування, партнерства, інтуїтивізму, синтезу, якості. Такий перехід заперечує роль держави як єдиного центру влади та функції державних інститутів, які реалізуються через механізми примусу, в тому числі і економічного примусу. Цей постулат став одним із методологічних орієнтирів формування концептуальних уявлень щодо вдосконалення взаємовідносин між державою та суспільством у відкритій економці.

Критика існуючих відносин між економічними агентами була спрямована передусім на переосмислення ролі бюрократичного (ієрархічного) способу організації взаємодії влади та суспільства. З погляду конкретних механізмів здійснення влади, найбільш послідовна критика моноцентричної моделі влади була здійснена М. Крозьє [7].

Він дослідив зв’язок поняття бюрократії з поняттями організаційно-управлінської сфери та явищами суспільно-економічного розвитку.

Критика моноцентричності влади базувалась на аналізі:

а) наявності у структурі влади неформальних відносин, які формуються на основі міжособистісної комунікації;

б) факторів впливу на політичну владу соціального середовища, яке все більше плюралізується;

в) впливу інформаційних технологій на суспільство.

Ці фактори зумовлюють необхідність реформування соціально-економічної системи в цілому.

В той же час аналіз наукових праць засвідчує, що на сьогодні в науці не склалося єдиного розуміння структури інституціонального середовища економічної влади

На думку В. Якубенко, до структури агентів економічної влади можна віднести фірми, маючи у власності капітал, здійснюючи виробництво; державу, яка використовує економічну владу, здійснює природно-ресурсний розподіл, економічних посередників, що забезпечують керованість економіки, володіючи особливими підприємницькими здібностями, що дозволяють організувати сферу обміну; домашні господарства, які поставляють на ринок праці робочу силу, забезпечують кінцеве споживання 13].

Як зазначає С. Телешун, в українському суспільстві, яке перебуває сьогодні у стані транзиту, активно формуються нові суспільні інститути суспільні відносини. Учений підкреслює, що кризові явища, які характеризують сучасну політичну, соціально-економічну та гуманітарну сфери, не є проблемою для молодого демократичного суспільства, серйозні проблеми виникають тоді, коли національна еліта та суспільство, не маючи ідейного підґрунтя, не можуть адекватно реагувати на нові суспільні реалії та виклики.

В. Дементьєв вважає, що система влади в соціально-економічній системі включає такі основні

інститути: влада держави, влада фірми (корпоративна влада), куди входить і внутріфірмова влада, влада економічних коаліцій, фінансова влада, влада міжнародних агентів, влада криміналу, влада споживачів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Інститути економічної влади досліджували такі вчені, як А. Вейтс, А. Сміт, А. Фергюсон, Б. де Мандевіль,В. Квашницький, В. Якубенко, Д. Юм, Дж. Бентама, Дж. Гелбрейт, Дж. Локка, Дж. Нейсбіт, Е. Тоффлера, Л. Саламона, М. Кастельс, М. Крозьє, О. Шпикуляк, П. Залеський, С. Телешун, Т. Гоббса і Дж. Локка,Т. Пейн, Ф. Пріор, Ю. Кока. Але віддаючи шану науковцям, хочемо зазначити, що специфіка їх функціонування в умовах відкритої економіки до цього часу не розглядалася.

Формулювання цілей статті. У цілому проблема економічної влади не є новою. Але інститути економічної влади та специфіка їх функціонування в умовах відкритої економіки стали ціллю статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розгляд економічної влади як ієрархічної структури, і ця ієрархія ґрунтується на прагматичних засадах, на принципі максимізації корисності її суб'єкта, який обирає ту з безлічі альтернатив, доступних в даний момент часу, яка доставляє йому максимум користі. Ця парадигма максимізації корисності сходить, щонайменше, до робіт Дж. Бентама і є наріжним каменем поведінки економічних агентів. Узагальнена схема взаємодії розглянутих суб'єктів економіки наведена на рис. 1.

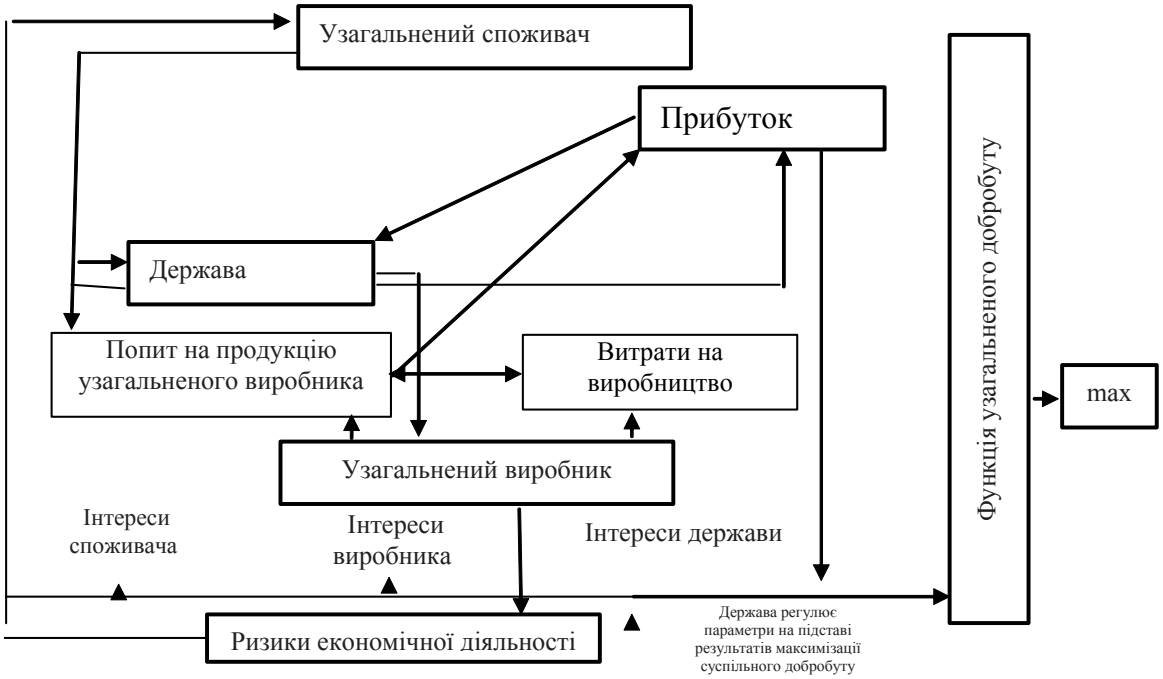


Рис. 1. Узагальнена схема взаємодії суб'єктів економіки (складено автором)

Цей рисунок наочно демонструє схему взаємодії держави, узагальненого споживача, імпортерів і узагальненого виробника. Результат діяльності кожного з розглянутих суб'єктів економіки вносить свій внесок у функцію суспільного добробуту. Держава максимізує цю функцію за керуючими параметрами: податковими ставками, мінімальною заробітною платою, курсом долару та ін. Ці параметри мають безпосередній вплив на поведінку споживача, виробника, імпортерів, тобто всіх суб'єктів цієї системи.

Розглянемо поведінку економічних агентів в кожен момент часу *t*. Введемо наступні позначення: – ціна узагальненого виробника на продукцію, пропоновану на внутрішньому ринку в момент часу *t*; – ціна узагальненого виробника на експортну продукцію (у доларах); x_t – попит на продукцію узагальненого виробника (у натуральному вираженні); y_t – попит узагальненого споживача на продукцію імпортерів (у натуральному вираженні); L_t^{BH} – витрати, які пов'язані із виробництвом продукції, пропонованої на внутрішньому ринку; L_t^{e} – витрати, які пов'язані із виробництвом продукції, пропонованої на внутрішньому ринку; Wt – рівень суспільного добробуту у певний момент часу; α – витрати, пов'язані із функціонуванням економічного механізму.

Максимізація прибутку в даному випадку виглядає наступним чином

$$[(P] \ _1t^1BH + P_1t^1e) * (x_1t + y_1t)) - (L_1t^1BH + L_1t^1e) = W_1t - (a + a_12 + a_13).$$

Таким чином, маємо можливість розглядати економічну владу як ієрархічну структуру і ця ієрархія ґрунтується на прагматичних засадах, на принципі максимізації корисності її суб'єкта, який обирає ту з безлічі альтернатив, доступних в даний момент часу, яка доставляє йому максимум користі. Ця парадигма максимізації корисності сходить, щонайменше, до робіт Дж. Бентама і є наріжним каменем поведінки економічних агентів.

У цій парадигмі рівень суспільного добробуту залежить від рівня ризику $(a + a_s + a_R)$, який об'єктивно присутній в економіці, який в той же час характеризує вибір державою політики стосовно споживачів та виробників. Йдеться про те, що ці ризики повинні бути розподілені між усіма економічними суб'єктами рівня переваг між узагальненим споживачем і виробником.

Автор цієї роботи вважає, що в сучасних умовах на кожному рівні владної ієрархії функція максимізації корисності реалізується за рахунок дискримінуючих інституційних змін, у процесі чого відбувається розподіл та привласнення економічних ресурсів на умовах нееквівалентного обміну, в наслідку чого відбувається збільшення доходів суб'єктів влади шляхом перекладання ризиків на інших суб'єктів. Максимізація функції корисності схематично може бути наведена таким чином:

Рис. 2. Максимізація функції корисності суб'єктів економічної влади

Таким чином, у сучасній економіці з'являється певний «кругообіг» перекладання ризиків, який виникає як реакція економічних агентів на відносини щодо економічної залежності. Про те, що дана теза має цілком практичний зміст свідчать дані, що наведені у таблиці (табл. 1)

Таблиця 1

Показники, що свідчать про наявність «кругообігу» перекладання ризиків в економічній системі (складено за даними [10])

№	Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	Індекс податкового навантаження на бізнес (за 5-бальною шкалою)*	1,91	1,98	2,00	2,02	2,11	2,12	2,13
2	Індекс споживчих цін **	108,7	109,2	111,7	117,5	124,9	126,4	143,2
3	Витрати домогосподарств в порівняльних цінах (у середньому на місяць)***	3871,0	3812,2	3716,4	3514,0	3278,1	3284,2	-
4	Заощадження населення (млрд грн)***	91,3	96,1	100,2	104,6	111,7	112,4	-

Таким чином, таблиця, що наведена вище демонструє здатність одного агента (суб'єкта влади) створювати для іншого агента (об'єкта влади) таку величину додаткових втрат, яку той намагається компенсувати у будь-який спосіб.

Відношення залежності є результатом нерівних позицій економічних акторів усередині мереж доступу до ресурсів. Сама економічна залежність формується внаслідок штучного обмеження доступу акторів до ресурсів та можливостей розпоряджатися ними. Для пояснення даної тези наведемо ієрархію доступу до ресурсів, які має кожен окремий суб'єкт економічних відносин (табл. 2).

Дані таблиці засвідчують, що в принципі суб'єкти господарювання та домогосподарства в структурному плані мають однакову ресурсну базу, відмінності полягають виключно в обсягах тих ресурсів,

які потрібні суб'єкту та яким він може самостійно розпоряджатися. При цьому в Україні ресурси, які знаходяться у розпорядженні домогосподарств, не можуть конкурувати в обсягах ресурсів, що знаходяться у розпорядженні окремих представників вітчизняної бізнес та політичної еліти.

Таблиця 2

Ієрархія доступу до ресурсів, які має кожен окремий суб'єкт економічних відносин

№	Суб'єкти	Ресурси
1	Держава	Державні фінанси, природні ресурси, що підлягають розподілу
2	Суб'єкти господарювання	Корпоративні фінанси, фінанси установ, підприємств та організацій, фінанси банківської системи, трудові ресурси, природні ресурси, що отримані у власність від держави
3	Домогосподарства	Фінанси домогосподарств, трудові ресурси домогосподарств, фінаси банківських установ, природні ресурси, що отримані у власність від держави.

Порівняння даних, що наведені вище, дають можливість автору даної дисертації констатувати, що в Україні відбувся та продовжує відбуватися нелегітимний розподіл ресурсів, найбільші фінансові групи та їх господарі, навіть в умовах економічної кризи та війни, змогли збільшити свою фінансову могутність, в той час як переважна частина населення України перебуває у стані зубожіння.

За цих умов головним обов'язком держави стає необхідність справедливого розподілу ризиків, які існують у системі відкритої економіки, але цю проблему неможливо вирішити поза забезпечення рівного доступу усіх суб'єктів економічної влади до владних та економічних ресурсів.

В той же час виникає проблема, яка пов'язана з необхідністю змусити державу, корпорації, бізнес в цілому до справедливого розподілу ресурсів. Нажаль суспільство може впливати на владу корпорацій та держави лише двома способами – революційним, коли суспільство змушує владу поділитися власними ресурсами, застосовуючи насильство. Нажаль, дана форма впливу призводить до негативних наслідків, як правило суспільство на досить тривалий час не в змозі розпорядитися отриманими ресурсами належним чином, в наслідок чого відбувається суттєве соціально-економічне падіння.

Більш ефективним та дієвим способом впливу на представників економічної влади є контроль з боку громадського суспільства, яке в сучасній економіці стає одним із суб'єктів економічних відносин.

Безпосередньо ідея громадянського суспільства увійшла в суспільну свідомість завдяки роботам Т. Гоббса і Дж. Локка, для яких громадянське суспільство (societas civilis) було антитезою нецивілізованому, «природному» стану суспільства і асоціювалося, насамперед, з державою і її владними органами, створеними громадянами [8]. Таке суспільство розумілося не як антитеза державі, але як держава, яка функціонує на підставі добровільної угоди між вільними і незалежними громадянами та представниками влади. У роботах філософів йшлося, що для громадянського суспільства характерно добровільне визнання особистістю верховенства суспільства над собою, але ніяк не протиставлення інтересів особистості або груп інтересам цілого в особі держави.

Пізніше, у XVIII ст., Д. Юм, А. Фергюсон і А. Сміт дали своє бачення громадянського суспільства, як специфічне за своєю будовою, незалежне від держави утворення, що функціонує на засадах компромісу між інтересами різних верств населення та влади.

Згідно з їх поглядами, громадянське суспільство являє собою повністю індивідуалізовані і непримусові відносини, на відміну від політичних інститутів держави. Як писав пізніше Т. Пейн, «громадянське суспільство – благо, а держава – неминуче зло. Чим досконаліше громадянське суспільство, тим менше воно потребує регулювання з боку держави». Великі шотландці групували свої уявлення про громадянське суспільство на ідеї про те, що саме індивід є основним елементом суспільства. Вперше ця думка, як вважає В. Квашницький, була висловлена голландцем Б. де Мандевілем у 1714 р. в його видатній праці «Байка про бджіл, або Пороки приватних осіб – суспільне благо». Мандевіль зазначав, що поширення стійких соціальних інститутів – у нього йшлося про мову, закони, знання ринку, – є результат спонтанної самоорганізації, незалежних та ненасильницьких дій членів суспільства. Ця позиція була альтернативою погляду Т. Гоббса, який вважав, що поліпшення функціонування суспільства здійснюється через владу і визнання сили правителів. Для Мандевиля ж воно було наслідком індивідуальної, децентралізованої взаємодії всіх членів суспільства. З цієї точки зору самоорганізація людей, які формують громадянське суспільство, є основною силою його розвитку, на відміну від політичних інститутів, які протистояють йому і характеризують державу.

Поширене розуміння громадянського суспільства, яке присутнє в Україні, частіше відповідає другій із згаданих історичних тенденцій: прийнято, по-перше, протиставляти громадянське суспільство державі і, по-друге, підкреслювати роль вільного індивідуального вибору при самоорганізації громадянського суспільства. В. Максименко показав, як від ідей Дж. Локка в країнах Заходу здійснювався перехід до розуміння громадянського суспільства як «суспільства автономних осіб», «сукупності відносин та інститутів, що функціонують незалежно від політичної влади», як «суспільства, що організовано протистоїть державній владі» [8].

Отже, розгляд громадського суспільства як центру економічної влади є логічним, оскільки визнання суверенітету особистості, її невід'ємних прав та свобод виступає передумовою незалежності від інших агентів економічної влади, а сама ідея громадського суспільства сприяє збереженню невичерпного темпу зростання ефективності використання повної потужності даної ідейної парадигми. На сьогоднішній день опублікований цілий ряд робіт, що підтверджують авторську тезу, в даних роботах доведено, що існування громадянського суспільства приносить додатковий економічний ефект.

У своєму простому визначенні громадське суспільство є сукупністю формальних і неформальних організацій і правил (інститутів), яка поєднує окремого індивіда або сім'ю (домогосподарство) з державою (владою) і бізнесом (приватним сектором економіки).

Заслуговують уваги результати дослідження Л. Саламона і його колег, націлені на виявлення результативності діяльності некомерційних організацій в плані виконання ними різних функцій громадянського суспільства.

Вони виділяють кілька ролей неприбуткового сектору:

– надання послуг, у цій ролі неприбутковий сектор може забезпечити підвищення якості послуг, більшу рівність споживачів, зниження витрат надання послуг, поліпшення спеціалізації обслуговування;

– інновації, що реалізуються за рахунок більшої гнучкості некомерційних організацій, їх спроможності здійснювати технологічні і продуктові інновації, діяти за новими «соціальними» технологіями;

– ініціювання та поширення соціальних змін, які інститути громадянського суспільства здатні здійснювати, пов'язуючи окремих індивідів з політичним процесом, представляючи їх інтереси, відстоюючи права тощо;

– сприяння розкриттю якостей особистості і розвитку лідерства; добровільно беручи участь у різних некомерційних організаціях, індивід розкриває свої кращі якості;

– формування соціального капіталу і сприяння демократизації суспільства; добровільна участь в некомерційних організаціях зміцнює відносини довіри, виконуючи інтегруючу роль у суспільстві.

Використавши експертні оцінки успішності реалізації цих функцій у 40 країнах, автори виявили, що найбільш ефективно реалізується функція надання послуг, далі йде інноваційна функція, за нею – функція ініціювання змін, потім – функція формування соціального капіталу, а замикає список функція сприяння розкриттю особистісних якостей.

Відмінною рисою інститутів громадянського суспільства є їх неприбутковий (некомерційний) характер і добровільність участі громадян в цих організаціях, що виражається в роботі без оплати праці або із заробітною платою меншою, ніж у комерційному секторі.

Цей момент акцентований в наступному визначенні громадянського суспільства: «Проміжне «царство», розташоване між державою і домашнім господарством і населене організованими групами і асоціаціями, які відокремлені від держави, володіють певною автономією у відносинах з державою і сформовані добровільно членами суспільства для того, щоб захищати або поширювати їх інтереси, цінності або ідентичність».

Зарубіжні дослідники підкреслюють, що такі функції громадянського суспільства, як 1) представлення інтересів громадян, 2) їх залучення в соціальні процеси і 3) надання соціальних послуг, дають підставу трактувати його як самостійну систему, а не як соціального гравця, що виконує «залишкову» роль, що робить те, що не змогли або не захотіли робити держава і бізнес [4–8].

З нашої точки зору, логіка влади громадянського суспільства може бути окреслена наступним чином: виконання різноманітних функцій громадянського суспільства супроводжується впливом на поведінку економічних агентів, у тому числі на умови і процес створення вартості.

На думку автора цієї роботи, зв'язок між рівнем розвитку громадянського суспільства і економіки країни можна сформулювати наступним чином: нація може дозволити собі будувати громадянське суспільство лише на основі певного, досить високого рівня розвитку економіки. Іншими словами, сукупність організацій громадянського суспільства розуміється як переважно споживач, що перерозподіляє ресурси і практично не бере участь у розвитку економіки і забезпеченні економічного зростання.

Нинішній стан громадянських суспільств в економічно розвинених країнах цілком підтверджує названу концепцію. Дійсно, якщо у розвинених країнах громадянське суспільство пронизує всі сфери життя суспільства і економіки, джерела фінансування організацій громадянського суспільства мають внутрішньокраїновий характер, то в країнах, що розвиваються різноманітність організацій значно менша, а джерела фінансування знаходяться поза цих країн (українські та закордонні фонди).

Громадянське суспільство згідно з наведеним його визначенням являє собою відкриту систему, в якій можуть бути виділені: елементи, відносини між ними, а також відносини між системою (її елементами) і зовнішнім середовищем, тобто державою і приватним, що працюють на прибуток сектором. До складу елементів громадянського суспільства прийнято включати: соціальні мережі, місцеві організації і недержавні організації.

Соціальні мережі являють собою найбільш неформальні і «розмиті» організації, що входять до складу громадянського суспільства. Вони діють зазвичай в масштабах населеного пункту або його частини і

ґрунтуються на таких ознаках, як пряма або віддалена спорідненість, сусідство, спільне навчання тощо. Участь у соціальних мережах означає виконання певної функції, що найчастіше полягає у наданні взаємних послуг іншим учасникам мережі. Особливістю соціальних мереж є їх загальний характер: їх члени надають один одному широкий і досить довільний набір послуг залежно від того, для кого відповідні дії пов'язані з найменшими труднощами.

Участь у соціальних мережах найчастіше не є повністю добровільною, стаючи наслідком рішення, прийнятого із зовсім іншого приводу: індивід, сам того не бажаючи, виявляється учасником деякої мережі, оселившись у будинку, мешканці якого спільно вирішують питання благоустрою або фінансової підтримки один одного, допомагають дітям сусідів вчитися і т. ін. Зрозуміло, від такої взаємодії можна відмовитися, проте відмова може спричинити різноманітні неформальні санкції, сукупний збиток від яких може перевищити витрати часу і зусиль, пов'язаних з виконанням ролі, очікуваної від нового мешканця його сусідами як учасниками цієї мережі.

Місцеві організації, охоплюючи добровільно об'єднаних учасників, як правило, що проживають в певному населеному пункті або на певній території, носять на відміну від соціальних мереж спеціалізований характер. Це означає, що учасники об'єднуються в місцеву організацію для задоволення якоїсь певної загальної потреби, отримання спільної вигоди. У цьому сенсі членів місцевих організацій слід розглядати як учасників групи спеціальних інтересів. Відповідний інтерес може мати як продуктивний, так і чисто розподільний характер, тобто бути спрямованим на отримання односторонніх переваг. Місцеві організації зазвичай залишаються неформальними, управління ними ґрунтується на сумісному ухваленні рішень, а незгода когось з загальною думкою може призвести до виключення такого учасника з організації.

Неурядові організації – це добровільні, формальні (в тих країнах, де їх існування допускається законодавством) організації, які діють на місцевому, регіональному, національному або міжнародному рівнях і спеціалізуються на надання тих чи інших послуг особам і сім'ям, які не є їх членами. Іншими словами, діяльність недержавних організацій на відміну від перших двох типів інститутів громадянського суспільства спрямована назовні самих таких організацій. За своєю правовою формою недержавні організації виступають як некомерційні організації – громадські організації, асоціації, фонди тощо. У них діють формальні механізми управління, ведеться офіційна звітність, вони включені в правову структуру тієї країни, в якій вони здійснюють свою діяльність. Офіційні (статутні) місії і цілі недержавних організацій спрямовані на створення тих або інших благ для суспільства в цілому або для будь-якого з його шарів (на боротьбу з бідністю, захист цивільних прав тощо).

Перераховані типи елементів є складовими національного громадянського суспільства та елементами підсистеми владних відносин.

Поряд з ними деякі дослідники запропонували використовувати також поняття міжнародного (або глобального) громадянського суспільства, вважаючи одним з конституючих елементів останнього міжнародні партнерства неекономічного типу і наводячи як приклад міжнародні «незримі коледжі» – спільноту вчених, що знаходяться в тісних відносинах з приводу обміну ідеями, даними, результатами досліджень, міжнародні благодійні організації та ін.

Для більш повної характеристики економічного значення громадянського суспільства необхідно звернути увагу на його тісний зв'язок з поняттям соціального капіталу.

Фактично мережева складова в структурі громадянського суспільства, так само як і інші інститути громадянського суспільства являє собою той «матеріал», з якого і на базі якого формується індивідуальний (приватний) соціальний капітал. Оскільки з економічної точки зору соціальний капітал знижує трансакційні витрати дотримання домовленостей, підтримки контрактів, дозволяє пролонгувати горизонт прогнозування і т. ін., розвиток громадянського суспільства еквівалентно накопиченню соціального капіталу. І, що важливо, громадянське суспільство множить соціальний капітал без будь-яких додаткових дій або витрат «автоматично», тобто приріст останнього виявляється зовнішнім ефектом розвитку громадянського суспільства.

У сукупності наведені вище положення дозволяють по-іншому поставити питання про розподіл владних повноважень в економіці. Трактуючи громадянське суспільство як учасника владних відносин в економіці, можна констатувати, що теоретичні основи функціонування інституту громадянського суспільства як суб'єкта економічної влади лежать у сфері подолання монополії держави і бізнесу в економці, зміщення власного акценту на владу споживача коли самоврядування, організації саморегулювання та інші інститути громадянського суспільства є інструментами подолання недосконалості ринку, сприяють формуванню змішаної економіки.

Розширення можливостей участі все більш широких верств населення в соціальному житті є загальносвітовим явищем, яке відповідає вектору суспільного прогресу. Громадянське суспільство являє собою однин з виразів такої участі. Йому властиві характеристики, що не залежать від специфіки інституційного устрою тієї чи іншої держави.

По-перше, воно являє собою тип соціальної дії «на стику» економіки, держави і сфери приватного життя у просторі спілок, асоціацій, соціальних рухів, воно характеризується високим ступенем самоорганізації [61, с. 56].

По-друге, дії громадянського суспільства орієнтовані на загальні питання та досягнення загального блага, незалежно від того, як це благо розуміють особи, які діють від громадянського суспільства.

По-третє, громадянське суспільство являє собою комплекс суспільних відносин зі складною внутрішньою структурою, що включає господарські, релігійні, правові, етнічні та ін. зв'язки.

Нарешті, функціонування громадянського суспільства передбачає наявність прийнятих і сталих конституційних і правових норм, легітимізованих суспільною свідомістю. Щоб реалізуватися громадянському суспільству необхідні політичні установи, які визначають правові рамкові умови і можливість участі громадян у політиці та прийнятті рішень.

Доступ цивільно-громадських ініціатив до економічних і політичних процесів є центральною умовою функціонування громадянського суспільства.

В останні роки громадянське суспільство розуміється не як антитеза державі, але як його партнер. Не стільки як альтернативу, але як врівноважуючи силу і доповнення до держави пропонує розглядати громадянське суспільство польський дослідник П. Залеський.

Про існування держави як умови громадянського суспільства ще у 1996 р. писав вчений з Великобританії А. Вейтс. За словами Ю. Кока, «сильне громадянське суспільство потребує у сильній державі, і навпаки».

Тому стосунки між громадянським суспільством і державою доцільно визначити як «відносини критичного партнерства і взаємної підтримки».

Важливою, що не залежить від інституційного контексту, рисою громадянського суспільства є також те, що ініціативи громадянського суспільства є найважливішою частиною інституційних змін. В рамках громадянського суспільства апробуються необхідні для суспільного розвитку норми і правила, які у майбутньому – якщо виявляється, що це за доцільне, – закріплюються на рівні створення нових політичних, економічних та ідеологічних загальнодержавних форм, тобто стають новими інститутами.

Прикладом цього є закріплення у законодавстві такої організаційно-правової форми, як некомерційні організації. Нині вони є найважливішим загальновизнаним каналом діяльності громадянського суспільства.

Але, крім загальних рис у функціонуванні громадянського суспільства існують особливості. Залишаючи за межами цієї роботи цивілізаційні та культурні фактори, звернемося до структур базових інститутів, що склалися у різних державах. Можна побачити, що форми, особливості і перспективи становлення і розвитку громадянського суспільства (або участі громадян у суспільному житті) визначаються специфікою інституційного устрою країни. Насамперед це визначається тим, чи домінує в інституційній громадській структурі X (східна) або Y (західна) інституціональна матриця.

Функціонування громадянського суспільства пов'язують, як правило, з певною інституційної структурою, а саме з домінуванням Y-матриці. Невипадково громадянське суспільство часто розуміється як феномен західної цивілізації.

Які економічні інституційні основи громадянського суспільства? Насамперед, як зазначає Ю. Кока, «громадянському суспільству потрібен ринок. При відсутності типової для функціонування ринкової економіки децентралізації економічних рішень та економічної влади громадянське суспільство сильно програє».

Ринок є економічною основою громадянського суспільства. Більш того, економічний устрій ринкового типу є умовою індивідуальної свободи, воно, на думку класиків західної громадської економічної науки, забезпечує, одночасно, політичну свободу і громадянську.

Найважливішим в ринковій Y-економіки є інститут приватної власності, який виступає заходом і гарантом економічної свободи. Його дія сприяє розумінню кордонів «свого» і «чужого», орієнтує суб'єкта усвідомлювати і захищати свої права. Під час економічної діяльності в його рамках напрацьовуються соціальні практики, які потім переносяться в суспільне життя за межами господарської діяльності. Наступний інститут ринкової економіки – найману працю, – формує у суб'єктів економічний прибуток, що знаходиться в їх повному розпорядженні, тим самим створюючи матеріальну базу для незалежних форм соціальної активності та самоорганізації соціальних груп. У свою чергу, інститут конкуренції припускає постійні зіставлення зусиль і результатів між економічними агентами і боротьбу за реалізацію власних стратегій. Це закріплює навички відстоювання своїх інтересів в умовах, що перешкоджають руху до декларованих цілей. Далі, інститут зростання прибутку (Y-ефективності) стимулює до отримання усвідомленого, вимірюваного результату, що також підвищує прагнення людей до постійного поліпшення свого становища і досягнення поставлених цілей.

У зв'язку з цим наведемо спостереження Т. Парсонса, який навів, як діє інститут прибутку, визначаючи спрямованість людських вчинків... «Отже, якщо взяти найбільш відомий приклад – «мотив прибутку», який грає важливу роль в економічних дискусіях, то він зовсім не є психологічною категорією. Правильний погляд, швидше, полягає в тому, що система «вільного підприємництва» в економіці, заснований на грошах і ринку, визначає ситуацію і поведінку від ділового підприємства до людини таким чином, що люди прагнуть до прибутку як умови виживання і міри успіху своєї діяльності. Отже, які б інтереси не керували індивідом, будь то досягнення, самоповага, захоплення з боку інших і т. ін., не кажучи

вже про те, що можна купити за гроші, – всі вони перетворюються в діяльність з виробництва прибутку».

Виробництво прибутку або отримання нового результату стає визначальним напрямом будь-якої соціальної діяльності. Крім економічних інститутів, специфіка громадянського суспільства західних країн визначається також домінуючими в Y-матриці політичними та ідеологічними інститутами, що визначає його як елемент демократичного устрою, заснованого на ліберальних цінностях.

Висновки. Зазначені інституційні основи громадянського суспільства передбачають необхідність розвитку відповідних інститутів у державах, що ставлять за мету створення ефективного громадянського суспільства. Іншими словами, становлення громадянського суспільства в загальноприйнятому сенсі припускає домінування базових інститутів, відповідних Y-матриці.

Саме в такому відкритому інституційному середовищі складається влада громадянського суспільства, яка представляє собою вплив соціальних груп на економічні процеси, шляхом створення об'єднань для реалізації своїх групових економічних інтересів «за межами» державних інститутів, які у свою чергу є найважливішим інституціональним суб'єктом владних відносин в економіці.

Література

1. Гэлбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества / Дж. К. Гэлбрейт. – М. : Прогресс, 1976. – 406 с.

2. Институциональные ограничения экономической динамики / науч. ред. В. Л. Тамбовцев. – М. : ТЕИС, 2009. – 524 с.

3. Институциональный анализ в исследовании экономических изменений: принципы, допущения, ограничения / О. С. Сухарев // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – № 33(336). – С. 1–13.

4. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество, культура / М. Кастельс ; пер. англ. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 606 с.

5. Квашницкий В. Истоки эволюционной экономики / В. Квашницкий // Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и как процесса. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 483 с.

6. Кока Ю. Европейское гражданское общество: исторические корни и современные перспективы на Востоке и Западе / Ю. Кока // Неприкосновенный запас. – 2003. – № 28. – С. 296–310.

7. Крозье М. Современное государство – скромное государство: стратегия нового изменения / М. Крозье // Свободная мысль. – 1993. – № 11. – С. 35–43.

8. Локк Дж. Сочинения : в 3 т. / Дж. Локк. – М. : Мысль, 1988. – Т. 2. – 731 с.

9. Нейсбит Дж. Мегатренды / Дж. Нейсбит ; пер с англ. – М. : АСТ : Ермак, 2003. – 380 с.

10. Статистичний щорічник України за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua/zbir_k.htm

11. Тоффлер Э. Метаморфозы власти. Знание, богатство и сила на пороге XXI века / Э. Тоффлер ; пер. с англ. – М. : АСТ, 2009. – 669 с.

12. Шпикуляк О. Г. Економічні інституції та інститути розвитку теорії ринку / О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 159–165.

13. Якубенко В. Д. Матриця базисних підсистем економічної системи / В. Д. Якубенко // Європейський вектор економічного розвитку. – 2012. – № 2 (13). – С. 156–158.

Надійшла 05.05.2017; рецензент: д. е. н. Гарафонова О. І.

УДК 624.011:628.8.02:697.148

БІКС Ю. С., РАТУШНЯК О. Г.
Вінницький національний технічний університет

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ДОЦІЛЬНОСТІ УТЕПЛЕННЯ БУДИНКІВ В КОНТЕКСТІ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ НА ПРИКЛАДІ МІСТ УКРАЇНИ ТА ЄВРОПИ

В статті проаналізовано ефективність утеплення будинків українських міст у порівнянні з європейськими за критерієм співвідношення величини термічного опору R для стін, покриттів та перекриттів до градусодіб опалювального періоду ГДОП, які приведено до однієї методики. Показано, що українські міста утеплені здебільшого гірше у порівнянні з європейськими містами, а саме для стін – до 79%, для покриттів – від 58%, для перекриттів – до 94%. Визначено гранично допустиме значення вартості утеплення до чинного нормативного рівня теплозахисту, при якому вкладені кошти можуть окупитися за рахунок економії енергії на опалення для різних міст України. Приклади розрахунку окупності коштів за рахунок економії на опаленні для солом'яних блоків та арболіту показали, що при утепленні стін солом'яними блоками з та усередненим значенням теплопровідності λ = 0,06 Вт /(м× °С) вартість блоку габаритом 0,3×0,4×0,8 м не повинна перевищувати 36,7 грн для окупності витрат утеплення. Використання арболітового блоку з костри коноплі 0,5×0,3×0,2 м з теплопровідністю λ = 0,07 Вт /(м× °С) не дає економії від скорочення витрат на опалення.

Ключові слова: енергоефективність, градусодоба, огороджуючі конструкції, опалення.

BIKS Y. S., RATUSHNYAK O. G.
Vinnytsia National Technical University

ANALYSIS OF ECONOMIC FEASIBILITY OF HOUSES INSULATING IN THE CONTEXT OF ENERGY EFFICIENCY ON THE EXAMPLE OF UKRAINIAN AND EUROPEANCITIES

The article analyzes the efficiency of Ukrainian cities buildings insulation in comparison with the European ones by the criterion which equals to the ratio of thermal resistance value R to the degree-days of the heating period for walls, coatings and overlappings. It is shown that the buildings of Ukrainian cities insulated worse in comparison with the European cities, namely; up to 2.48 times for walls, up to 1.79 times for coverings, up to 2.58 times for overlappings. The boundary value of the thermal insulation cost to the current normative level of heat protection at which the invested funds can be recouped by saving energy for heating is determined for different cities of Ukraine. Examples of the recoupment of funds calculation due to heating savings for straw and hempcrete blocks showed when the walls are warmed with straw blocks with averaged value of thermal conductivity λ = 0.06 W / (m × ° C), the unit of 0.3×0.4×0.8 m should not exceed 36.7 UAH to pay for the cost of insulation. The use of hempcrete blocks of 0.5×0.3×0.2 m with a thermal conductivity λ = 0.07 W / (m × ° C) does not save on the reduction of heating costs.

Keywords: energy efficiency, hot degree-days, enclosing structures, heating.

Вступ

Підвищення тарифів на енергоносії, при левовій частці витрат на опалення, спонукає власників житла до ретельної термомодернізації існуючої забудови, забудовника – до врахування чинних норм по тепловій ізоляції огороджучих конструкцій [1–3].

Досвід розвинутих країн свідчить, що сучасний технологічний потенціал дозволяє скоротити витрати на опалення більш ніж на третину, та створює значний резерв для енергозбереження.

Після енергетичної кризи 70-х років минулого століття в світі, а останнім часом також на Україні поряд з традиційними матеріалами для огороджуючих конструкцій стін – цеглою деревом та бетоном при будівництві впроваджуються сучасні, енергоефективні будівельні матеріали (арболіт, SIP-панелі, саман, а також солом'яні блоки), в тому числі із вторинної сировини [5].

Мета роботи полягає в кількісній оцінці доцільності збільшення термічного опору огороджуючих конструкцій будинків на прикладі різних природних матеріалів, а також в порівнянні питомої величини кількості градусодіб опалювального періоду на одиницю термічного опору для будинків у містах України та Європи.

Постановка задачі

Для України, за даними Саницького М. А. [4] частка тепла, яка витрачається на опалення житлових будинків складає майже три чверті від тепла, яке генерується при спалюванні палива (рис. 1).

Зважаючи на суттєве зростання цін на енергоносії для населення з 2000 року в Україні (газ в 41 раз, електроенергія в 5,8…10,8 разу) (рис. 2), відбулося збільшення частки витратна паливну компоненту в ціні кінцевого продукту у всіх галузях економіки.

Зростання платежів за комунальні послуги, а саме за газ та електроенергію, є головним стимулом до ефективного та ретельного утеплення існуючих будинків, що дозволить мешканцям економити кошти при розрахунках за спожите тепло, що особливо актуально в зимовий опалювальний періодів середньо- та довгостроковій перспективі. В першу чергу утеплення стін потрібно для зменшення витрат тепла на підтримку комфортної температури в холодний період року та охолодженні внутрішньобудинкового простору влітку під час спеки.

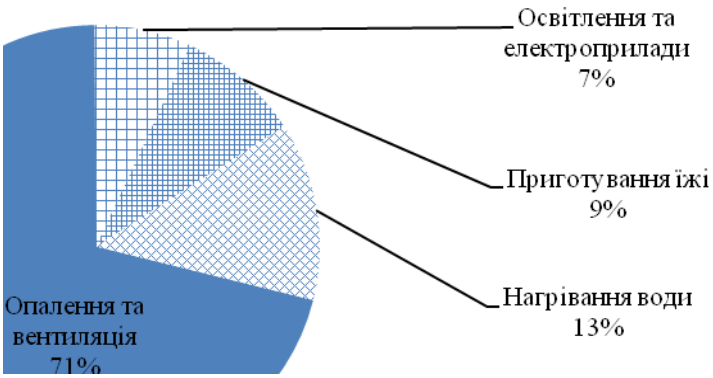


Рис. 1. Орієнтовний розподіл витрат тепла в житлових будинках

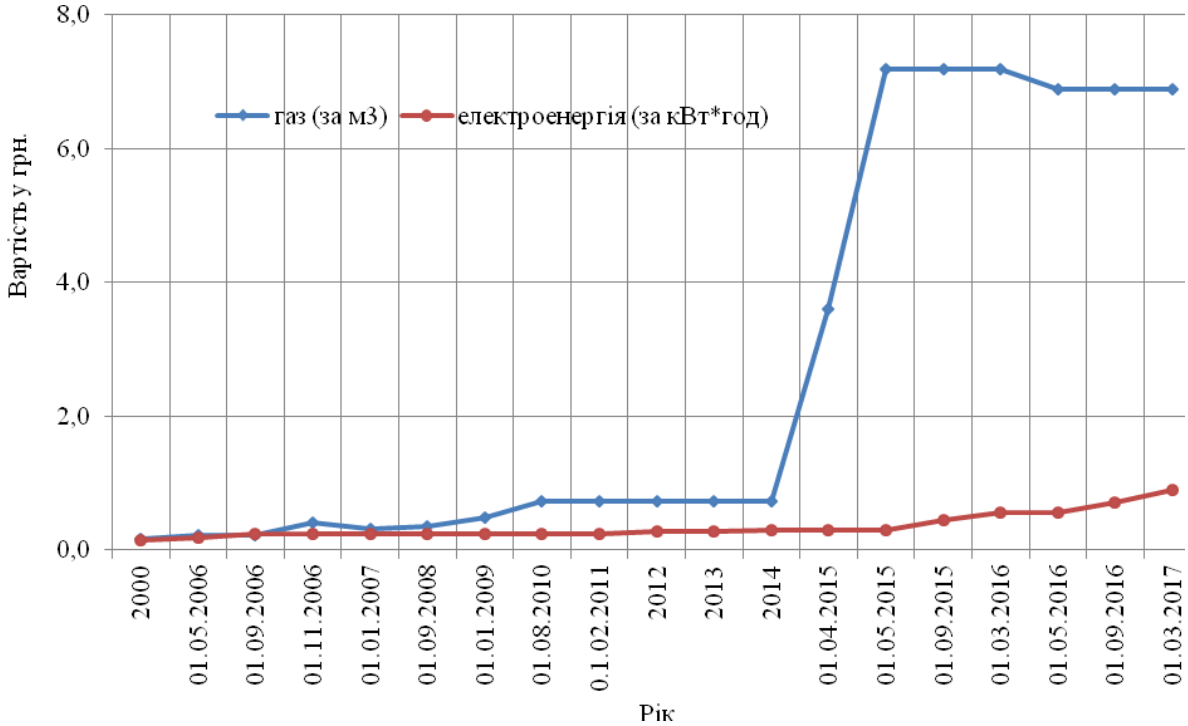


Рис. 2. Динаміка зростання цін гривні на електроенергію та газ для населення в Україні на період з 2000 по 2017 рік [4-6]

Основна частина

Головним фактором, який прямо впливає на енерговитрати при експлуатації будинку, є величина термічного опору R (м^2×°К/Вт) огороджувального шару, що регламентується нормами [1]. Цей показник опосередковано залежить від градусо-діб опалювального періоду (ГДОП). Як зазначає Ливчак В. І. [7] «ГДОП характеризують суворість зими будь-якого регіону (чим вище ГДОП, тим холодніше). Без їх урахування не можливо проводити зіставлення рівня енергетичної ефективності будівель, побудованих в різних кліматичних районах». Дудикевич Ю. Б. [8] на простих прикладах розрахунку показує, що величина тепловтрат будинку та кількість градусодіб пов'язані між собою лінійною залежністю.

Однак методики визначення ГДОП для різних країн відрізняються між собою. Для об'єктивного аналізу порівняння величини термічного опору огороджуючих конструкцій будинків в нашій країні, та наприклад, країн Європи зі схожим кліматом, в якості критерію порівняння було обрано величину саме градусодіб опалювального періоду, причому обрахованою за однією методикою.

За чинними вітчизняними нормами [9] величина ГДОП визначається як

$$\text{ГДОП} = z_{ОП}(T_{пов.Р} - T_{зовн.ОП}), \quad (1)$$

де $z_{ОП}$ – кількість діб опалювального періоду (температура зовнішнього повітря $T_{зовн.ОП} < 8°C$);

$T_{зовн.ОП}$ – середньодобова температура зовнішнього повітря за опалювальний період;

$T_{пов.Р}$ – розрахункова для опалення температура повітря внутрішнього середовища основної частин приміщень будинку, $T_{пов.Р} = 20°C$.

Методика розрахунку ГДОП (hot degree days, HDD) для європейських країн EUROSTAT-method дещо відрізняється від вітчизняної [10]

$$\text{HDD} = (18°C - T_m) \tag{2}$$

де T_m – середньодобова температура зовнішнього повітря за одну добу

$$T_m = \frac{T_{\max} - T_{\min}}{2} \le 15°C. \tag{3}$$

Якщо середньодобова температура T_m вище теплового порогу в $15°C$, то кількість градусо-діб $\text{HDD} = 0$. Розрахунок градусо-діб виконується на добовій основі, додається в календарний місяць та рік відповідно.

Очевидно, що знаючи середньодобові або середньомісячні коливання температури, за результатами спостережень легко перетворити ГДОП за вітчизняними нормами на HDD за європейською методикою та навпаки.

Для співвимірного та адекватного співставлення результатів необхідно враховувати величини термічного опору R огороджуючих конструкцій стін. Нормативні значення величин термічного опору стін для температурних зон України [1] та міст Європи [10] наведено у таблицях 1, 2. Варто відмітити, що для міст Європи величини мінімального значення термічного опору взято за 2007 рік [10].

Для порівняння даних ГДОП за [9] з даними HDD [10] їх було перераховано за методикою EUROSTAT-method [10].

Таблиця 1

Мінімально допустима величина термічного опору Rq, min, м^2 К/Вт, огороджуючих конструкцій міст України [1]

Температурна зона	Зовнішня стіна	Горищні покриття та перекриття не опалювальних горищ	Перекриття над проїздами та неопалювальними підвалами
I	3.3	4.95	3.75
II	2.8	4.5	3.3

Таблиця 2

Існуючі величини термічного опору R м^2×К/Вт, огороджуючих конструкцій міст Європи (для міст таблиці 3)

	Зовнішня стіна	Горищні покриття та перекриття не опалювальних горищ	Перекриття над проїздами та неопалювальними підвалами
Мінімальне значення	1,25	1,82	1,54
Максимальне значення	5,56	7,69	8,33…8,67

Вибірку даних складено для 22 міст України (табл. 3). Критерієм кількості міст вибірки слугувала приблизно однакова величина ГДОП.

Якщо позначити співвідношення кількості HDD на одиницю R як коефіцієнт ефективності утеплення $\alpha = \frac{\text{HDD}}{\text{R}}$, то для стін, покриттів та перекриттів будинків для міст України та Європи графічне порівняння коефіцієнту α за даними [1, 11, 12] представлено на рис. 3–5.

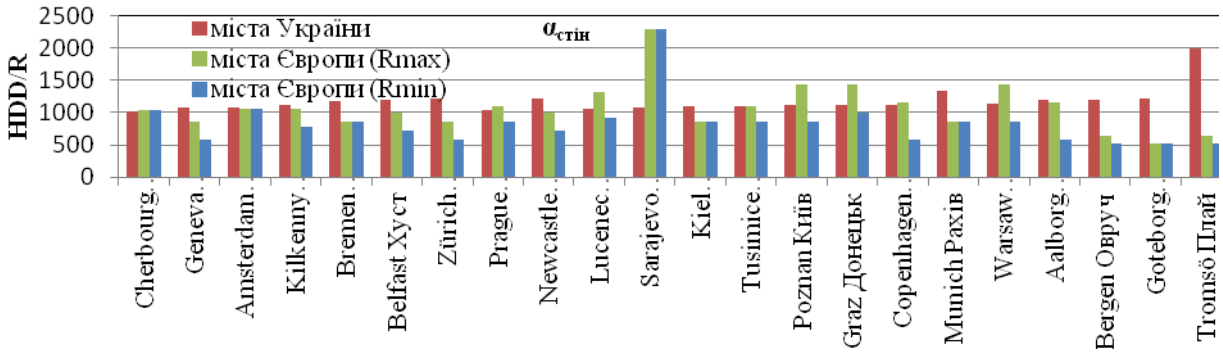


Рис. 3. Коефіцієнт ефективності утеплення будинків α для стін

Якщо позначити $\beta = \alpha_{укр.} / \alpha_{євр.}$ як коефіцієнт ефективності утеплення стін, покриттів та перекриттів будинків українських міст у порівнянні з європейськими, що характеризує співвідношення кількості HDD на одиницю *R*, то отримаємо графік (рис. 6).

Таблиця 3

Градусодоби для міст України та Європи

Міста України	Величина HDD за даними [9]	Міста Європи	Величина HDD за даними [10]
1	2	3	4
Ізмаїл	2868	Cherbourg	2872
Сарата	2999	Geneva	3000
Геничеськ	3010	Amsterdam	3039
Херсон	3122	Kilkenny	3147
Запоріжжя	3274	Bremen	3265
Хуст	3333	Belfast	3353
Любашівка	3417	Zürich	3413
Кривий Ріг	3420	Prague	3431
Гуляйполе	3438	Newcastle	3470
Луганськ	3520	Lucenec	3532
Гайворон	3538	Sarajevo	3550
Комісарівка	3628	Kiel	3610
Чернівці	3631	Tusimice	3633
Київ	3665	Poznan	3668
Донецьк	3689	Graz	3670
Знам'янка	3713	Copenhagen	3720
Рахів	3733	Munich	3730
Ковель	3756	Warsaw	3747
Житомир	3928	Aalborg	3933
Овруч	3962	Bergen	3985
Чернігів	4040	Goteborg	4010
Плай	5593	Tromsö	5584

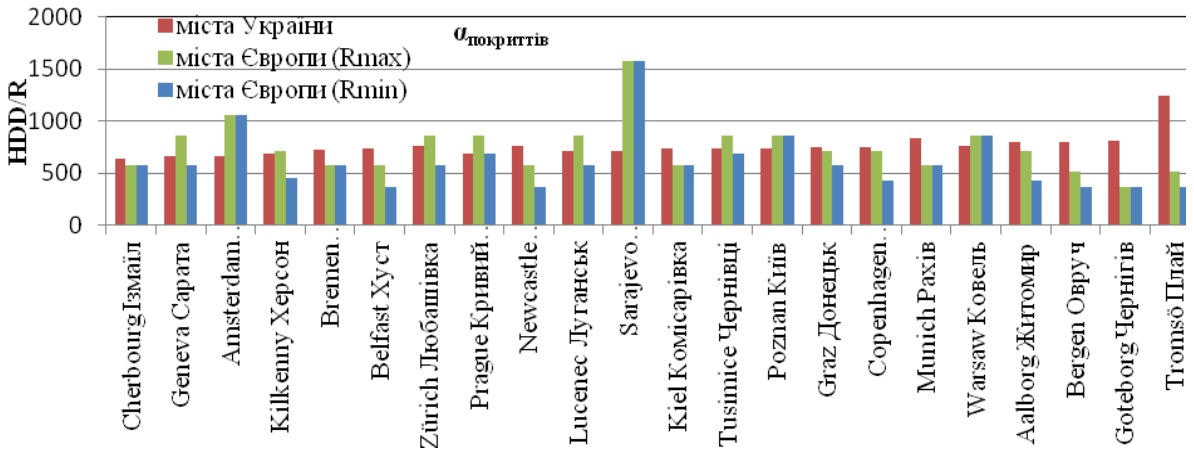


Рис. 4. Коефіцієнт ефективності утеплення будинків α для горищних покриттів та перекриттів неопалювальних горищ

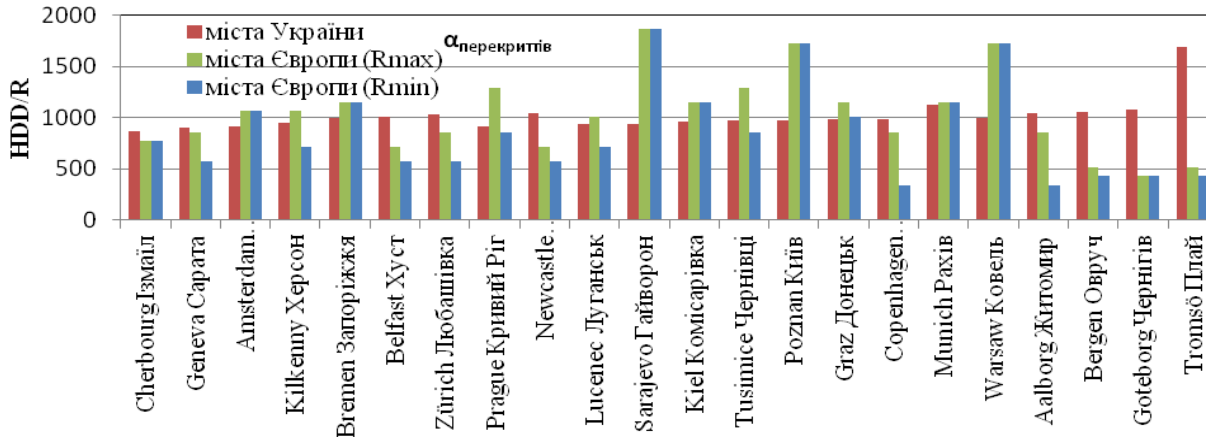


Рис. 5. Коефіцієнт ефективності утеплення будинків α для перекриттів, над проїздами та неопалювальними підвалами

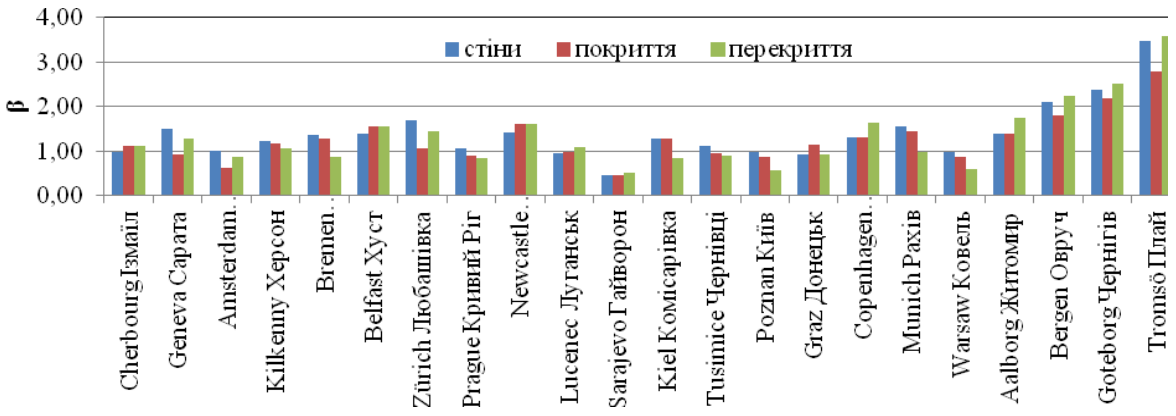


Рис. 6. Коефіцієнт β для стін покриттів та перекриттів будинків українських та європейських міст за даними [11, 12]

Середньозважені, мінімальні та максимальні значення коефіцієнту β наведено у таблиці 4.

Таблиця 4

Значення коефіцієнту β

Усереднене значення	1.39	1.26	1.30
Мінімум	0.47	0.45	0.51
Максимум	3.48	2.79	3.58

Аналіз табл.4 свідчить про те, що ефективність утеплення огороджуючи конструкцій українських міст у порівнянні з європейськими за співвимірним порівнянням для стін коливається від «+53» до «-248» відсотків, для покриттів від «+55» до «-179» відсотків, для перекриттів від «+49» до «-258» відсотка. Знаки «+» та «-» означають відповідно краще та гірше у порівнянні з європейськими містами утеплення огороджуючих конструкцій українських міст. Варто відмітити, що дані для європейських міст було взято за 2007 рік, та в зв'язку з загальносвітовими тенденціями здорожчання енергоносіїв цей розрив буде тільки збільшуватись не на користь вітчизняних норм [1].

Для того, щоб оцінити доцільність утеплення в коротко- та довгостроковій перспективі, необхідно визначити економічний ефект від економії коштів на опалення в певний період часу.

Економічну ефективність будівництва індивідуального житла з ефективних природних матеріалів, у т. ч. зі соломи порівняно з будівництвом традиційними матеріалами і засобами можна визначити за формулою, запропонованою Андрушків Б. М. [5]

$$Еб_{п.м.} = \sum_{i=1}^{n} B_{т.м.} - \sum_{i=1}^{n} B_{п.м.}, \quad (4)$$

де $B_{т.м.}$ – витрати на будівництво будинку з традиційних матеріалів; $B_{п.м.}$ –витрати на будівництво будинку з ефективних природних матеріалів.

На думку авторів [5] окупність будівництва в контексті його експлуатаційних показників (економія енергетичних ресурсів, екологічність тощо, що не може бути виміряна економічними показниками), скорочується до 3-4 років, витратна частина коштів зменшується більша як на третину. Це дещо відрізняється від запропонованої Гагаріним В. Г. [13] формули розрахунку граничного значення безрозмірної величини для окупності утеплення будинку, так званого критеріального числа

$$\Delta K \cdot p / C_T(-\Delta k) \cdot ГДОП \cdot 0,024 < 1, \quad (5)$$

де ΔK – одноразова витрата коштів на утеплення будинку;

$-\Delta k$ – одноразова витрата коштів на зменшення коефіцієнту теплопередачі $u = \frac{1}{R}$ (Вт/м^2×°К) при утепленні будинку;

0,024 = 24/1000 перехідний коефіцієнт, кВт×год./Вт×добу;

C_T – вартість теплової енергії (грн./кВт×год);

p – ставка рефінансування плюс відсоток на ризик, в долях одиниці.

Ліву частину формули (5) можна використовувати при оцінці інвестиційної привабливості утеплення.

Якщо представити формулу (5) дещо в іншій формі то отримаємо нерівність

$$-\frac{\Delta K}{\Delta k} < \frac{C_T \cdot ГДОП \cdot 0,024}{p} = \omega \quad (6)$$

Нерівність (6)виражає умову окупності одноразових витрат на підвищення теплозахисту огороджувальних конструкцій – питоме значення одноразових витрат має бути менше граничного значення, яке залежить від ГДОП, вартості теплової енергії та облікової ставки по кредитах банку. Саме така формула дає можливість оцінити в першому наближенні доцільність або недоцільність утеплення з точки зору окупності витрат.

Слід зазначити, що вартість теплової енергії та відсоток по кредитній ставці (ставка рефінансування+ризик) носять наближений характер, що в свою чергу робить значення параметру ω ще більш наближеним. Проте інформативність даної величини дозволяє зробити відповідні висновки на етапі розгляду проекту утеплення.

Якщо прийняти за ставку рефінансування p = 14 % [12], середньозважену вартість одиниці теплової енергії по Україні на 2017 рік [13] C_T = 1036 грн./Гкал $=1036\cdot 0,0008598 = 0,891$ грн./кВт·год, то для міст України граничне значення параметру окупності утеплення будинків ω буде наступним (табл. 5).

Таблиця 5

Граничне значення параметру ω за окупності витрат на утеплення будинків для міст України

Міста України	Кількість градусодіб		Значення параметру ω за формулою (6) грн.×°С/Вт	
	за [11]	за [12]	За [11]	за [12]
1	2	3	4	5
Ізмаїл	2718	2868	415,16	438,07
Сарата	2891	2999	441,64	458,08
Геническьк	2960	3010	452,12	459,76
Хуст	3020	3122	461,21	476,86
Херсон	3048	3274	465,58	500,08
Запоріжжя	3220	3333	491,89	509,09
Рахів	3325	3417	507,87	521,92
Кривий Ріг	3386	3420	517,16	522,38
Любашівка	3388	3438	517,55	525,13
Гуляйполе	3408	3520	520,56	537,65
Чернівці	3413	3538	521,24	540,40
Гайворон	3428	3628	523,57	554,15
Ковель	3469	3631	529,90	554,61
Луганськ	3509	3665	535,94	559,80
Комісарівка	3535	3689	539,95	563,47
Київ	3538	3713	540,34	567,13
Донецьк	3608	3733	551,10	570,19
Знам'янка	3631	3756	554,64	573,70
Житомир	3717	3928	567,71	599,97
Овруч	3776	3962	576,73	605,17
Чернігів	3908	4040	596,96	617,08
Плай	5170	5593	789,60	854,29

Варто зазначити, що кількісний показник ефективності утеплення ω (табл. 5) залежить від методики визначення ГДОП. Так, для вибірки з табл. 3 ГДОП за [12] більше на 1–8% від визначених за [11]. Очевидно, що розрахунок слід вести за меншим значенням параметру ω, який в своєму розрахунку містить значення ГДОП за [11].

З точки зору практичного застосування доречно також навести граничну вартість утеплювача або матеріалу огороджуючих конструкцій при досягненні заданого термічного опору [11].

$$C_{max} = \frac{\omega}{\lambda ЧR^2} \tag{7}$$

Значення гранично допустимої вартості утеплювача для м. Вінниці пораховані за формулою (7) наведено у табл. 6

Якщо розглядати нове будівництво, то використовуючи наприклад солом'яний блок, що має габарити 0,3×0,4×0,8 м та усереднене значення теплопровідності λ = 0,06 Вт /(м× °К), то для І температурної зони України [1] вартість 1 м^3 солом'яних блоків не має перевищувати 859 грн для стін, 666 грн. для перекриття та 382 грн для горищного покриття. Тоді вартість одного блоку з соломи $Q_{солом}$ без урахування роботи на його вкладання не має перевищувати

$$Q = \frac{C_{max}}{n_{блок}}, \tag{8}$$

де $n_{блок} = \frac{1}{V_{блок,1}}$ – кількість блоків в 1 м^{3}огороджуючої конструкції будинку, шт.

Таблиця 6

Граничне значення вартості 1 м^3 утеплювача за окупності витрат на утеплення для міста Вінниця

Опір теплопередачі огородження R, (м2× °К)/Вт	Максимально допустима ціна теплоізоляційного матеріалу, за якою витрати на утеплення огороджувальної конструкції доза даного рівня теплозахисту можуть окупитися за рахунок економії енергії на опалення C_{max} грн. / м^3, при значенняхрозрахунковоїтеплопровідностітеплоізоляційногоматеріалу λ, Вт/(м × °К)								
	0,035	0,04	0,05	0,06	0,07	0,08	0,09	0,1	0,12
2,80	2046	1791	1433	1194	1023	895	796	716	597
3,00	1783	1560	1248	1040	891	780	693	624	520
3,30	1473	1289	1031	859	737	645	573	516	430
3,75	1141	998	799	666	570	499	444	399	333
4,50	792	693	555	462	396	347	308	277	231
4,95	655	573	458	382	327	286	255	229	191

Тоді за формулою (8) $Q_{солом} = 382 \cdot 0,3 \cdot 0,4 \cdot 0,8 = 36,7$ грн. Для прикладу вартість арболітового блоку з костри коноплі 0,5×0,3×0,2 м з коефіцієнтом теплопровідності λ = 0,07Вт /(м× °К) сягає 45,45 грн/шт. (при ціні 1500 грн/м^3) [16]. За формулою (8) вартість блоку без урахування роботи на його вкладання не має перевищувати $Q_{арболіт} = 737 \cdot 0,2 \cdot 0,3 \cdot 0,5 = 22,33$ грн. Тобто навіть при використанні даного блоку для утеплення стін економія від скорочення витрат на опалення не окуповується.

Таким чином вищенаведена методика оцінки економічної ефективності використання різних утеплювачів або матеріалів огороджуючих конструкцій дозволяє оцінити в першому наближенні доцільність використання того чи іншого утеплювача ще на етапі проекту, проаналізувати економічний ефект від скорочення витрат на опалення при використанні широкого спектру сучасних енергоефективних природних матеріалів. Слід також зазначити, що вищенаведені умови окупності є необхідними, але не достатніми для однозначного висновку про використання того чи іншого матеріалу для утеплення.

Висновки

1. Проаналізувавши динаміку зростання цін на енергоносії в Україні за останні 17 років виявлено, що оплата за газ збільшилась для населення в 41 раз, електроенергії – в 5,8…10,8 рази у гривні. Саме стрімке зростання тарифів на енергоносії спонукає до суттєвої термомодернізації існуючих будівель.

2. Для адекватного співставлення рівня енергетичної ефективності будівель в містах України та Європи доцільно порівнювати співвідношення величини термічного опору R для стін, покриттів та перекриттів до градусодіб опалювального періоду HDD, що визначає суворість зими будь-якого регіону.

3. Аналіз ефективності утеплення українських міст у порівнянні з європейськими для вибірки з 22 міст за критерієм співвідношення величини термічного опору R стін, покриттів та перекриттів до градусодіб опалювального періоду HDD показав, що міста України утеплені здебільшого гірше у порівнянні з європейськими містами, а саме для стін – на 248%, для покриттів – на 179%, для перекриттів – на 258%.

4. Для окупності витрат утеплення стін солом'яними блоками з усередненим значенням теплопровідності λ = 0,06 Вт /(м× °К) вартість блоку габаритом 0,3×0,4×0,8 м не повинна перевищувати 36,7 грн. Якщо використовувати арболіт з костри коноплі з розміром блоку 0,5×0,3×0,2 м та теплопровідністю

λ = 0,07 Вт /(м× °К)економія від скорочення витрат на опалення не окуповується.

5. Кількісний показник ефективності утеплення ω залежить від методики визначення ГДОП, що також впливає на величину граничної вартості утеплювача або матеріалу огороджуючих конструкцій Cmax при досягненні заданого термічного опору. Так, за європейською методикою розрахунку кількість градусодіб опалювального періоду HDD для українських міст більше на 1–8% від кількості градусодіб обрахованих за чинною методикою розрахунку ГДОП за вітчизняними нормами. Очевидно, що практичний розрахунок окупності витрат на утеплення будинків слід вести за меншим значенням параметру ω.

6. Запропонований математичний апарат оцінки доцільності утеплення базується на припущенні про те, що кошти на утеплення/будівництво беруться в кредит у банку за певний відсоток, опалення централізоване або індивідуальне газове, градусодоби не враховують погодинне коливання, тощо.

7. Для оцінки доцільності утеплення або будівництва індивідуального будинку з природних екологічних матеріалів вищенаведений параметр ω потрібно відкоригувати, враховуючи диверсифікованість вартості енергоносіїв (газ/біогаз, пелети, щепа, дрова, тощо), наявність реального відсотку кредитування та інші параметри.

Література

1. Теплова ізоляція будівель. Норми проектування. виготовлення і монтажу : ДБН В.2.6-31:2016. –

Офіц. вид. – К. : Мінбуд України. 2016. – 38 с. – (Нормативний документ Мінбуду України).

2. Ратушняк О. Г. Управління змістом інноваційних проектів термомодернізації будівель : монографія / О. Г. Ратушняк. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 128 с.

3. Ратушняк Г. С. Оцінка доцільності підвищення термічного опору огороджуючих конструкцій багатоповерхових житлових будівель / Г. С. Ратушняк, А. М. Очеретний // Вісн. Вінниц. політехн. ін-ту. – 2016. – № 6. – С. 11–16.

4. Аналіз міжнародного та вітчизняного досвіду використання енергозберігаючих технологій у галузі будівництва / [Саницький М.А., Позняк О. Р., Бідник І. В. та ін.] ; під ред. М.А. Саницького, О. Р. Позняк. – Львів, 2008. – 134 с.

5. Андрушків Б. Прикладні аспекти наукової діяльності кафедри або як здешевити індивідуальне житлове будівництво / Б. М. Андрушків, І. Стойко, Б. Федишин // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2011. – Вип. 2 (5). – Режим доступу : http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11abmizb.pdf.

6. Про встановлення тарифів на електроенергію, що відпускається населенню : постанова №220 від 26.02.2015 р. [Електронний ресурс] // Офіційний вісник України. – 2015. – № 15/1. – Ст. 399. – Режим доступу : http://ovu.com.ua/proceedings/838

7. Тарифи на електроенергію в країнах ЄС та Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/28988.pdf

8. Динаміка зростання цін на газ і електроенергію для населення України з 2000 по 2020 рік [Електронний ресурс] /

Режим доступу :

http://www.energosberezhenie.com/articles/dinamika_zrostannya_cin_na_gaz_i_elektroenergiyu_dlya_naselennya_ukrayini_z_2000_po_2020

9. Ливчак В. И. Градусо-сутки отопительного периода как инструмент сравнения уровня энергоэффективности зданий в России и в других странах / В. И. Ливчак // Энергосбережение. – 2015. – № 6. – С. 20–26.

10. Дудикевич Ю. Б. Енергоощадні котеджі: методики проектування будинків без газу / Дудикевич Ю. Б. – Львів : Сполом, 2011. – 192 с.

11. Захист від небезпечних геологічних процесів, шкідливих експлуатаційних впливів, від пожежі. Будівельна кліматологія : ДСТУ-Н Б В.1.1-27:2010. – [Чинний від 2011-11-01]. – К. : Мінрегіонбуд України. 2011. – 127 с. – (Національні стандарти України).

12. Boermans T. U-values for better energy performance of buildings / Boermans T., Petersdorff C. – Cologne : ECOFYS GmbH, 2016. – 104 p.

13. Гагарин В. Г. Методы экономического анализа повышения уровня теплозащиты зданий / В. Г. Гагарин // Вентиляция, отопление, кондиционирование воздуха, теплоснабжение и строительная теплофизика (АВОК). – 2009. – № 2. – С. 10–18.

14. Учетная ставка НБУ Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://index.minfin.com.ua/index/rate

15. Порівняльна таблиця тарифів на теплову енергію у різних країнах світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nerc.gov.ua/data/filearch/teplo/taryfy/taryfy_teplo_krainy.pdf

16. Арболитовые блоки строительные [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gyvaisol.com/arbolit.html

Надійшла 15.05.2017; рецензент: д. е. н. Моргун А. С.

УДК 332.1:330.3

ЗВАРИЧ О. І.
Івано-Франківський університет права імені Короля Данила Галицького

ТИПОЛОГІЗАЦІЯ СИСТЕМ ІННОВАЦІЙ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

В статті проаналізовано сучасні підходи до типологізації регіональних систем інновацій. Визначено напрямки регіональної інноваційної політики та проінноваційної свідомості суб'єктів інноваційного процесу.

Ключові слова: регіон, інновація, система, типологізація, інноваційна активність, регіональна політика.

ZVARYCH O. I.
Ivano-Frankivsk University of Law named after King Danylo of Galicia, Ukraine

TYPOLOGIZATION OF INNOVATION SYSTEMS: A REGIONAL ASPECT

The author analyzed modern approaches to the typologization of regional innovation systems. The directions of regional innovation policy and innovational consciousness of the subjects of innovation process were determined in the article. The creating process of a regional innovation policy in Ukraine is largely a process which is dependent on external conditions. In a less measure it is the result of primary needs and reorientation of regional policy in the direction to the problems, related with innovation economy. This policy requires an increased engagement of regional authorities, strengthening and deep restructuring for a full usage of opportunities in conditions of European integration.

Keywords: region, innovation, system, typologization, innovative activity, regional policy.

Вступ

Однією з найчастіше згадуваних ознак процесів інновацій в сучасній економіці є їх системний характер. У науковій літературі підкреслюється факт про те, що процес створення запасів знань та інновації зумовлений співробітництвом багатьох суб'єктів, тобто є колективним процесом. Інновація є похідною взаємодій, що виникають в результаті співпраці багатьох учасників, є ефектом синергетичної і колективної, а не індивідуальної дії.

Постановка завдання

В наукових дослідженнях можна зустріти різноманітні інтерпретації і типологію інноваційних систем. Звужена або первинна інтерпретація цього явища визначає систему інновації як зв'язок і співробітництво головних учасників процесу інновації: сектора науки, державних і приватних науково-дослідних інститутів, а також великих економічних корпорацій. Цей підхід особливо характерний для аналізу процесів інновації на надрегіональному рівні, в основному державному, і віддзеркалює висхідну модель (top-down) щодо створення інновації [1]. У широкому трактуванні концепція систем інновації поєднує в собі всі елементи і аспекти економічної структури, а також інституційного укладу, що має вплив на процес навчання, пошуку і використання інновації [2]. У цьому баченні система базується на інтерактивній моделі створення процесів інновації. Особливо важливим тут є суспільний і культурний контекст системи інновації, в якому вони є результатом суспільних взаємодій між учасниками.

В [3] підкреслюється співіснування двох різних систем інновацій, так званих операційних систем та систем концептуальних. Операційний підхід віддзеркалює справжній феномен, що полягає у самостійному навчанні соціально-економічних систем. Концептуальна система інновацій є логічною абстракцією, теоретичною конструкцією, яка складається з принципів і прав, що тлумачать зв'язки між змінними і елементами системи. У цьому значенні термін «система» посилається на методологічний підхід, що є інструментом аналізу.

Виходячи з такого трактування, конструюються структури, що в повній мірі не відображають справжнього феномену систем інновації. Метою статті є аналіз типології систем інновацій, регіональної інноваційної політики та проінноваційної свідомості суб'єктів інноваційного процесу.

Результати

Існуюча концептуальна різноманітність та емпіричне багатство постачає дослідникам багато типологій регіональних систем інновації. В [3] запропоновано типологію регіональних систем інновації з огляду на два критерії: спосіб організації і координації дій системи (так званий вимір governance) та структуру суб'єктів і внутрішні бізнес зв’язки.

Виходячи з першого критерію – способу організації і координації дій системи – виокремлено три типи моделей регіональних систем інновацій:

• Місцеві регіональні системи інновації. Цей тип системи інновації йде «знизу», є локальним або місцевим, організований через внутрішню координацію і функціонує, ґрунтуючись на місцевих джерелах фінансування (місцеві фонди, гранти, позики). Зазвичай це система спонтанна, створена природнім шляхом. Дослідні компетенції, зібрані в системі, дуже високі і близькі потребам ринку. Характеризується такий тип систем інновацій низьким рівнем технічної спеціалізації та більшою направленістю на розв'язування конкретних проблем, аніж на великі науково-дослідні проекти чи експертизи.

• Сітьові регіональні системи інновації. Створення знань, інновацій і трансфер технологій є багаторівневими, що поєднує місцевий, регіональний, державний і міжнародний рівні. Як наслідок, фінансування системи відбувається через угоди, підписані з банками, урядовими агентствами та корпораціями. Дослідні компетенції в сітьовій системі високі і беруть початок в науковому світі та НДДКР, та очевидно є наслідком ринкових потреб. Координація дії цієї системи висока як з огляду на великий масштаб, так і на різнорідність суб'єктів, що творять систему (в т.ч. малі фірми, великі національні та міжнародні корпорації, товариства, агентства, бізнес-клуби). Такі системи характеризуються великою гнучкістю функціонування.

• Регіональні системи інновацій, що ґрунтуються на державному управлінні. Ця модель регіональної системи інновації є доволі стійкою внаслідок зовнішніх рішень і дій, що є результатом державної політики і рішень центральної влади. Фінансування суб'єктів, що створюють систему інновацій, здійснюється з державних ресурсів. Дослідження, здійснювані учасниками системи, зосереджуються на стратегічних державних розробках. Такі системи характеризуються високим ступенем спеціалізації і рівнем координації.

Зважаючи на структуру суб'єктів та внутрішні бізнес зв’язки, виділено такі моделі систем інновацій:

о Локалізовані регіональні системи інновацій. Такі системи виникають в секторі малих і середніх фірм, великі суб'єкти ж виконують другорядні функції. Культура і інноваційні здібності місцевих суб'єктів господарювання добре не розвинені, але разом з тим місцеві дослідні одиниці відкриті і здатні до входження в мережі співробітництва з суб'єктами, що функціонують в регіоні. У таких системах істотну роль відіграє державний сектор інновації і НДДКР, приватний сектор має менше значення. Для них характерними є тенденції до створення мереж і різного виду товариств між суб'єктами господарювання та органами державної влади.

о Інтерактивні регіональні системи інновації. У таких системах співіснують однаково як великі, так і малі фірми. В самій же системі існує розумна рівновага між окремими суб'єктами і велика їх комплементарність (суб'єкти сектора малих і середніх підприємств, великі міжнародні корпорації, НДДКР, органи державної влади). Тут має місце збалансована змішана структура з точки зору фінансового походження фірми (внутрішні і зовнішні інвестиції), форми власності (державні і приватні суб'єкти і установи) чи джерел фінансування інноваційної активності і науково-дослідного розвитку. Такі системи характеризуються інтерактивною культурою та вищими за середні тенденціями до створення сітьових зв’язків і різних форм співробітництва, що мають віддзеркалення в кількості утворених товариств, регіональних промислових мереж чи бізнес клубів.

о Світові регіональні системи інновації. У цього типу регіональних систем виступає домінування глобальних корпорацій, що підтримуються місцевим сектором малих і середніх підприємств (наприклад, мережі постачальників, що утворюють кластери), сильно залежним від великих корпорацій. Джерела інновації і науково-дослідний розвиток в значній мірі є похідною внутрішніх НДДКР, але разом з тим ті системи характеризуються добре розвиненою державною інфраструктурою підтримки інноваційності, адресованою до сектора малих і середніх підприємств. У тій системі домінують приватні джерела фінансування інноваційного і науково-дослідного розвитку.

Розвиток даній класифікації продовжено в [1], де типологія регіональних систем інновації здійснена, виходячи з логіки дії систем інновацій:

- Територіальна місцева система інновації. У такій системі в процесі створення інновації фірми об’єднуються на локалізованих взаємодіях і вченні, стимульованому географічною близькістю і безпосередніми зв’язками між суб'єктами, що створюють систему інновації. Така модель є ринковою моделлю, в якій чинники попиту зумовлюють напрями інновації. Ця система нагадує промисловий дистрикт (район), що характеризується сильними сітьовими зв’язками і локальними чинниками розвитку.

- Регіонально пов’язана (сітьова) система інновації. Це також «місцева модель», що використовує локалізоване вчення і регіональну специфіку. Така система міцно пов’язана з регіональною інституційною інфраструктурою і характеризується (порівняно з територіальною) спланованим і координованим укладом державно-приватних дій. Істотну роль у функціонуванні системи відіграє політика регіональної влади – зміцнення інноваційних здібностей і співробітництва суб'єктів. Цей тип системи часто визначається як «ідеальна модель» регіональної системи інновації.

- «Регіоналізована» національна система інновації – домінує через великих, міжнародних господарських суб'єктів. Інституційна інфраструктура міцно інтегрована і взаємозалежна від державної системи інновації. Регіональне середовище інновації міцно пов'язане і є залежним від зовнішніх партнерів. Дослідження цілеспрямовані на потреби великих суб'єктів господарювання. У системі домінують вертикальні зв’язки і зовнішня логіка співробітництва.

Запропонована типологія характеризує різні структури і механізми функціонування регіональних систем інновації. Зокрема, це: зв’язки всередині системи, ступінь внутрішньої координації і організації системи, значення і структура суб'єктів господарювання, джерела фінансування інноваційної активності і науково-дослідного розвитку, рівень дослідних компетенцій та функції органів державної влади. Кількість взаємозалежних елементів, що формують регіональні системи інновації, впливає на їх різноманітність та індивідуальний характер кожної з них.

Регіональна система інновації не є простим аналогом концепції національної системи інновації і навпаки. Спільною ознакою цих концепцій є багатовимірне і інтерактивне трактування процесів інновації. Зокрема, це комплементарні і взаємозалежні трактування процесів створення, абсорбції і дифузії інновації. У таких концепціях акцент робиться на інших елементах процесу створення і розвитку інновації.

У регіональній системі інновації на першому місці є просторова близькість, що сприяє безпосереднім взаємодіям, та створює фундамент творення знань та інновації та процесів навчання. Істотну роль в цій концепції відіграє соціально-культурно-інституційне середовище, що є основою регіональних систем інновації. У більшості моделей регіональних систем інновації важливими також є вміння самоорганізації, нисхідного характеру процесів, що відбуваються в системі, та сітьового характеру зв’язків між суб'єктами.

У національній системі інновації першочергову роль відіграє державний сектор та напрямки державної політики, що безпосередньо чи опосередковано впливають на процеси інновацій (в т.ч. фіскальна, промислова, науково-дослідна, освітня політика тощо). Важливою ланкою цієї системи є сфера регулювання і система державних суб'єктів, що формують інноваційну політику на рівні країни (наприклад, державний сектор науково-дослідних одиниць, державний сектор вищих навчальних закладів чи суб'єкти, безпосередньою метою яких є допомога процесам інновації). Національна система інновації має більш концептуальний характер, який у висхідному порядку створює межі стимулювання процесів інновації. Така система є швидше знаряддям формування процесів інновації на рівні країни, аніж натуральною і сітьовою системою інновації.

Концепція регіональних систем інновації базується на декількох основних, і в той же час паралельних теоретичних течіях. Фундаментальне значення для розвитку інтерпретації регіональної системи інновації має низка науково-дослідних робіт, здійснюваних групою GREMI щодо дослідження інноваційного середовища [4]. Вагомий внесок в розвиток теоретичного фундаменту процесів інновації має також концепція регіонів, що «навчаються». Даний підхід характеризується тим, що чинники конкурентоспроможності підприємств, такі як інновація, гнучкість, тісні мережеві зв'язки, уможливлюють їх функціонування на світових ринках та виникають в умовах місцевого розвитку. Тематиці територіального і системного контексту інноваційних процесів присвячено також концепцію кластеру, популяризовану М. Портером. Кластер, яка є однією з територіальних форм організації середовища підприємництва і значно збільшує здібність суб'єктів до абсорбції, створення і дифузії інновації. Особливе значення в створенні цих процесів і запасів мають інноваційні кластери під назвою дослідних кластерів чи кластерів, ґрунтованих на знаннях.

Як видно з типології, важливим аспектом формування регіональних систем інновацій є заходи регулюючого впливу держави з метою дотримання визначених регіональних пріоритетів. Сучасні прикладні інноваційні дослідження знаходяться в центрі уваги фахівців багатьох країн Центральної та Східної Європи, вони визначені як основний чинник інноваційного розвитку процесів, які зачіпають практично всі галузі, але, насамперед, галузі високих і середніх технологій. Такі пріоритетні напрями розвитку науки і техніки в країнах Східної Європи та Центральної Азії, визначають спеціалізації цих країн. Спільні міжтериторіальні дослідження являють собою інтеграційні ланцюжки між різними регіонами для співробітництва у сфері науки та інновацій. Таке співробітництво також сприяє активізації інноваційного розвитку в економічно слабших регіонах та створює умови подолання територіальних дисбалансів.

Багаторічні статистичні та наукові дослідження доводять, що асиметрія регіонального інноваційного розвитку характерна не тільки для нашої країни. За даними досліджень Євростату окремі регіони країн ЄС значно випереджають не тільки інші регіони, а й рівень своєї країни загалом [5]. Так, столиці – Будапешт та Братислава – мають рівень інноваційності, що відповідає середньому рівню регіонального розвитку ЄС, хоча держави відносяться до групи країн, чий загальний рівень інноваційного розвитку є значно нижчим за середній регіональний рівень ЄС. В Болгарії пріоритетним напрямком є наукові дослідження з математики, астрономії, фізики, ядерних технологій, медичних і фармацевтичних досліджень. В Чехії більша увага приділяється біологічним, медичним наукам, фізиці, математиці, хімії. Угорщина має напрямок розвитку інформаційних технологій, біотехнологій, агропромислових технологій, фармації. На Мальті пріоритетними є енергетика та навколишнє середовище, охорона здоров'я, біотехнологія. Серед пріоритетів Польщі можна визначити інновації у інформатиці, клінічній медицині, техніці, рослинництві та тваринництві. В Румунії більшість інвестицій спрямовано у технології та сільське господарство [5].

В Україні у відповідності до ЗУ «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» стратегічними пріоритетними напрямами на 2011–2021 роки визначено такі:

1) освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії;

2) освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки;

3) освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій;

4) технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу;

5) впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики;

6) широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища;

7) розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки [6].

Аналіз інноваційних пріоритетів показує, що майже всі держави мають два блоки пріоритетів: специфічні (які відповідають конкретним територіям – гірсько-добувні, енергетика, агропромислові, освоєння мінеральних ресурсів) і загальні (інформаційні технології, біотехнології, охорона здоров'я). Саме ці загальні пріоритети можуть стати ланцюжком не тільки між країнами, але й окремими регіонами різних країн.

Такі точки перетину для спільних досліджень, творять сприятливе середовище для міжнародного наукового співробітництва та сприяють утворенню міжнародних мереж. Точками дотику можуть бути і специфічні інноваційні напрямки, але лише за умови їх ідентичності в різних країнах, наприклад, дослідження вугледобувних, коксохімічних технологій, які можуть бути цікавими і для інших країн, або їх окремих регіонів, частина територій яких розташована в таких районах.

Підвищення ефективності інноваційної активності регіонів в значній мірі залежить від стабільності регіональних структур у провадженні НДДКР і реалізації інноваційної політики. Фрагментарний характер прийнятих рішень і неякісність інноваційної політики через відсутність активності регіональної влади являє загрозу для поліпшення конкурентоспроможної позиції українських регіонів. Велика змінність структур і принципів формування регіональної системи інновації часто нівелює здобутий в попередніх роках досвід і ефекти взаємодії, впроваджуючи разом з тим дезінтеграцію і нестабільність функціонування регіональних суб'єктів.

Фундаментальним простором інтервенції регіональної влади стає зміцнення координації і інтеграції дій на користь підвищення активності інноваційних регіонів. Брак у багатьох регіонах сильного і активного координатора і ініціатора проінноваційних дій спричиняє пасивність інноваційної політики, розосередження рішення і фрагментарність прийнятих регіональних заходів.

Загальним і основним викликом, перед яким стоять українські регіони, є інтенсифікація дій в області регіональної інноваційної політики. Українська регіональна інноваційна політика вимагає зміцнення і реорганізації в аспекті використання можливостей, які несе європейська інтеграція і можливостей фінансування проінноваційних дій. Необхідним завданням є перенесення центру ваги з «м'яких заходів» на так звані «жорсткі дії», безпосередньо зорієнтовані на поліпшення технологічного потенціалу і інноваційного регіону. Не применшуючи значення «м'яких заходів», що збільшують знання, інформацію і підвищують проінноваційну свідомість, більший акцент повинен робитися на безпосередні заходи щодо зміни структури системи і інноваційних здібностей регіонів у побудові регіональної системи інновації.

Викликом для української регіональної політики має стати розповсюдження і ширше використання регіонального прогнозу (foresight) [7]. Повсюдно розроблені регіональні стратегії інновації здаються сьогодні недостатнім інструментом побудови здібності інноваційних регіонів. Постачають вони занадто обмежену інформацію, що стосується майбутнього інноваційності регіональної економіки. Тому регіональний foresight повинен стати загальним і ключовим знаряддям стимулювання економічних змін.

Також збільшення моніторингу запасів і процесів інновації разом з розповсюдженням і відкриттям доступу до цієї інформації широкому колу суб'єктів повинне стати фундаментальним заходом у побудові регіональних систем інновації. Зібрані в результаті foresightu і моніторингу знання про механізми, що функціонують в регіональному середовищі, необхідні не тільки для розуміння тих процесів, але також повинні стати зумовлюючими чинниками регіональної інноваційної політики.

Побудова міцного базису регіональної системи інновації вимагає перенесення акценту на партнерські заходи, багатосуб'єктні, ґрунтовані на співробітництві і мережевих зв’язках. Побудова простору взаємодії і наявності довіри серед регіональних партнерів є основоположним чинником ефективності формування систем інновації. Наявні заходи, що здійснюються на користь підвищення інноваційної активності, характеризуються у багатьох регіонах великою індивідуалізацією дії, наявністю конкуренції і небажанням до співробітництва. Як наслідок, в більшості регіонів спостерігається процес виникнення «острівних» інноваційних проектів і заходів, ізольованих від регіонального оточення, що характеризуються низьким рівнем мережевих зв’язків.

Висновки

Процес створення регіональної інноваційної політики в Україні в значній мірі є процесом, залежним від зовнішніх умов (в т.ч. від доступності ресурсів з європейських фондів). У меншій мірі він є результатом низової потреби і переорієнтації регіональної політики на проблеми, пов'язані з інноваційністю економіки. Українська регіональна інноваційна політика здається весь час перебуває в «повзаючій фазі». Брак знань і досвіду в цій сфері, низька проінноваційна свідомість органів державної влади, традиційний і консервативний підхід до формування здібності інноваційних регіонів, слабка координація проінноваційних заходів є величезною проблемою і викликом у формуванні регіональних систем інновації. Така політика

вимагає більшого ангажування регіональної влади, зміцнення і глибокої реорганізації для повного використання можливостей, які несе європейська інтеграція.

Література

1. Asheim B., Differentiated knowledge bases and varieties of regional innovation systems. “Innovation. The European Journal of Social Sciences”, September 2007, Vol. 20, Issue 3, p. 230.

2. Lundvall B. A., National systems of innovation: towards a theory of innovation and interactive learning, London Printer 1992, p. 12.

3. Braczyk H.J., Cooke Ph., Heidenreich M., Regional innovation systems. The role of governances in a globalized world, University College London 1998, p. 11.

4. Innovative clusters: drivers of national innovation systems, OECD Publication, Paris 2001.

5. Інноваційна політика зарубіжних країн: концепції, стратегії, пріоритети : інформаійно-аналітичні матерали, підготовлені комітетом Верховної Ради України з питань науки і освіти та Міністерством закордонних справ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document?id=48725

6. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : закон України [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3715-17

7. Moulaert F., Hamdouch A., New views of innovation systems. Agents, rationes, networks and spatial scales in the knowledge infrastructure, “The European Journal of Social Sciences”, Vol. 19, Issue 1, Mars 2006.

Надійшла 15.05.2017; рецензент: д. е. н. Благун І. С.

УДК 338 246

КОВАЛЬ О. О.
Черкаська філія ПВНЗ «Європейський університет».

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

В статті визначені кризові явища в економіці України та запропоновано визначення хибної методології в економічній думці, як однієї з причин кризових явищ. Обґрунтовано неефективність принципу «невидимої руки ринку», як на теоретичному рівні, так і на прикладі економіки країн «постсоціалістичного табору». Надалі охарактеризована економічна політика України заснована на сучасній ліберальній моделі та визначено її недоліки. Охарактеризовано тенденції та погляди, спрямовані на хибне сприйняття ринку та переважання приватної власності.

Ключові слова економічний лібералізм, вільний ринок, «невидима рука ринку», валовий внутрішній продукт, ефективність економічної політики, державний борг, аудит державних боргів.

KOVAL O. O.
Cherkassy Department PHEI "European University".

MODERN TENDENCIES OF ECONOMICAL POLICY OF UKRAINE

This article identifies the crisis phenomena of the economics of Ukraine and proposes identification of mistaken methodology in economic thought as a cause of the crisis. The article substantiates inefficiency of the "invisible hand of the market" principle at the theoretical level as well as the example of the "post-socialist camp" economics. Furthermore Ukraine's economic policy which is based on modern liberal model is described as well as the its limitations. The trends and attitudes aimed at false perception of market and dominance of the private property are characterized. Drop in GDP compared to the other countries as an indicator of the effectiveness of economic models is defined.

Keywords: economic liberalism, free market, "invisible hand", gross domestic product, the effectiveness of economic policy, public debt, public debt audit.

Постановка проблеми

Незадовільний стан постійними кризовими явищами в економіці, навіть більшою мірою ніж стан бідності, викликає відчуття несправедливості та є джерелом соціальних конфліктів. Україна із травня 2014 року живе по вказівці МВФ, у результаті ситуація в країні тільки погіршується.

Так, в Україні за останні 10 років відбулися 2 революції. Це можна пояснити глибокими макроекономічними проблемами, як в сфері виробництва, так і в сфері економічної політики, тому сучасне становище економіки держави потребує об’єктивної оцінки існуючої системи економічної думки. Водночас економічна політика України проводиться виключно спираючись на теоретичну базу західних вчених , яка напрацьована десятки років назад.

Аналіз останніх досліджень

Економічні функції держави з точки зору економічної політики досліджували відомі економісти К. Макконнелл і С. Брю [3]. Теоретичні основи економічного лібералізму та принцип «невидимої руки ринку» розробив Адам Сміт в свої відомій праці. В сучасних умовах економічну систему держави та економічну політику описували такі українські вчені як О. О. Бєляєв, А. С. Бебело.

Мета статті: виявлення кризових явищ в економіці України та тенденцій в економічні політиці держави, які призводять до кризових явищ.

Виклад основного матеріалу

Значення ідеології так званої «невидимої руки ринку» для сучасного економічного життя в Україні складно перецінити. Ця ідеологія висловлюється в сучасній неоліберальній моделі економіки України, міцно вплетена в підручники економічних дисциплін університетів та інститутів.

В сучасних умовах на Україні вкорінилася думка, що ринок – це найбільш досконала структура, яка має здатність до саморегуляції. Так в підручнику «Політична економія» [2] зазначено: «Переваги вільного ринку полягають у тому, що він функціонує на основі саморегулюючого механізму, через ціни; на основі попиту створює орієнтири для капіталовкладень у виробництво».

Основою цієї теорії є цитата Адама Сміта [1] з праці «Багатство народів» «ми сподіваємося отримати свій обід не тому, що продавці та виробники м'яса, пива ї хліба схильні до нас, а тому, що вони дбають про власну вигоду».

Приваблива по свої суті ідея полягає в тому, що м’ясник з задоволенням накрутив би ціну, але страх програшу сусідньому м’яснику примушує його тримати ціни на низькому рівні.

Привабливість цієї картини в тому, що все відбувається природнім образом, за дією «невидимої руки» яка спрямовує людський егоїзм в благо. Відповідно не потрібний «малоефективний» державний апарат для планування та управління економікою (який схильний до корупції).

Проблема з цією досить простою моделлю економіки в тому, що вона не працює на практиці.

Прикладом цього є ринок житла в Україні. Він е дуже розвинутим, на ньому присутні дуже багато агентів: будівельні компанії, ріелторські фірми, банки. Існує цей ринок на Україні більше 20 років. При чому

темпи будівництва житла постійно збільшуються.

За ідеологією «невидимої руки» цей ринок за 20 років повинен був підлаштуватися під доходи громадян і створити умови для придбання житла. Але на даний час він повністю є неефективним і для більшості громадян придбання житла є неможливим.

Слід зазначити що модель економічного лібералізму демонструвала свою неефективність утворенням криз. Так іпотечна криза в Сполучених штатах у 2007 році переросла в глобальну кредитну кризу, яка, за тогочасними оцінками, спричинила глобальні економічні втрати у розмірі щонайменше трильйона доларів (IMF 2008). Загальну суму списань боргів на глобальному рівні було оцінено в 4 трильйони доларів США чи більше (IMF 2009).

Якщо брати рівень нижчий та більш близький для України то це будуть постсоціалістичні країни Європи. Яскравим прикладом неефективність ліберальної моделі є Угорщина. Угорщина тривалий час була символом неоліберальної трансформації в Центральній та Східній Європі.

Рівень заборгованості приватного сектору склав 67,6 % від ВВП у 2008 році (четвертий за величиною в країнах ЄС-10), в той час як заборгованість домашніх господарств склала 27,4 % від ВВП (третє місце в регіоні після Естонії та Латвії). Те, що більшість цих боргів були взяті в швейцарських франках або в євро, щодо яких угорський форинт різко знецінився в жовтні 2008 року, довело турботи інвесторів про стан угорської економіки до точки кипіння.

Ці проблеми загострилися в жовтні 2008 року, коли іноземні інвестори продали угорських державних цінних паперів на суму понад 2 мільярди доларів США (тоді це становило близько 5% цінних паперів Угорщини, що перебували в іноземній власності) протягом декількох днів (Marer 2010: 21). Урядовці та політики в Будапешті врешті визнали, що Угорщина зіткнулася з загрозою масового продажу форинта. Голова Угорського національного банку (УНБ) Андраш Шимор яскраво описав серйозність ситуації в інтерв'ю телеканалу CNBC, порівнявши угорську ситуацію з погонею левів за газелями в савані. Як леви вибирають за здобич повільніших, слабших і вразливіших газелей, так і «спекулятивний капітал» атакує ті країни, які підлягають найбільшому ризику.

Крім Угорщини криза показала неефективність ліберальної моделі і на прикладі інших країн Євросоюзу. Наведемо економічні показники країн колишнього «соцтабору» в таблиці 1 [5, 6].

Таблиця 1

Економічні показники країн ЄС за 2009 рік

Країна	**Зростання ВВП, за ринковими цінами**	**Експорт товарів**	**Промислове виробництво (окрім будівництва), валова додана вартість в основних цінах**	**Безробіття (зареєстровані дані)**
Болгарія	-4.9	-10.8	-8.0	6.8
Чехія	-4.1	-14.6	-12.1	6.7
Естонія	-13.9	-23.0	-21.5	13.8
Угорщина	-6.7	-18.7[a]	-17.7	10.0
Латвія	-18.0	-10.7	-16.5	17.1
Литва	-14.7	-11.9	-13.2	13.7
Польща	1.7	-8.5	-3.7	8.2
Румунія	-7.1	-3.3	-0.3	6.9
Словаччина	-4.8	-15.1	-18.2	12.0
Словенія	-8.1	-18.1	-15.5	5.9
ЄС-10 (середній показник)	-9.9	-13.5	-12.7	10.1

Для аналізу ефективності економічної політики України наведемо обсяги ВВП в Україні в перерахунку на душу населення в порівнянні з іншими країнами на рис. 1 [4]

Як бачимо з рис. 1 обсяги виробництва в Україні з 2014 року постійно скорочуються. За останні 25 років в Україні рівень випуску продукції в порівнянні з іншими країнами постійно падає, так на 2015 рік Україна займає 117 місце в світі за показником на 1 українця.

Одночасно, можна побачити на рис. 1, що Білорусь змогла подвоїти рівень виробництва. Це може свідчити, що існуюча модель розвитку України є неефективною.

У чому ж причина подібних явищ? Можна зазначити, що однією з причин є хибна методологія економічної думки, яка призводить до проблем в економіці країни. Відповідно до неоліберальної моделі

розвитку економіки України впроваджується міф про найбільш ефективного приватного власника і неефективного власника в особі держави. Так, приватизація в Україні на даний момент не закінчилась. Наслідком цього є стрімке скорочення кількості державних підприємств в Україні, що відображено в таблиці 2 [6].

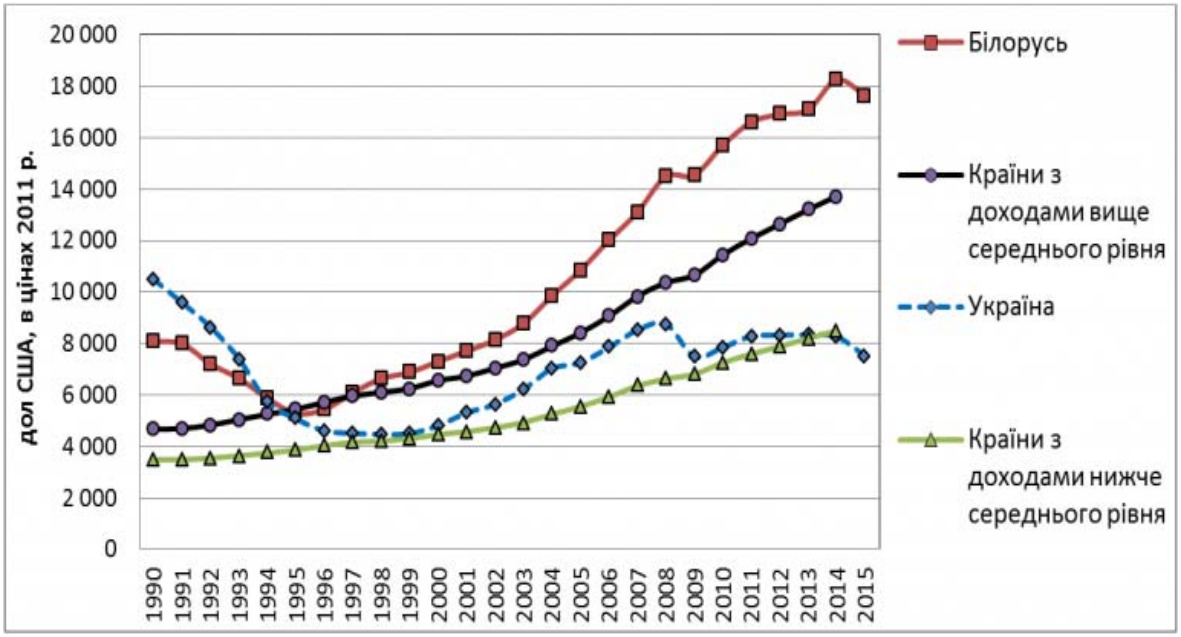


Рис. 1. Динаміка ВВП України за паритетом купівельної спроможності на душу населення у порівнянні з іншими країнами

Таблиця 2

Кількість юридичних осіб в Україні

	На 1 грудня 2016 року	На 1 грудня 2015 року	На 1 грудня 2014 року	На 1 грудня 2013 року
Усього юридичних осіб, од.	1179553	1117054	1328015	1369348
З них, державних підприємств, од.	3987	4022	5579	5951
Частка державних підприємств	0,003	0,004	0,004	0,004

З даних таблиці 2 можна зробити висновок, що протягом трьох років частка державних підприємств в Україні була низькою – 0,4%, а на 2016 рік вона ще знизилась.

На глобальному рівні в Україні проводиться масована атака в ЗМІ про те, що єдиний шлях України – інтеграція з ЄС. Але ж подібний вибір не повинен ґрунтуватися на емоційних категоріях «подобається – не подобається». Цей вибір повинен ґрунтуватися на глибокому економічному розрахунку, який враховує перспективний розвиток. Тому, поряд з масованою агітацією стосовно Європейської інтеграції в пресі повинна бути розв'язана дискусія з обговоренням альтернативних варіантів економічного розвитку.

Європейський шлях розвитку України супроводжується набиранням кредитів державою, всюди де тільки можна. Причому кредити надаються з відсотками, тобто на цьому заробляють великі гроші. Сам процес отримання кредитів є надзвичайно непрозорим. Інформація про відсотки на умови отримання кредиту часто громадськості не оголошується. Крім того, якщо брати кредит не у приватних кредиторів, а у таких установ, як МВФ чи Світовий банк, то, крім виплат за кредитами, вони вимагають змін у економічній політиці. Грубо кажучи, вони підкорюють собі процеси економічного і суспільного розвитку країни. Але саме на плечі населення України ляже виплата цих коштів.

Висновки

Тому, першим кроком можна запропонувати оголошення дефолту в односторонньому порядку та проведення детального аудиту всіх боргів. При чому, до проведення детального аудиту від сплати всіх боргів потрібно відмовитися. Приклади цих випадків вже існують. Так, наприклад в Греції це не вдалося (адже уряд «Сірізи» в останній момент відмовився), а в Еквадорі, заручившись підтримкою уряду і громадянського суспільства, відомий діяч Ерік Туссен провів повний публічний аудит усіх державних боргів.

Другим кроком можна запропонувати зміну неоліберальної моделі розвитку, в якій всі закони розвитку підпорядковуються логіці отримання прибутку. Звідси витікають більшість проблем зі зростанням нерівності як між окремими соціальними групами всередині країни, так і між державами на світовому рівні. Тому без заміни системи, в якій накопичення та примноження власності є визначальним, говорити про вільне суспільство з вільними громадянами не можна. Тому, це питання потребує окремих теоретичних розробок, спрямованих на посилення ролі державного планування та регулювання економіки. Ці дослідження потрібно поєднувати з державною економічною політикою та коригуванням економічних дисциплін університетів і інститутів.

Саме це призведе до зміни економічного мислення та формування нових досліджень, які підвищать ефективність та соціальну спрямованість економіки України.

Література

1. Аникин А. В. Шотландский мудрец: Адам Смит / А. В. Аникин // Исследование о природе и причинах богатства народов. – М. : Эксмо, 2009. – С. 879–901. – 960 с. – (Антология экономической мысли).

2. Бєляєв О. О. Політична економія : навч. посібникБєляєв О. О., Бебело А. С. – К. : КНЕУ, 2001. — 328 с.

3. История экономический учений : учебное пособие для вузов / Г. А. Шмарловская и др. – Минск : Новое знание, 2006. – С. 59–61.

4. http://commons.com.ua/ru/zmini-v-ukrayinskij-ekonomitsi-pislya-majdanu/

5. http://commons.com.ua/ru/vid-simvolu-neoliberalnoyi-transformatsiyi-do-provalu/

6. Державний комітет Статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua

Надійшла 13.05.2017; рецензент: д. е. н. Шпильова В. О.

УДК 351.77; 631/635

МАРТИНЮК А. О.
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОБІГУ ГЕННО-МОДИФІКОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

У статті наведено порівняльну характеристику поводження та відношення країн – світових лідерів – щодо використання ГМО під час вирощування сільськогосподарської продукції та виробництва харчових продуктів. Досліджено сучасний стан державного регулювання обігу генно-модифікованої продукції в Україні та окреслено перспективи його удосконалення. В той же час, технології виробництва сільгосппродукції удосконалюються, адаптуються до новітніх вимог та міжнародних норм, а поява такої продукції на споживчому ринку викликає зацікавлення та занепокоєння водночас. Для нашої країни надзвичайно актуальним стає питання виробництва генно-модифікованої продукції, яке потребує глибинного вивчення як з практичної, так і з законодавчої точок зору.

Ключові слова: сільське господарство, генно-модифіковані організми, регулювання обігу генно-модифікованої продукції.

MARTYNYUK A. A.
National Scientific Centre «Institute of Agrarian Economy», Ukraine

PROBLEMS OF STATE REGULATION OF ACCOUNTING OF GENETICALLY MODIFIED PRODUCTS IN UKRAINE

The article presents comparative characteristics of behaviour and attitude of world leaders of the use of GMOs for growing of agricultural products and foodstuffs. The current state of state regulation of accounting of genetically modified products in Ukraine was analyzed and the prospects for its improvement were outlined in the article. At the same time, technologies of agricultural production are being improved, adapted to new requirements and international standards, but the emergence of such products at the consumer market is both interesting and concerning. For our country the issue of production of genetically modified products is extremely urgent, and it requires a grounded research of a practical and a legal points of view.

Keywords: agriculture, genetically modified organisms, the regulation of accounting of genetically modified products.

Вступ

Сільськогосподарське виробництво займає особливе місце в економіці України, від ступеня його розвитку залежить продовольча безпека, економічне зростання країни та позиція держави на світовому ринку сільськогосподарської продукції. Основною задачею державного регулювання та контролю сільськогосподарського виробництва є забезпечення рівня його ефективності, відтворення земельних ресурсів, конкурентоспроможність та стабільність соціальної сфери у сільській місцевості.

В той же час, технології виробництва сільгосппродукції удосконалюються, адаптуються до новітніх вимог та міжнародних норм, а поява такої продукції на споживчому ринку викликає зацікавлення та занепокоєння водночас. Для нашої країни надзвичайно актуальним стає питання виробництва генно-модифікованої продукції, яке потребує глибинного вивчення як з практичної, так і з законодавчої точок зору.

Експериментальна частина

Серед науковців, що досліджували питання регулювання обігу ГМО в сфері виробництва сільськогосподарської продукції, є К. Джеймс, Н. Малиш, С. Комісаренко, Н. Москалюк, О. Грибко, О. Менів, Н. Хоменко, А. Мартиненко, James P. Collins, Cutberto Garza, Charles W. Rice, Devid E. Newton та інші.

Метою статті є дослідження сучасного стану державного регулювання обігу генно-модифікованої продукції в Україні та окреслення перспектив його удосконалення.

Об’єкт дослідження – державне регулювання обігу генно-модифікованої продукції в сільському господарстві.

Дослідивши питання генно-модифікованої сільськогосподарської продукції на світовому ринку стає очевидним, що позиція різних країн неоднозначна. Найбільшу увагу привертають до себе країни-активісти, які дієво розвивають та використовують результати генної інженерії на загальнодержавному рівні.

Варто звернути увагу і на те, що генна інженерія як наука відносно молода і саме тому питання користі чи шкоди продуктів з вмістом ГМО знаходиться у процесі вивчення і різні країни вже декілька десятиліть формують свою політику стосовно використання такої продукції.

Необхідно відмітити, що на початку XXI століття вступив у дію міжнародний договір щодо заходів та процедур, необхідних для безпечного переміщення через державні кордони, переробки та застосування продуктів сучасної біотехнології (Картахенський протокол), який ратифікували 50 країн, у тому числі й Україна («Закон України «Про приєднання України до Картахенського протоколу про біобезпеку до Конвенції про біологічне різноманіття» від 12.09.2002 р. № 152-IV. В цьому документі чітко визначені правила використання та обробки генетично змінених продукції, що може негативно впливати на життя та

здоров'я людей [1].

Однак, незважаючи на це, генно-модифікована продукція домінує на світовому ринку. Лідерство мають Сполучені Штати Америки, Канада, Бразилія, Аргентина.

За даними ISAAA (International Service for the Acquision of Agribiotech Applications) площі ГМ-культур зросли з 1,7 млн га у 1996 році до 175,2 млн га у 2013 році, а у 2014 році частка біотехнологічних зернових культур зросла до 4%, що еквівалентно 6,3 мільйонів гектарів. Найбільші темпи росту спостерігаються у країнах, що розвиваються. У 2014 році налічувалося 28 біотехнологічних країн, 19 з яких мають понад 50 тис. га посівів генетично модифікованих культур (США, Бразилія, Аргентина, Індія, Канада, Китай, Парагвай, Південна Африка, Пакистан, Уругвай, Болівія, Філіппіни, Австралія, Буркіна-Фасо, М'янма, Іспанія, Мексика, Колумбія, Судан, Чилі, Гондурас, Португалія, Куба, Чехія, Коста-Ріка, Румунія і Словаччина), у т. ч. 20 країн, що розвиваються та 8 промислових (рис. 1) [2].

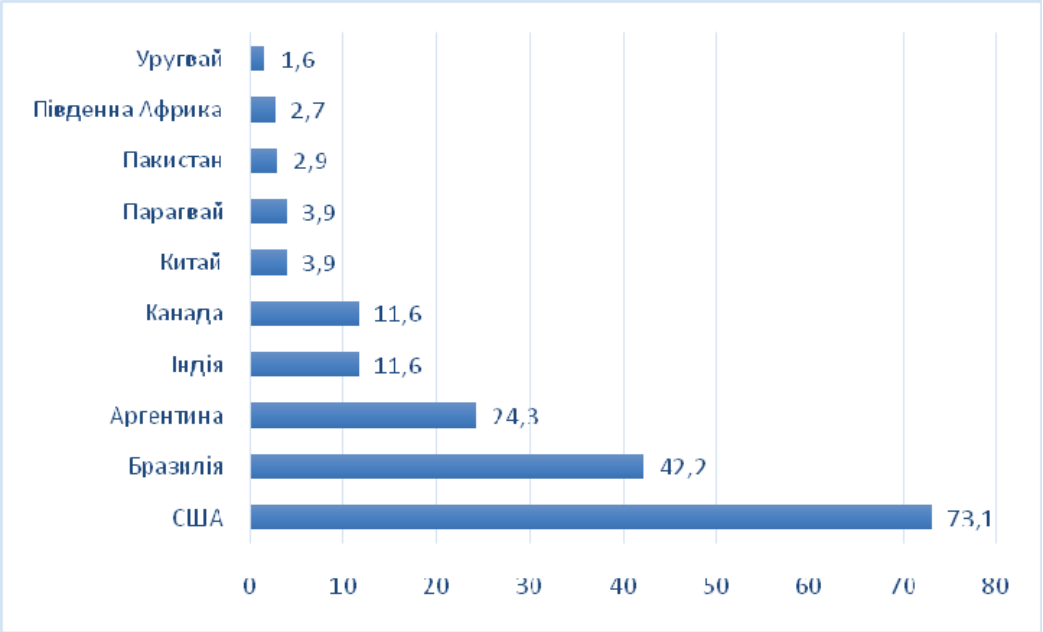


Рис. 1. Площі під генно-модифікованими культурами у світі, млн га [2]

Близько половини усіх генетично модифікованих культур вирощується в США. Для прикладу, 2016 року вчені США опублікували доповідь, у якій йдеться про те, що генно-модифікована продукція не шкідлива, і навіть може бути корисною для людини. За їхніми даними інформація, що була зібрана експертами в різних галузях за останні 20 років, свідчить про відсутність масштабного негативного ефекту на здоров'я людей (у тому числі онкологічні хвороби) та свійських тварин. Разом з тим, вони наголошують на певному позитивному ефекті, який проявляється у збільшенні урожайності зернових та олійних культур, підвищенні стійкості їх до шкідників та меншій забрудненості інсектицидами самої рослини [3].

Враховуючи ці та інші дослідження американських учених в біотехнологічній сфері, саме в цій країні діють найбільш ліберальні закони щодо трансгенів, а ГМО продукцію прирівняли до звичайної, визнавши цілком безпечною і такою, що не потребує спеціального маркування.

Інший підхід до регулювання обігу генно-модифікованої продукції має Канада. Її система використовує поняття "новизни" в оцінці, що визначає необхідність регулювання нових культур, незалежно від способу одержання.

Як і Сполучені Штати, Канада розділила регулюючі функції для ГМ продуктів харчування і культур. Міністерство охорони здоров'я Канади є відомством, що відповідає за безпеку харчових продуктів в канадській системі регулювання і Канадське агентство інспекції харчових продуктів (CFIA) відповідає за оцінку екологічних наслідків нових культур.

Канада зосередила свою увагу на нових продуктах та рослинах, а не на конкретному селекційному процесі генної інженерії. Таким чином, канадська система регулювання наслідує нейтральний підхід до маркування продукції. Згідно з інформацією Міністерства охорони здоров'я Канади понад 81 ГМ-продуктів було перевірено та дозволено для виробництва та продажу у країні.

Стосовно практики регулювання використання ГМО продукції в країнах ЄС, то ситуація дещо інша ніж в США. Країни-члени ЄС практикують наступну схему: проведення досліджень, отримання спеціального дозволу, вирощування генно-модифікованої продукції. Такі нововведення в законодавстві діють з 2015 року.

Оцінка ризиків безпеки харчових продуктів в ЄС починаються з порівняння ГМО культури з її

традиційно виведеним аналогом. Інформація повинна включати в себе молекулярну характеристику, що забезпечує інформацію про структуру та експресії введеного матеріалу, стабільність передбачуваних ознак, токсикологічну і алергенну оцінку властивостей нового білка та усього продукту і харчову оцінку, щоб гарантувати, що продукти харчування і корми, отримані з ГМО культури не є шкідливим для людей або тварин [3, с. 483].

Принципи Європейського агентства з безпеки харчових продуктів (EFSA) містять вимоги для перевірки токсичності нових експресованих білків. До 2013 р. директиви EFSA не вимагали досліджень на тваринах щодо перевірки безпечності харчового продукту, якщо його склад не був істотно змінений порівняно з аналогом. Остаточна характеристика ризику повинна продемонструвати, що споживання їжі або корму, отриманого з ГМ рослини є безпечним для людини і тварин [3, с.484].

Бразилія як і ЄС проводить оцінку ризиків ГМ-продуктів харчування і культур. Станом на 2014 р. понад 35 ГМ-сортів було затверджено для комерційного використання, що поставило її на друге місце у світі з виробництва ГМ-культур. Міністерство науки, технології та інновацій Бразилії (CTNBio) відповідає за всі технічні питання, пов'язані з біотехнологіями, проводить оцінку безпечності харчових продуктів і екологічних ризиків для ГМ харчових продуктів і сільськогосподарських культур, у тому числі й щодо їх імпорту. Регулювання і перевірку ГМ-культур здійснює безпосередньо Міністерство сільського господарства, тваринництва та продовольства. Міністерство охорони здоров'я через Національне агентство з нагляду перевіряє їх на токсичність, а Міністерство навколишнього середовища через Бразильський інститут навколишнього середовища і поновлюваних природних ресурсів контролює й перевіряє їх вплив на навколишнє середовище [3, с.491]. Таким чином відбувається багаторівневий контроль за обігом ГМ-продукції.

Після затвердження CTNBio зберігає за собою право призупиняти або анулювати дозвіл для використання ГМ-культур і його побічних продуктів при наявності доказів несприятливого їх впливу на навколишнє середовище або на здоров'я людини чи тварини [4].

Крім того, CTNBio забезпечує проведення безперервного моніторингу ринку ГМ-продукції і вимагає конкретних досліджень після виходу її на ринок для попередження потенційних екологічних проблем [5].

Чинне законодавство України, яке регулює поводження з ГМ продуктами, відповідає міжнародним договорам і практикам, є досить об'ємним, але в той же час недосконалим, що зумовлює необхідність його доопрацювання. Необхідно зазначити, що сьогодні в Україні не існує єдиного державного органу, який би займався питаннями ГМО [6].

З 2007 р. Україна почала створювати власну законодавчу базу регулювання ГМО. Зокрема, прийнято Закон України «Про державну систему біобезпеки при створенні, випробуванні, транспортуванні та використанні генетично модифікованих організмів» № 11032 від 31.05.2007 р. та Постанову КМУ «Про порядок державної реєстрації генетично модифікованих організмів джерел харчових продуктів, а також харчових продуктів, косметичних і лікарських засобів, які містять такі організми або отримані з їхнім використанням» від 18 лютого 2009 р. № 114. Їх метою є імплементація в законодавство України норм Картахетського протоколу про біобезпеку до Конвенції про біологічне різноманіття від 29.01.2002 р. (чинний з 11.09.2003 р.). Згідно з законом контрольно-регуляторні функції щодо обігу генно-модифікованої продукції розподілені між п'ятьма основними гілками виконавчої влади: Кабінетом Міністрів України, Міністерством освіти та науки, Міністерством екології та природних ресурсів, Міністерством охорони здоров'я та Міністерством аграрної політики та продовольства (табл. 1).

До актуальних питань щодо розмежування функцій між центральними органами виконавчої влади слід віднести наступні:

- згідно з Постановою КМУ «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» № 442 від 10 вересня 2014 року не визначена функція державного нагляду та контролю за додержанням заходів з біологічної і генетичної безпеки щодо сільськогосподарських рослин під час створення, дослідження та практичного використання ГМО у відкритих системах на підприємствах агропромислового комплексу, яка була закріплена за Державною інспекцією сільського господарства України;
- з 20 вересня 2015 року до чинного законодавства внесено зміни (відповідно до закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів» № 1602-VII від 22 липня 2014 р.) якими передбачено скасування функцій окремих установ в частині регулювання ГМО.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Розглянувши основні функції та повноваження органів влади, що регулюють питання контролю ГМО в Україні, можна зазначити те, що нині вкрай актуальною є необхідність створення єдиного контролюючого органу. Залишається відкритим питання транспортування й утилізації ГМО, законодавче визначення порядку реєстрації ГМО, що застосовуються у сільському господарстві та харчовій промисловості.

Враховуючи той факт, що Україна рухається в напряму членства в ЄС, необхідне максимально гармонізоване законодавство України з нормативно-правовими-актами щодо ГМО, які діють в Європі, так як це є невід'ємною умовою просування сільськогосподарської продукції на ринки ЄС, крім того Європейська система правового регулювання реєстрації, обігу та маркування ГМО є найдосконалішою, вона

Таблиця 1

Повноваження органів влади, що регулюють питання ГМО в Україні

Установа	Функції та повноваження
Кабінет Міністрів України	Забезпечує державне регулювання та контроль у сфері поводження з ГМО та генетично-інженерної діяльності; Забезпечує здійснення заходів щодо державної підтримки генетично-інженерної діяльності; Спрямовує і координує роботу центральних органів виконавчої влади та інших органів виконавчої влади в галузі поводження з ГМО; Організовує міжнародне співробітництво з метою забезпечення безпечного поводження з ГМО та розвитку наукових знань у цій галузі; Затверджує порядок державної реєстрації ГМО та продукції, отриманої з їх використанням; Затверджує порядок увезення ГМО джерел харчових продуктів, кормів і харчових продуктів та кормів, вироблених із ГМО; Затверджує порядок надання дозволу на транзитне переміщення ГМО через територію України; Затверджує порядок ліцензування генетично-інженерної діяльності в замкненій та відкритій системах; Затверджує порядок проведення державних випробовувань ГМО у відкритій системі та отримання дозволу на їх проведення; Затверджує критерії безпеки поводження з ГМО в замкненій системі; Визначає за поданням Національної академії наук України наукову установу, уповноважену на виконання функцій науково-методологічного центру з питань випробувань ГМО.
Міністерство освіти та науки України	Забезпечує розвиток наукового і науково-технічного потенціалу в галузі генетично-інженерної діяльності; Забезпечує захист міжнародних і національних патентів та інших видів інтелектуальної власності в галузі поводження з ГМО; Розробляє критерії безпеки поводження з ГМО та генетично-інженерної діяльності в замкнених системах; Розробляє та вдосконалює систему контролю за дотриманням правил безпеки генетично-інженерної діяльності; Здійснює ліцензування генетично-інженерної діяльності в замкнених системах (наприклад, лабораторії); Надає дозволи на ввезення незареєстрованих ГМО, якщо вони використовуються виключно для науково-дослідних цілей, а також з метою їх державних випробувань.
Міністерство охорони навколишнього природного середовища України	Здійснює державну екологічну експертизу ГМО, призначених для використання у відкритій системі; Розробляє критерії оцінки ризику потенційного впливу ГМО на навколишнє природне середовище; Здійснює державну реєстрацію засобів захисту рослин, отриманих з використанням ГМО; Надає дозволи на вивільнення ГМО у відкритій системі.
Державна екологічна інспекція	Здійснює державний нагляд і контроль за дотриманням заходів біологічної і генетичної безпеки щодо біологічних об’єктів природного середовища під час створення, дослідження та практичного використання ГМО у відкритій системі.
Міністерство охорони здоров’я України	Розробляє критерії оцінки ризику потенційного впливу на здоров’я людини ГМО та продукції, отриманої з використанням ГМО, у тому числі харчових продуктів; Здійснює державну реєстрацію ГМО для харчового використання, а також державну реєстрацію харчових продуктів, косметичних засобів, лікарських засобів, які містять ГМО або отриманих з їх використанням; Здійснює моніторинг харчових продуктів, отриманих із застосуванням ГМО, за критерієм наявності в них тільки зареєстрованих ГМО джерел.
Державна санітарно-епідеміологічна служба	Здійснює державний нагляд і контроль за дотриманням заходів біологічної і генетичної безпеки щодо сільськогосподарських рослин і тварин при створенні, дослідженні та практичному використанні ГМО у відкритих системах; Здійснює державну санітарно-епідеміологічну експертизу ГМО, які використовуються у відкритих системах, для обґрунтування їх біологічної і генетичної безпеки стосовно людини з метою їх подальшої реєстрації.
Міністерство аграрної політики України	Здійснює нормативно-правове забезпечення у сфері нагляду за дотриманням вимог стандартів, технічних умов, інших нормативних документів, пов’язаних з наявністю ГМО підчас заготівлі, зберігання, переробки, переміщення територією України та здійснення експортно-імпортних операцій підприємствами всіх форм власності; дотриманням заходів біологічної і генетичної безпеки щодо сільськогосподарських рослин під час створення, дослідження та практичного використання ГМО у відкритих системах на підприємствах, установах та організаціях агропромислового комплексу; Забезпечує державну апробацію (випробування) та державну реєстрацію створених на основі ГМО сортів сільськогосподарських рослин, порід тварин, мікробіологічних сільськогосподарських препаратів.
Державна ветеринарна та фітосанітарна служба	Здійснює державну реєстрацію ГМО джерел харчових продуктів, кормів, кормових добавок та ветеринарних препаратів, які мстять ГМО або отримані з їх використанням; Проводить моніторинг кормів, кормових добавок та ветеринарних препаратів, у яких здійснюється контроль вмісту ГМО; Уповноважує акредитовані лабораторії на проведення моніторингу кормів, кормових добавок та ветеринарних препаратів, отриманих з використанням ГМО.
Державна служба інтелектуальної власності України	Забезпечує захист міжнародних і національних патентів та інших видів інтелектуальної власності в галуззі поводження з ГМО, генетичної інженерії та генетично-інженерної діяльності.

Джерело: Закон України «Про державну систему біобезпеки при створенні, випробуванні, транспортуванні та використанні генетично модифікованих організмів» [7].

зводить до мінімуму можливі потенційні ризики під час їх використання та одночасно не шкодить розвитку сучасних біотехнологій.

Література

1. Картахенский Протокол по биобезопасности к Конвенции о биологическом разнообразии [Електронний ресурс] : принят 29 января 2000 г. – [вступ. в силу с 11 сентября 2003]. – Режим доступу : http://www.wipo.int/wipolex/ru/other_treaties/text.jsp?file_id=202991

2. ISAAA Report on Global Status of Biotech/GM Crops [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу : http://www.isaaa.org/resources/publications/briefs/49/pptslides/default.asp

3. National Academies of Sciences, Engineering, and Medicine. Genetically Engineered Crops: Experiences and Prospects [Електронний ресурс]. – Washington, DC : The National Academies Press, 2016. – doi: 10.17226/23395. –Режим доступу : https://www.nap.edu/read/23395/chapter/1#xxi

4. Soares E. Restrictions on Genetically Modified Organisms: Brazil / Soares E. – Washington, DC : Law Library of Congress, 2014.

5. Mendonça-Hagler L. Trends in biotechnology and biosafety in Brazil / L. Mendonça-Hagler, L. Souza, L. Aleixo, L. Oda // Environmental Biosafety Research. – 2008. – 7. – P. 115–121.

6. Державне регулювання обігу ГМО в Україні: поточний стан та концепція реформування : проект USAID АгроІнвест [Електронний ресурс]. – С. 5–8. – Режим доступу : http://uga-port.org.ua/sites/default/files/concept_for_gmo_reform_october_2014_branded_u_final-1.pdf-

7. Про державну систему біобезпеки при створенні, випробуванні, транспортуванні та використанні генетично модифікованих організмів [Електронний ресурс] : закон України. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1103-16

Надійшла 05.05.2017; рецензент: к. е. н. Ратошнюк Т. М.

УДК 338.45

РЗАЄВ Г. І., ГРИЦАЮК М. В.
Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ РЕСУРСНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВІДПОВІДНО ДО АНАЛІТИЧНИХ ПОТРЕБ

В статті розглянуто існуючі теоретичні підходи до економічної безпеки за ресурсним та ресурсно-функціональним напрямами. Визначено основні ознаки та провідні спрямування дослідження економічної безпеки за вказаними напрямами. Запропоновано проводити комплексне дослідження економічної безпеки за ресурсно-результативним напрямом. Окреслено переваги дослідження рівня економічної безпеки за ресурсно-результативним підходом відповідно до аналітичних потреб.

Ключові слова: економічна безпека, ресурсний підхід, ресурсно-функціональний підхід, ресурсно-результативний підхід, аналітичні ознаки дослідження.

RZAYEV G. I., GRITSAYUK M. V.
Khmelnytsky National University

FEATURES OF THE RESOURCE APPROACH TO ASSESSMENT OF ECONOMIC SECURITY IN ACCORDANCE WITH ANALYTICAL NEEDS

The article deals with the basic approaches to the assessment of economic security. In the given paper the author outlines the peculiarities of understanding of economic security in the area of the resource approach. It has been identified the dominants and research directions of economic security near-term perspective through the characteristics of the resource approach. Estimation features of economic safety in the area of the resource-functional approach have been denoted. However, the author also stresses out the key features and research directions of economic security on the perspective angle of the resource-functional approach. The main advantages and disadvantages of resource and resource-functional approaches in study of the level of economic security have been denoted. The author also viewed the comprehensive study of the economic security of resource-efficient direction and defined its characteristics. The advantages of investigation of the level of economic security for the resource-productive approach according to analytical needs have been denoted. In accordance with the needs of economic analysis in a timely manner was determined the negative dynamics condition of resources of the enterprise and it potential. A Scientific approach has been proposed to conduct monitoring the process of costs formation, revenues and financial results. In accordance with the analytical needs have also been proposed the scientific approach to conduct monitoring the intensity of the dynamics of assets, of own and borrowed capital.

Key words: economic security, resource-based approach, resource-functional approach, resource-effective approach, the analytical characteristics of the study.

Вступ. Від здатності підприємств швидко та ефективно усувати можливі загрози, підтримувати стабільність свого функціонування, забезпечуючи належний рівень власної економічної безпеки, залежить й національна економічна безпека та стабільність економічного зростання держави в цілому. Сучасні умови підприємницької діяльності характеризуються високим динамізмом, невизначеністю зовнішнього середовища, посиленням конкуренції, недосконалістю управлінських технологій, що призводить до зменшення рівня економічної безпеки як окремих галузей, так і окремих підприємницьких структур. Ситуація що склалася потребує оперативного реагування та відповідної розробки ефективних механізмів захисту та відвернення загроз у процесі функціонування господарюючих суб'єктів. З метою забезпечення ефективного функціонування підприємств, доцільно обумовити провідні підходи до оцінки рівня їх економічної безпеки та спрямувати основні площини підтримки її рівня. У зв'язку з цим все більше актуалізується питання оцінки, аналізу, моніторингу рівня економічної безпеки господарюючих суб'єктів та забезпечення її позитивної динаміки. Відповідно до цього виникає проблема узагальнення та систематизації існуючих теоретичних підходів до оцінки економічної безпеки підприємства, що обумовлюється в першу чергу функціональними складовими та відповідно провідними напрямами їх досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми забезпечення економічної безпеки підприємств досліджувалися багатьма вченими як в Україні, так і за її межами. Вагомий внесок в розвиток теорії економічної безпеки підприємства внесли О.І. Амош, І.О. Бланк, В.М. Геєць, О.А. Грунін, С.Б. Довбня, С.М. Ілляшенко, Г.Б. Клейнер, Г.В. Козаченко, В.І. Мунтіян, В.Я. Нусінов, Є.А. Олейников, Г.А. Пастернак-Таранушенко, С.Ф. Покропивний, А.Г. Темченко, А.М. Турило, В.В. Шликов та ін.

Широкий спектр дослідження існуючих проблем оцінки економічної безпеки, що обумовлюється більшою мірою розмаїттям функціональних складових, висуває ряд дискусійних питань, що потребують подальшого дослідження відповідно до аналітичних потреб, що обумовлені змінами в економіці. Є спірним питання щодо розуміння суті економічної безпеки, які в окремих випадках представляють економічну безпеку у вузькому її розумінні, в поодиноких випадках є розгалуженими, в окремих ситуаціях є такими, що дублюються. Відповідно до потреб економічного аналізу гостро встала потреба систематизації існуючих підходів до розуміння економічної безпеки та спрямування напрямів її дослідження відповідно до вимог часу.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення особливостей ресурсного та ресурсно-функціонального підходу до економічної безпеки підприємства відповідно до потреб економічного аналізу.

Мета дослідження може бути досягнута шляхом виконання наступних завдань: визначення ознак та спрямування розуміння економічної безпеки у площині ресурсного підходу; визначення ознак та спрямування розуміння економічної безпеки у площині ресурсно-функціонального підходу; визначення провідних аспектів дослідження економічної безпеки, що базується ресурсно-результативному підході; окреслення переваг дослідження рівня економічної безпеки за ресурсно-результативним підходом відповідно до аналітичних потреб.

Методи, що застосовані при проведенні дослідження наступні: історичного узагальнення та систематизації – при вивченні й опрацюванні теоретичних підходів до визначення «економічна безпека підприємства» у руслі ресурсного підходу; аналізу і синтезу – при дослідженні та розподілі понять економічної безпеки підприємства у розрізі ресурсного та ресурсно-функціонального підходу; порівняння та узагальнення – при дослідженні поняття «економічна безпека підприємства» як стану ресурсів підприємства та обґрунтування його характеристик, що ґрунтуються на провідних ідеях та думках дослідників, а також діалектичного методу пізнання.

Основна частина. На сьогодні ефективна діяльність підприємств залежить від вчасного попередження й швидкої нейтралізації небезпек і загроз з метою підвищення можливостей господарюючих суб’єктів щодо забезпечення й підтримки їх економічної безпеки. При вивчення економічної безпеки науковці виділяють декілька підходів до її вивчення: програмно-цільовий, ресурсний, функціональний, ресурсно-функціональний, індикаторно-індексний, стратегічно-цільовий та ін. Найбільш поширеним підходом, щодо дослідження рівня економічної безпеки є ресурсний, який обумовлює безпеку як стан корпоративних ресурсів. Заслуговує на увагу підхід, що ґрунтується на ресурсно-функціональному підході. Важливо наголосити, що зазначені підходи мають як певні переваги, так і недоліки. Зупинимось більш детально на розуміння економічної безпеки через стан формування, використання та розподілу ресурсів. Крім того доцільно наголосити, що саме стан використання ресурсів спрямований в першу чергу на результативність функціонування підприємства, що тісно пов’язано з функціональним та стратегічно-цільовим підходом, оскільки саме використання ресурсів господарюючих суб’єктів спрямовано в першу чергу на результати функціонування і відповідно на стратегічну мету, що її обумовлюють. Ресурси кожне підприємство використовує для здійснення цілей підприємства; це сукупність тих природних, матеріально-технічних, трудових, фінансових, інформаційних, тимчасових сил і можливостей, які використовуються в процесі створення товарів, послуг та інших цінностей [1].

Опрацьовуючи та узагальнюючи підходи до розуміння поняття економічна безпека [3] є доцільним визначити основні ознаки та спрямування економічної безпеки, що ґрунтуються на ресурсному підході.

Відповідно до ресурсного підходу до економічної безпеки, узагальнення проведені нами, дали змогу виокремити такі основні ознаки і спрямування даного поняття, а саме: стан ресурсів і можливостей; ефективність функціонування; стабільність функціонування; динамічність й стійкість розвитку; запобігання загрозам; досягнення цілей та ін. Важливо зауважити, що дослідження стану економічної безпеки у розрізі ресурсного підходу мають певні переваги і відповідно можуть бути використані в подальших дослідженнях. Але при тому існують окремі недоліки, що дещо обмежують можливості дослідження економічної безпеки. Так вважаємо за доцільне, наголосити на необхідності тісного зв’язку стану економічної безпеки як з станом ресурсів, так і з результативністю діяльності підприємства.

Деякі з авторів розглядають окремо ресурсний і функціональний підходи. Прихильником такої методики є Пашнюк Л.І., який за ресурсним напрямком акцентує увагу на тому, що підприємство у своїй діяльності використовує певну сукупність корпоративних ресурсів, а отже, й економічну безпеку необхідно формувати виходячи з можливої загрози кожному з видів корпоративних ресурсів підприємства. При такому підході до складових економічної безпеки підприємства відносять: безпеку капіталу, безпеку персоналу, безпеку технології та інформації, безпеку техніки та обладнання, безпеку прав тощо [2]. А функціональний напрям найбільш поширений і передбачає виокремлення у складі економічної безпеки складових, ґрунтуючись на їх функціональній спрямованості. У межах даного підходу економічна безпека суб'єкта господарювання формується з таких складових, як: техніко-технологічна, яка відображає рівень відповідності технології, що використовується на підприємстві, сучасним світовим аналогам; фінансова, що покликана забезпечити досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів; інтелектуальна та кадрова, яка полягає в збереженні та розвитку інтелектуального потенціалу суб'єкта господарювання; інформаційна, головне завдання якої полягає в забезпеченні ефективного інформаційно-аналітичного супроводу господарської діяльності; екологічна, яка повинна забезпечити виконання встановлених екологічних норм та мінімізацію втрат від забруднення зовнішнього середовища; правова, головне завдання якої полягає у всебічному правовому забезпеченні діяльності підприємства, виконанні діючого законодавства; силова, яка спрямована на забезпечення фізичної безпеки співробітників підприємства (передусім керівництва), збереження їх майна тощо [2].

Важливо наголосити, що представники окремого напряму досліджень поєднують ресурсний та функціональний підходи в однин, ресурсно–функціональний, який вважають найбільш розширеним, оскільки останній спрямований на кінцеву мету підприємства і при тому ґрунтується на стабільному й динамічному розвитку підприємства, що спрямований на перспективу, шляхом використання ресурсів, можливостей та запобіганням загрозам (табл. 2).

Таблиця 1

Ресурсний підхід до визначення поняття «економічна безпека підприємства»[3]

Автор	Визначення	Ознаки та спрямування визначення (окреслено автором)
Покропивний С.Ф.	стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації, технології, техніки та устаткування) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їхнє використання для стабільного функціонування, динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішніх і зовнішніх негативних впливів (загроз)	стан ресурсів і можливостей; стабільність функціонування; динамічність розвитку; запобігання загрозам
Судоплатов А.П., Лєкарєв С.В.	стан правових, економічних та виробничих відносин, а також матеріальних, інтелектуальних та інформаційних ресурсів, що виражає здатність підприємства до стабільного функціонування	стан відносин та ресурсів; стабільність функціонування
Ареф'єва О.В., Кузенко Т.Б.	стан ефективного використання ресурсів підприємства та наявних ринкових можливостей для запобігання внутрішнім і зовнішнім загрозам, і забезпечення тривалого виживання та стійкого розвитку на ринку відповідно до обраної господарюючим суб'єктом місії	стан ресурсів і можливостей; запобігання загрозам; стійкий розвиток; тривале виживання
Поснова Т.В.	стан, за якого підприємство здатне створювати матеріальні та фінансові ресурси, що є достатнім для життя та розвитку особистості, соціальної, воєнно-політичної стабільності суспільства, а також створює умови для економічного зростання	стан підприємства; здатність створювати ресурси; умови економічного зростання
Олєйніков Є.О.	стан найбільш ефективного використання ресурсів для подолання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства сьогодні та в майбутньому	стан ресурсів; ефективність використання ресурсів; подолання загроз; стабільність функціонування
Бланк І.А.	становище найбільш ефективного використання ресурсів для запобігання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства на теперішній час і в майбутньому	стан ресурсів; подолання загроз; стабільність функціонування
Грунін О.А.	стан суб'єкта господарювання, за якого він при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів досягає запобігання, послаблення чи захисту від існуючих небезпек та загроз чи інших непередбачуваних обставин та в основному забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарського ризику	стан суб'єкта господарювання; ефективність використання ресурсів; захист від небезпек; досягнення цілей

Крім зазначених переваг, доцільно на нашу думку, зазначити, що ресурсно-функціональний підхід має також окремі недоліки. Так, вважаємо за доцільне наголосити, на необхідність зв'язку останнього з результатами діяльності господарюючих суб'єктів, а саме з показниками витрат, доходів та фінансових результатів. Важливо наголосити, що саме дослідження інтенсивність динаміки зазначених показників дасть можливість контролювати, діагностувати, забезпечувати та підтримувати рівень економічної безпеки через безпеку формування показників доходів, витрат, фінансових результатів. Доцільно запропонувати проводити дослідження стану економічної безпеки в контексті ресурсно-результативного підходу. Таке спрямування досліджень, дасть змогу, в комплексі дослідити стан економічної безпеки господарюючих суб'єктів, що ґрунтується на ефективності використання ресурсів, забезпечує оптимізацію процесу формування показників витрат, доходів та фінансових результатів, що розширює можливості підприємства, сприяє мінімізації його загроз та небезпек, спрямоване на подальший динамічний розвиток, орієнтоване на перспективу функціонування.

Оцінка стану економічної безпеки, що ґрунтується на ресурсно-результативному підході, базується на таких провідних моментах дослідження:

– оцінка ефективності використання фінансово-виробничих ресурсів за параметрами ресурсної безпеки;

– оцінка інтенсивності динаміки потенціалу підприємства та джерел його формування;

– оцінка інтенсивності динаміки показників витрат, доходів, фінансових результатів;

– оцінка дотримання взаємозв'язку та взаємозалежності темпів зростання показників витрат, активів, власного капіталу, доходів та фінансових результатів.

Таблиця 2

Ресурсно-функціональний напрям до визначення поняття «економічна безпека підприємства»

Автор	Визначення	Ознаки та спрямування визначення (окреслено автором)
М. Фоміна [4, с. 188]	ототожнення зі станом найбільш ефективного використання ресурсів з метою ліквідації загроз та забезпечення ефективного та стабільного функціонування підприємства в поточному та перспективному періодах	– стан ефективного використання ресурсів; – ліквідація загроз; – ефективне та стабільне функціонування; – спрямування на перспективу
Н. Гічова [5, с. 8]	стан, протилежний кризі, який досягається при найбільш ефективному використанні ресурсів підприємства, а також відповідності напряму його розвитку основним тенденціям зовнішнього середовища	– стан ефективного використання ресурсів; – сталий розвиток
Д. Покалюк [6, с. 58]	стан найбільш ефективного використання ресурсів для запобігання загроз та забезпечення надійності функціонування підприємства сьогодні і в майбутньому, та має безпосереднє відношення до економічного потенціалу підприємства	– стан ефективного використання ресурсів; – запобігання загрозам; – надійність функціонування
Є. Олейніков [7]	стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для подолання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства тепер і в майбутньому	- стан ефективного використання ресурсів; - подолання загроз; - стабільне функціонування; - спрямування на перспективу
І. Белоусова [8]	збалансований безупинний і сталий розвиток, що досягається за використання всіх ресурсів і підприємницьких можливостей, за якими гарантується найбільш ефективне їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного і соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам), забезпечення стабільного функціонування підприємства сьогодні і в майбутньому	– сталий розвиток; – стан ресурсів і можливостей; – стабільне функціонування; – запобігання загрозам; – динамічний розвиток; – спрямування на перспективу

Дослідження рівня економічної безпеки за ресурсно-результативним підходом відповідно до аналітичних потреб має ряд переваг, що дадуть можливість:

– своєчасно визначити негативну динаміку стану ресурсів підприємства у розрізі їх складових;

– оперативно діагностувати негативні зміни потенціалу підприємства;

– здійснювати моніторинг процесу формування показників витрат, доходів, фінансових результатів;

– здійснювати моніторинг інтенсивності динаміки активів, власного та запозиченого капіталу.

Література

1. Гладир Т.С. Ресурси підприємства: теоретичні аспекти [Електронний ресурс] / Т.С. Гладир // Ефективна економіка. – 2014. – № 5. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3044

2. Пашнюк Л. О. Економічна безпека підприємства : сутність, складова та фактори забезпечення / Л. О. Пашнюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 22. – С. 48–50.

3. Лебедко С. А. Систематизація теоретичних підходів до визначення поняття «економічна безпека підприємства [Електронний ресурс] / С.А. Лебедко // Ефективна економіка. – 2015. – № 11. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4512

4. Дідченко О. І. Підходи до визначення поняття «Економічна безпека підприємства» та роль держави в її формуванні / О. І. Дідченко, А. О. Горпініч // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – Вип. 1. – Т. 1. – С. 186–190.

5. Гічова Н. Ю. Діагностика та підвищення економічної безпеки підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами” / Н. Ю. Гічова. – Дніпропетровськ, 2010. – С. 23

6. Дмитрієв І. А. Визначення сутності економічної безпеки підприємства / І. А. Дмитрієв, К. О. Федотова // Економіка транспортного комплексу. – 2010. – Вип. 16. – С. 55–62.

7. Олейникова Е. А. Основы экономической безопасности : государство, регион, предприятие, личность / под. ред. Е. А. Олейникова. – М. : Бизнес-школа; Интел-Синтез, 1997. – С. 288.

8. Белоусова І. А. Управлінський облік – інформаційна складова системи економічної безпеки підприємства / І. А. Белоусова. – Київ : Дорадо-Друк, 2010. – 430 с.

Надійшла 05.05.2017; рецензент: д. е. н. Григорук П. М.

УДК 631:338.43

ХУДІЄНКО К. Є., ЛОПАТА Д. В., САКУН Л. М.
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ В ОРГАНАХ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

У статті висвітлено теоретичні аспекти управління якістю муніципальних служб, розглянуто основні підходи до управління якістю в сфері державного управління. Досліджено коло проблем, які виникають при впровадженні систем управління якістю на місцевому рівні, а також шляхи їхнього подолання органами місцевої влади. Доведено необхідність застосування систем менеджменту якості в практичній діяльності Кременчуцької міської ради. Проаналізовано існуючі практики та напрями вдосконалення систем управління якістю при наданні муніципальних послуг у відповідності до вимог ISO 9001:2008. Запропоновано заходи щодо покращення менеджменту якості в органах місцевого самоврядування міста Кременчука.

Ключові слова: системи управління якістю, органи місцевого самоврядування, муніципальні служби, сертифікація, міжнародний стандарт ISO 9001, державне управління.

HUDIENKO K. E., LOPATA D. V., SAKUN L. M.
Kremenchug National University named after Mikhail Ostrogradsky

IMPLEMENTATION OF SYSTEMS OF QUALITY MANAGEMENT IN THE LOCAL GOVERNMENT

The article demonstrate theoretical aspects of quality management of the local government, considered the basic approaches to quality management in local government's sector .It was investigated the circle of problems that happened during the implementation of the management quality systems, as well as ways of their overcoming by local government .It was proved the necessity of the application of the management systems by practical activity of the Kremenchuk town council. Existent practices and development directions of quality controlled system offering municipal services were analyzed in accordance with the requirements of ISO 9001: 2008. It was offered approaches for the improvement of quality management in the organs of local self-government of Kremenchuk. On the basis of this research were formed proposals how to improve the development and sustainability of quality management of the local government by introducing control policy. The importance of effective development of quality management systems in the local government was proved.

Keywords: quality management system, local governments, municipal services, certification, ISO 9001, public administration.

Постановка проблеми та її актуальність. Одним із актуальних завдань, які стоять перед сучасним суспільством, є необхідність повернення довіри громади до органів державної влади та місцевого самоврядування. Досягнення поставленої мети неможливо без забезпечення високої якості публічних послуг, що надаються муніципальними органами, економічного зростання та соціальної справедливості на місцевому рівні. Як свідчить досвід більшості європейських країн, серед механізмів покращення діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування найбільш ефективним є впровадження системи управління якістю на основі стандарту ISO 9001 [1–6].

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Теоретичним та прикладним аспектам упровадження систем управління якістю в органах державної влади та місцевого самоврядування присвячені наукові праці П. Калити, Т. Маматової, В. Лапідуса, М. Лахижи, Д. Маслова, Т. Мотренка, О. Оболенського, В. Полтавець, В. Сороко, Ю. Шарова та інших [3–6].

Незважаючи на актуальність та значущість існуючих наукових праць, більш детального висвітлення потребує низка невирішених питань щодо дослідження проблем, які виникають при впровадженні систем управління якістю на місцевому рівні, а також шляхів їхнього подолання органами місцевої влади.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження аспектів управління якістю в органах місцевого самоврядування та пошук вирішення наявних проблем та заходів покращення менеджменту якості в даній сфері в місті Кременчуці.

Результати досліджень. Система управління якістю являє собою важіль, який дає змогу органам місцевого самоврядування покращувати ефективність своєї діяльності та результативність наданих послуг громадянам [1, 2]. Застосування міжнародного стандарту ISO 9001:2000 в муніципальних службах дозволяє поліпшити якість наданих послуг; покращити імідж органів місцевого самоврядування та більш ефективно розв'язувати нагальні проблеми місцевих громад [1, 2]. Розглянемо статистичні дані щодо отримання сертифікатів відповідності ISO 9001:2000 органами державного управління та місцевого самоврядування в різних країнах світу (рис. 1).

Стандартизація систем управління на основі стандарту ISO 9001:2000 уже знайома українським організаціям сфери державного та місцевого управління, але Україна значно відстає від багатьох країн за обсягами його впровадження. На рис. 1 приведені дані з бази даних сертифікації відповідності систем менеджменту, виданих членами Міжнародної мережі органів з сертифікації – IQnet [7]. Ця база розташована на офіційному Інтернет-сайті IQNet і є досить репрезентативною, ISO 9001 у більш ніж 150 країнах, тобто

близько 25 відсотків від усіх сертифікатів якості, виданих у світі (згідно із статистикою ISO). Всього в реєстрі IQNet зареєстровані близько 4 519 організацій, яким виданий сертифікат відповідності у межах сектора EA 36 «Державне управління», серед яких більше половини – органи місцевого самоврядування.

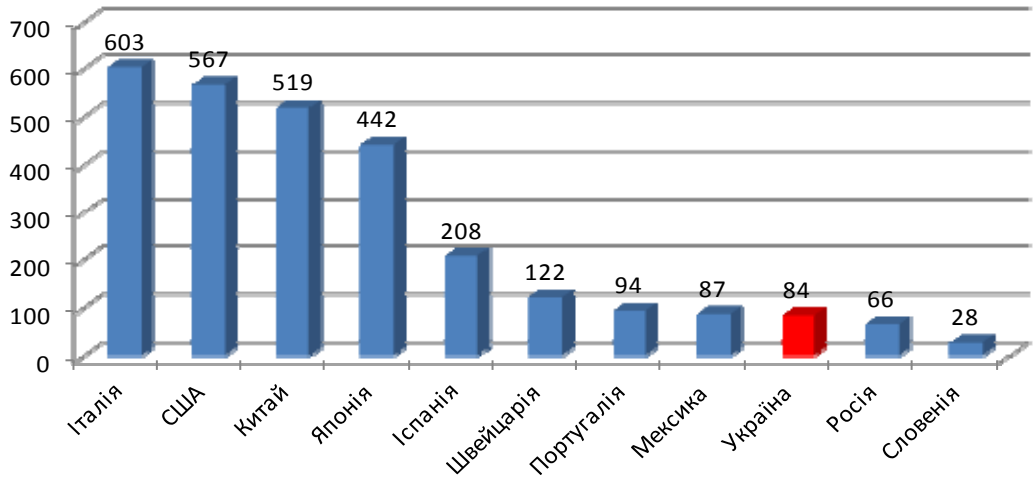


Рис. 1. Кількість сертифікатів відповідності ISO 9001:2000 [7]

Впровадження системи управління якістю в органах державного управління сприяє підвищенню задоволеності споживачів, узгодженості робіт, раціональному використанню ресурсів [2]. Серед центральних органів виконавчої влади першою успішно запровадила СУЯ за вимогами ДСТУ ISO 9001 Головдержслужба України, а серед органів місцевого самоврядування – виконавчі комітети Бердянської (Запорізька область), Горішньоплавнінської (Полтавська область) та Макіївської (Донецька область) міських рад [1, 5]. Більшість запроваджених систем управління якістю (СУЯ) була реалізована за підтримки Муніципальної програми врядування та сталого розвитку за Проектом Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН/МПВСР) з 2006 року. Першими в міжнародних проектах щодо сертифікації СУЯ прийняли участь такі міста: Вознесенськ, Новоград-Волинський, Кіровське, Долина, Львів, Бахчисарай) [1].

Об'єктом дослідження є орган місцевого самоврядування – виконавчий комітет Кременчуцької міської ради (Полтавська область). Адміністративний центр – місто Кременчук. Кременчуцька міська рада з 24 лютого 2015 року впроваджує систему управління якістю [8]. Із метою реалізації проекту щодо запровадження системи управління якістю муніципальних послуг за підтримки «Програми муніципального врядування та розширення повноважень громад», був передбачений наступний процес у виконавчих органах Кременчуцької міської ради (рис. 2):

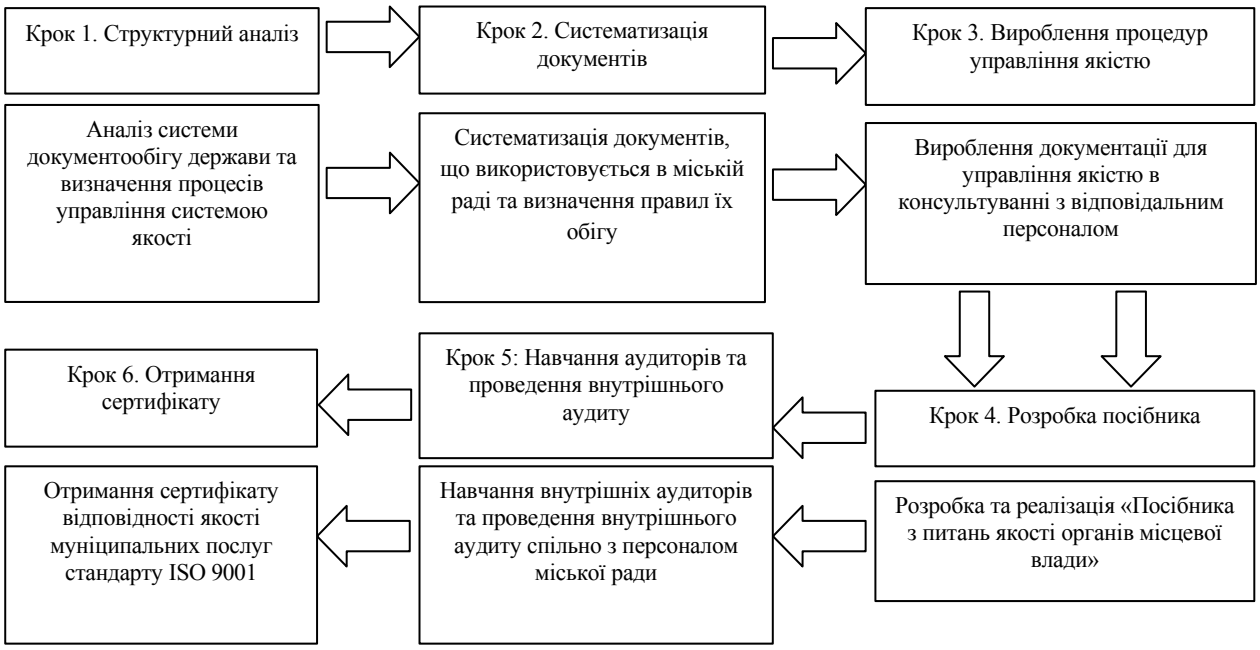


Рис. 2. Процес отримання сертифікату якості в органах місцевої влади

Впроваджуючи політику якості, Кременчуцька міська рада орієнтувалася на довгострокові цілі і намагались їх досягти. Аналіз цілей та результатів впровадження політики якості наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Цілі та результати впровадження політики якості

Цілі впровадження політики якості	Результати впровадження
Застосування сучасних методів управління міським господарством	Поліпшення ефективності функціонування муніципальних служб
Створення сприятливих умов для розвитку підприємництва та інвестиційної діяльності	Можливість здійснювати підприємницьку діяльність, зростання кількості робочих місць
Визначення раціонального обсягу документування в межах системи управління якістю	Скорочення кількості документації допомагає використовувати час більш раціонально
Удосконалення роботи щодо доведення до споживачів адміністративних послуг актуальної для них інформації	Ефективна організація взаємодії з консультантами
Побудова ефективної системи управління персоналом та постійне її поліпшення	Вирішення питання щодо доцільності впровадження СУЯ та зовнішнього оцінювання відповідальності
Сприяння підвищенню кваліфікації посадових осіб місцевого самоврядування	Зростання якості виконаної роботи та наданих послуг в даній сфері
Запровадження системного моніторингу процесів життєдіяльності міста та постійний аналіз результатів діяльності	Чітке визначення потреб міста та більш конкретна спрямованість діяльності органів місцевого самоврядування є
Створення позитивного іміджу міста Кременчука	Кременчук стає більш привабливий для інвесторів

При розробці та впровадженні політики якості, необхідно враховувати побажання населення. Розвиток території безпосередньо залежить від її мешканців, і тому керівникам органів виконавчої влади необхідно точно розуміти поточні і майбутні потреби населення, виконувати їх вимоги і прагнути перевершити їх очікування. Саме тому не можна обмежуватися простим задоволенням формальних вимог мешканців, зафіксованих в статуті, договорах, технічних умовах або інших документах. Задоволеність слід певним чином вимірювати і оцінювати, а система якості повинна містити механізм вироблення дій, що коригуються, в необхідних випадках. Усі муніципальні службовці повинні знати і розуміти потреби і очікування населення. Необхідно намагатися передбачити невисловлені бажання цивільного населення і задовольнити їх. Щире прагнення до цього може бути навіть важливіше за сам результат.

Висновки. Отже, проаналізувавши питання управління якістю в муніципальних службах міста Кременчука, можна зробити висновок, що політика якості проводиться, але міська влада повинна більше уваги приділяти даному аспекту і постійно поліпшувати результативність своєї системи управління якістю.

Література

1. Впровадження систем управління якістю при наданні муніципальних послуг у відповідності до вимог ISO 9001:2008: існуючі практики та напрями вдосконалення [Електронний ресурс] / ПРООН/МПВСР. – Режим доступу : http://msdp.undp.org.ua/data/publications/Publication3.pdf.

2. Системи керування якістю. Настанови щодо застосування ISO 9001:2008 в суб'єктах місцевого самоврядування : ДСТУ-П IWA 4:2010. – К. : Держспоживстандарт України, 2010. – 47 с.

3. Калита П. Вдосконалення управління на засадах стандартів ISO серії 9000: принципи та особливості їх використання в органах влади / П. Калита // Світ якості України. – 2007. – № 1 – 2. – С. 10 – 13.

4. Лахижа М. І. Система управління якістю в органах влади (вітчизняний та зарубіжний досвід) : монографія / Лахижа М. І. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 131 с.

5. Маматова Т. В. Впровадження систем управління якістю при наданні муніципальних послуг: існуючі практики та напрями вдосконалення / Т.В. Маматова // Аспекти публічного управління. Регіональне та муніципальне управління. – 2013. – № 1. – С. 105 – 112.

6. Муніципальний менеджмент : навч. посіб. / Ю. П. Шаров, І. А. Чикаренко [та ін.] ; за заг. і наук. ред. Ю. П. Шарова. – К. : Атіка, 2009. – 404 с.

7. The International Certification Network [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iqnet-certification.com

8. Офіційний веб-портал Кременчуцької міської ради та виконавчого комітету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.kremen.gov.ua.

Надійшла 17.05.2017; рецензент: д. е. н. Хоменко М. М.

УДК 338.45

РЗАЄВА Т. Г., ГРИЦАЮК М. В.
Хмельницький національний університет

НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ТА УЗАГАЛЬНЕННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ СКЛАДОВИХ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВІДПОВІДНО ДО ПОТРЕБ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

В статті розглянуто та узагальнено розуміння економічної безпеки, як стану господарюючого суб'єкта. Проведено узагальнення розуміння поняття економічна безпека як ситуації, що характеризує стан ресурсів, можливостей, загроз, захищеності, рівноваги, розвитку та ін. Доведено що процес формування функціональних складових залежить від спрямування напрямів дослідження. Визначено напрями формування функціональних складових економічної безпеки та проведено їх узагальнення відповідно до потреб економічного аналізу.

Ключові слова: функціональні складові, стан ресурсів, можливість, стан захищеності, загроза, розвиток.

RZAYEVA T. G., GRITSAYUK M. V.
Khmelnytsky National University

LINES OF FORMING AND SUMMARY OF FUNCTIONAL COMPONENTS OF ECONOMIC SECURITY ACCORDING TO THE NEEDS ECONOMIC ANALYSIS

In the article the understanding and generalized economic security, as a state entity. The possible options for grouping functional components of economic security, according to the planes of the study. A generalization of understanding the concept of economic security as a situation which characterizes the state of resources, opportunities, threats, protection, balance, development and others. It is proved that the formation of functional components depends on the direction of research directions. A generalization of the functional components depending on analytical needs. The directions of functional components of economic security and their generalizations made according to the needs of economic analysis. Determined the relevance of research information and legal functional component of economic security. A investigate the components according to the security needs of financial condition and its stability. Safety is emphasized in the direction of formation of indicators of costs, revenues and financial results. Highlighted feasibility study resource security components in terms of its parameters. In terms of resource-efficient approach to the needs of economic analysis is advisable to study the social component of economic security.

Keywords: functional components, state resources, opportunity, security status, threat, development.

Вступ. Криза в Україні охопила всі сфери економіки та стала вагомим фактором впливу на шляху забезпечення подальшого розвитку діяльності як окремих господарюючих суб'єктів, так і галузей промисловості в цілому. Ступінь сталого розвитку значною мірою залежить від підтримки рівня економічної безпеки як галузей промисловості, так і окремих підприємств. Таким чином, на сьогодні у ринкових умовах господарювання, особливо важливого значення набуває розробка механізмів оцінки та підтримки економічної безпеки для всіх суб'єктів підприємницької діяльності. Необхідність забезпечення стабільності, прибутковості функціонування та досягнення майбутніх цілей підприємства, на сьогодні гостро пов'язана з проблемою створення дієвої системи підтримки економічної безпеки, здатної забезпечити зниження рівня загроз для підприємств і фінансових установ у майбутньому. Однак, при здійсненні оцінки рівня економічної безпеки та його підтримки виникає суттєве питання, що пов'язане в першу чергу з розумінням самої сутності поняття, що обумовлено, в основному, провідною думкою його дослідження та визначення його суті. Процедура визначення рівня економічної безпеки значною мірою обумовлюється кількістю та відповідною наповненістю функціональних складових, що ускладнюють сам процес оцінки. Це обґрунтовується тим, що до оцінки рівня економічної безпеки необхідно підходити з точки зору сукупності функціональних складових, що характеризують різні напрямки діяльності сучасного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі значна увага приділяється дослідженню питання оцінювання рівня економічної безпеки підприємства, як вітчизняними авторами, так і іноземними. До них належать О.В. Ареф'єва, Л.П. Артеменко, Т.Б. Кузенко, Д.С. Мацеха, Н.Г. Мехеда, А.М. Турило, С.В. Капітула, Г.О. Швиданенко, О.І. Олексюк, Є.О. Олійников, В.К. Сенчагов, Л.М. Худолій, Ю.О. Ярова і т.д. Не дивлячись на значну кількість дослідників проблем оцінки економічної безпеки, варто зазначити, що на сьогодні серед фахівців не існує єдиної думки з приводу як визначення поняття «економічна безпека», так і поділу складових економічної безпеки.

Постановка завдання. Метою статті є визначити напрями формування функціональних складових економічної безпеки та обґрунтувати їх узагальнення відповідно до потреб економічного аналізу. Мета статті може бути досягнута шляхом виконання наступних завдань: означити напрями формування функціональних складових економічної безпеки; розглянути функціональні складові економічної безпеки за площинами їх досліджень; узагальнити напрями формування функціональних складових у розрізі аналітичних потреб.

Основна частина. Сучасна наукова думка представляє значну кількість спрямувань щодо розуміння сутності економічної безпеки. Розгалужена кількість направленостей щодо розуміння сутності поняття обумовлює відповідні її функціональні складові. Попередні дослідження, дали змогу обумовити

основні спрямування, що розкривають сутність економічної безпеки. Проведені узагальнення, дали змогу виділити такі основні напрями формування провідних думок щодо формування сутності поняття. В основному, економічну безпеку на рівні господарюючих суб'єктів, відповідно до напрямів формування функціональних складових, розглядають як становище, що характеризує стан: корпоративних ресурсів та підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільше ефективне їх використання; стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку; запобігання внутрішнім та зовнішнім негативним впливам (загрозам); захищеності діяльності від негативного впливу зовнішнього середовища; забезпечення та захисту економічних інтересів організації від зовнішніх та внутрішніх загроз; захищеності фінансового, інтелектуального, кадрового, технологічного, інформаційного, інтерфейсного, ринкового, правового та екологічного ресурсного потенціалу підприємства від прямих та опосередкованих економічних загроз та небезпек та здатність відновлюватись та розвиватись; за яким нейтралізуються або зменшуються загрози інтересам та самому існуванню підприємства; нормальної і рентабельної діяльності підприємств різних видів та комплекс умов і заходів, що забезпечують її; захищеності його життєво важливих інтересів від нечесної конкуренції, некомпетентних рішень, недосконалих законів, а також здатність протистояти цим загрозам і реалізувати мету своєї діяльності; ефективного використання ресурсів, що забезпечує стабільне функціонування та сталий розвиток у майбутньому; рівноваги підприємства, за якого воно стабільно функціонує і здійснює господарську діяльність; розвитку господарюючого суб'єкта, який характеризується, ефективністю нейтралізації негативних факторів та протидії їх впливу на всіх стадіях його діяльності та ін. [1, с. 14–16].

Так економічна безпека визначає ситуацію, що характеризує стан ресурсів, можливостей, загроз, захищеності, рівноваги, розвитку та ін. Оскільки економічна безпека вивчається як стан господарюючого суб'єкта, то є доцільним визначити основні напрями формування функціональних складових економічної безпеки, що характеризують її як стан. Основні спрямування формування функціональних складових економічної безпеки представлено на рис. 1.

Кожному підприємству, з метою досягнення максимального рівня економічної безпеки, необхідно проводити роботи по забезпеченню ефективної системи економічної безпеки, яка є складною категорією та включає певні складові. Функціональні складові економічної безпеки підприємства – сукупність основних напрямів економічної безпеки підприємства, які за своїм змістом істотно відрізняються один від одного [2]. Різні автори виділяють відповідні складові економічної безпеки підприємства, що обумовлюються напрямами дослідження економічної безпеки у розрізі існуючих площин.

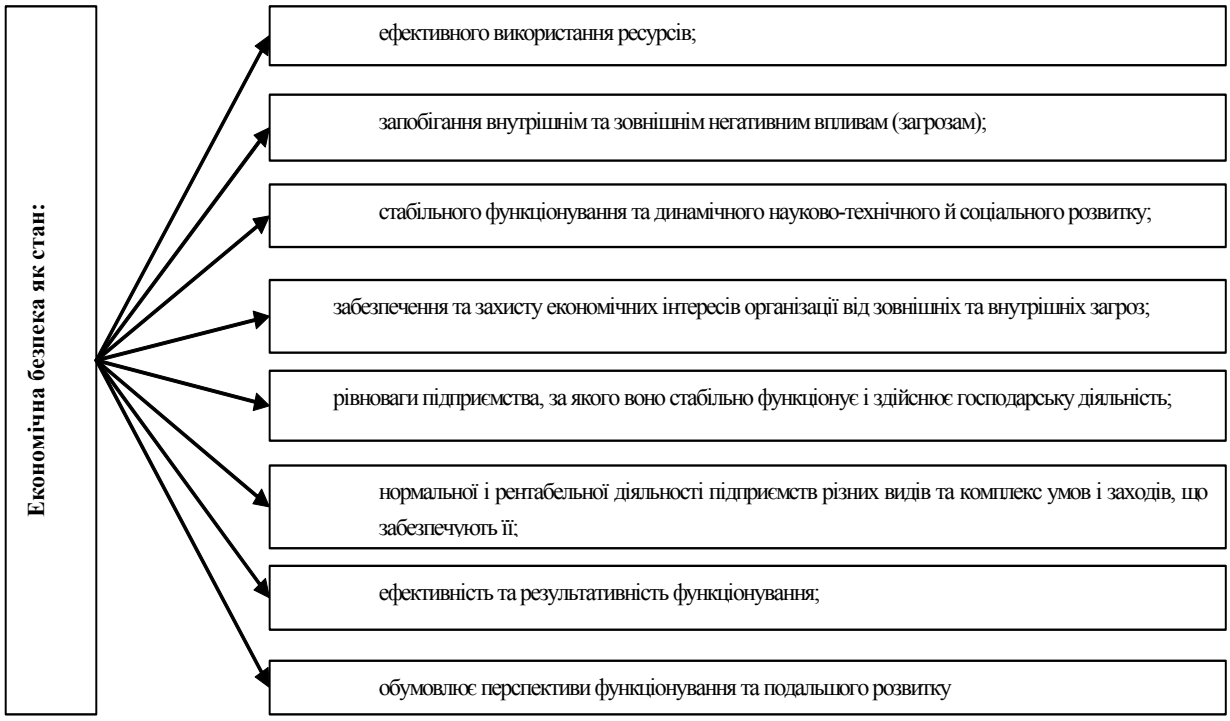


Рис. 1. Існуючі напрями формування функціональних складових економічної безпеки, що характеризують її як стан господарюючого суб'єкта

Найчастіше автори виділяють такі складові: фінансову, економічну, інформаційну, техніко-технологічну, кадрову, соціальну. Фінансова складова є об'єктом дослідження всіх науковців. Практично всі дослідники виділяють кадрову безпеку, соціальну, технологічну, правову, інформаційну, екологічну. Окремі науковці пропонують виділяти сировинну безпеку, інноваційну, силову, техногенну, енергетичну.

Поодинокі дослідники виокремлюють інфраструктурну, воєнну, інтерфейсну, політичну та ін. Безумовно окремі функціональні складові економічної безпеки є слушними і заслуговують на дослідження на різних рівнях господарювання. Поодинокі функціональні складові є такими що дублюються, або є надто розгалуженими. Важливо зауважити, що у сучасному баченні функціональних складових економічної безпеки відсутній системний підхід, який унеможливлює комплексність дослідження самої категорії та створює труднощі щодо оцінки рівня економічної безпеки як на рівні підприємства, так і на рівні галузі.

Сучасні функціональні складові економічної безпеки у розрізі площин її дослідження, відповідно до провідних аспектів дослідження зазначених науковців представлено у табл. 1.

Узагальнюючи інформацію таблиці 1, зазначимо, що провідною та вирішальною для результативної діяльності підприємства є фінансова складова, чим і пояснюєтеся те, що дану складову включає у перелік кожен з обраних авторів. Фінансова складова є найбільш важливою, оскільки фінансова стабільність свідчить про забезпеченість підприємства власними фінансовими ресурсами, рівень їх використання, напрямки розміщення. До того ж, фінансова стабільність має тісний взаємозв’язок з ефективністю виробництва, а також з кінцевими результатами діяльності підприємства.

Важливою складовою економічної безпеки є кадрова (кадровий склад). Професійна, кваліфікована група менеджерів здатна реорганізувати збиткове підприємство, а некваліфіковане управління, погане виконання службових обов’язків, відсутність трудової дисципліни можуть привести прибуткове підприємство до банкрутства. Належний рівень економічної безпеки значною мірою залежить від інтелекту та професіоналізму кадрів, що працюють на підприємстві [9].

Більшість авторів найчастіше виділяють також інформаційну складову економічної безпеки, яка полягає у здійсненні ефективного інформаційно-аналітичного забезпечення господарської діяльності підприємства. Інформаційна безпека – це стан захищеності інформаційного середовища, захист інформації являє собою діяльність щодо запобігання витоку інформації, що захищається, несанкціонованих і ненавмисних впливів на інформацію, що захищається, тобто процес, спрямований на досягнення цього стану. Метою реалізації інформаційної безпеки будь-якого об'єкта є побудова системи забезпечення інформаційної безпеки даного об'єкту [5, с. 385].

Таблиця 1

Сучасні функціональні складові економічної безпеки у розрізі площин її дослідження

Складові / Автори	фінансова	техногенна	ринкова	управлінська	інтелектуальна	кадрова	соціальна	політична	кримінальна	технічна	технологічна	правова	інформаційна	екологічна	сировинна	силова	енергетична	інноваційна	експлуатаційна	інфраструктурна	воєнна	інтерфейсна
Ярова Ю.О., Л.П.Артеменко [2]	+				+	+	+			+	+	+	+	+		+	+	+				
Костюк Ж.С. [3, с. 311]	+					+	+			+	+	+	+	+		+			+	+		
Мацеха Д.С. [4, с. 130-131]	+		+	+		+	+			+	+	+	+	+		+		+				
Левицька С.А. [5, с. 385]	+					+				+	+	+	+			+	+					
Столбовський А.О. [6, с. 192]	+						+	+	+				+	+	+			+			+	
Петрович Й.М. [7]	+		+		+	+	+				+	+	+	+	+	+	+					+
Коліванова Т.В. [8]	+				+	+				+	+	+	+	+								
Худолій Л.М. [9]	+					+				+	+	+	+									
Мехеда Н.Г. [10]	+				+	+		+		+	+	+	+	+		+						
Кривов'язюк І.В. [11]	+				+	+				+	+											

Технічна складова – наявність високого технічного рівня виробництва: своєчасне виявлення загроз (стихійне лихо, пожежа, несанкціонований доступна територію підприємства), виявлення протиправних дій з боку самих співробітників тощо. Технологічна складова – високий технологічний рівень виробництва, що забезпечує конкурентоспроможність товарів і послуг та підприємства в цілому [2].

Юридична складова – усебічне правове забезпечення діяльності підприємства, дотримання чинного законодавства, правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства [2].

Окрім складових, які часто використовуються авторами, в їх поглядах мають місце й окремі складові, такі наприклад як інтерфейсна, інфраструктурна, воєнна і т.д.

Результативна діяльність господарюючого суб'єкта можлива лише за умови комплексного та системного підходу до економічної безпеки її оцінки та діагностики. Системність дослідження економічної безпеки забезпечить можливість розробити тактику і стратегію розвитку господарюючих суб'єктів на всіх рівнях господарювання, що дасть можливість зменшити наслідки фінансових криз, сприяти своєчасному виявленню загроз і небезпек та мінімізувати негативний їх вплив.

Комплексність дослідження економічної безпеки підприємства вимагає аналітичного обґрунтування напрямів формування та узагальнення функціональних складових економічної безпеки. Відповідно до потреб економічного аналізу є доцільним виділити такі напрями формування функціональних складових економічної безпеки, а саме:

– безпека фінансового стану та фінансової стійкості господарюючого суб'єкта;
– безпека формування показників витрат, доходів та фінансових результатів;
– ресурсна безпека у розрізі параметрів її оцінки;
– соціальна безпека;
– інформаційно-правова.

Важливо підкреслити,, що потреби економічного аналізу формуються відповідно до поставленої мети та завдань її досягнення. Використання запропонованих напрямів формування функціональних складових економічної безпеки, відповідно до аналітичних потреб дасть можливість:

– здійснювати оперативний контроль за дотриманням відповідного рівня інформаційно-правової безпеки;
– підняти якість, своєчасність та об'єктивність інформаційного забезпечення;
– забезпечити оперативність та доцільність економічного аналізу;
– підняти якість аналітичних досліджень у контексті економічної безпеки на відповідний стратегічний рівень.

Література

1. Рзаєва Т.Г. Аналітичне обґрунтування напрямів дослідження економічної безпеки підприємств : монографія / Т.Г. Рзаєва, Г.І. Рзаєв, П.П. Антонюк. – Кам'янець-Подільський : ТОВ «Друкарня РУТА», 2016. – С. 240.

2. Ярова Ю. О. Структура економічної безпеки підприємства в умовах кризи [Електронний ресурс] / Ю. О. Ярова, Л. П. Артеменко // Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". – 2016. – № 13. – С. 257 – 263. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/ UJRN/evntukpi_2016_13_39c

3. Костюк Ж. С. Функціональні складові економічної безпеки підприємств залізничного транспорту [Електронний ресурс] / Ж. С. Костюк // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – Вип. 42. – С. 308 – 311. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2013_42_43

4. Мацеха Д. С. Функціональні складові економічної безпеки та показники їхньої оцінки для підприємств легкої промисловості [Електронний ресурс] / Д. С. Мацеха // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1. – С. 128 –133. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2013_1_21

5. Левицька С.О. Основні функціональні складові економічної безпеки підприємства / С.О Левицька // Економічні науки. – 2016. – Вип. 10 (37). – С. 385–388.

6. Столбовський А. О. Аналіз складових економічної безпеки України [Електронний ресурс] / А. О. Столбовський // Право і Безпека. – 2004. – Т. 3, № 3. – С. 190–192. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pib_2004_3_3_56

7. Петрович Й. М. Економіка підприємства : підручник / Й.М. Петрович, А.Ф. Кіт, О.М. Семенів ; за заг. ред. Й.М. Петровича. – Львів : Новий світ, 2004. – С. 860.

8. Коліванова Т.В. Функціональні складові економічної безпеки підприємств [Електронний ресурс] / Т.В. Коліванова // VI Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція "Соціально-економічні реформи в контексті інтеграційного вибору України". – 2009. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/ 2009reform/4_kolivanova.php

9. Худолій Л. М. Складові економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності [Електронний ресурс] / Л. М Худолій // Ефективна економіка. – 2011. – № 1. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/ op=1&z=455

10. Мехеда Н.Г. Складові економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / Н.Г. Мехеда, М. Горбань. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/10_DN_2012/Economics/10_107308.doc.htm

11. Кривов'язюк І. В.Економічна діагностика : навч. посіб. [Електронний ресурс] / І. В. Кривов'язюк – К. : Центр учбової літератури, 2013. – С. 456. – Режим доступу : http://www.pidruchniki.com/1612081553592/ ekonomika/diagnostika_ekonomichnoyi_bezpeki_pidpriyemstva#44

Надійшла 17.05.2017; рецензент: д. е. н. Григорук П. М.

УДК 658.87:339.37

ЧОРНА М. В.
Харківський державний університет харчування та торгівлі
ДЯДІН А. С.
Харківський національний університет внутрішніх справ

ГРАФОАНАЛІТИЧНИЙ МЕТОД ОЦІНКИ ІНТЕНСИВНОСТІ ВПЛИВУ ЗОВНІШНІХ ЧИННИКІВ НА ПІДПРИЄМНИЦЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ

Запропоновано та обґрунтовано графоаналітичний метод оцінки інтенсивності впливу зовнішніх чинників на підприємницьку діяльність в роздрібній торгівлі, який ґрунтується на розробленій багатофакторній регресійній моделі. Представлений метод оцінки дозволяє проводити ранжування кількісного виміру інтенсивності впливу як окремого зовнішнього чинника на результативний показник, так і впливу всієї сукупності чинників, навіть за умов їх різної спрямованості.

Ключові слова: чинники, підприємницька діяльність, роздрібна торгівля, зовнішнє середовище, інтенсивність впливу, метод, оцінка.

CHORNA M. V.
Kharkiv State University of Food Technology and Trade
DYADIN A. S.
Kharkiv National University of Internal Affairs

GRAPHIC-ANALYTICAL METHOD FOR INTENSITY EVALUATION OF EXTERNAL FACTORS INFLUENCE ON ENTREPRENEURIAL ACTIVITIES IN RETAIL TRADING

The main purpose of the article is development and implementation of graphic-analytical method for quantitative evaluating intensity of influence among external factors on entrepreneurial activities in retail trading. The article presents a general evaluating technology for intensity of influence among environmental factors on entrepreneurial activities in retail trading. The method for evaluating intensity of influence among mentioned factors has been based by using elasticity figures of population mean, which makes it possible to rank the factors' influence on the effective rate. The graphic-analytical method for evaluating the intensity of influence among external factors on entrepreneurial activities in retail trading has been suggested; the method has been based on discovered multivariate regression model and the method is capable to determine intensity of influence for a complex of factors, even so, the factors are focused variously. The advantages of the proposed methodological approach consist of the following: detectability for not only overall intensity of simultaneous influence among external factors, but also the influence of each factor taken separately; reasonableness of quantitative figures in influence intensity leads to unique economic interpretation of the results; flexibility of the proposed methodical approach makes it possible to adapt the approach in evaluating a complex of factors of any kind.

Keywords: factors, entrepreneurial activities, retail trading, environment, intensity of influence, method, evaluating.

Постановка проблеми. В сучасних умовах впливу глобалізаційних процесів на розвиток національної економіки та постійного посилення конкурентності бізнес-середовища дослідження чинників впливу набуває все більшої актуальності. Швидка динамічність економічних процесів в Україні відбивається у поглибленні та посиленні взаємозв'язків між суб'єктами господарювання та зовнішнім середовищем.

Підприємства торгівлі, порівняно з іншими галузями, функціонують в умовах інтенсивної конкуренції. Внаслідок цього чинники зовнішнього середовища мають значний вплив на розвиток підприємницької діяльності торговельних підприємств. Будь-яке підприємство, як відкрита соціально-економічна система, функціонує в певному середовищі та взаємодіє зі значною кількістю елементів. Саме тому ефективність підприємницької діяльності залежить від впливу широкого спектру чинників врахування взаємодії яких має визначальний аспект при прийнятті управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження, групування, класифікації, деталізації, галузевої специфікації та систематизації чинників впливу присвячено багато наукових публікацій таких видатних вчених, як П. Друкер, М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, Ф. Котлер, М. Портер, Ю. Б.Іванов, О. М.Тищенко, А. А. Мазаракі, Н. М. Ушакова, В. С. Марцин та інші.

Надбання результатів наукових досліджень, висвітлені у сучасній економічній літературі, дозволяють виділити дві основні групи чинників впливу, які у класичному розумінні прийнято поділяти в залежності від макросередовища (зовнішні чинники, чинники зовнішнього оточення) та мікросередовища (внутрішні чинники, чинники внутрішнього оточення) функціонування об'єкта дослідження [1, 2]. При цьому найбільш розповсюдженим є поділ зовнішніх чинників на демографічні, економічні, природні, технічні, політичні, культурні чинники; а в групу внутрішніх чинників відносять такі: постачальники, маркетингові посередники, споживачі (клієнти), конкуренти та контактні аудиторії [1]. «До категорії

зовнішніх чинників належать політичні, науково-технічні, соціально-економічні та екологічні чинники. Таке трактування чинників носить макроекономічні риси» [3, с.90].

Фахівці з менеджменту фактори зовнішнього середовища деталізують на чинники прямої дії (споживачі, конкуренти, постачальники, державні органи влади тощо) та непрямої дії (міжнародне оточення, науково-технічний прогрес, політичні й соціально-культурні події, стан економіки тощо) [4–7].

Оскільки зовнішнє середовище функціонування підприємств в окремих галузях має свою специфіку, то особливої уваги заслуговують дослідження у яких науковці виокремлюють чинники з урахуванням галузевих особливостей роздрібної торгівлі та наводять деталізацію чинників.

Так, визнані науковці у сфері економіки торгівлі А. А. Мазаракі та Н. М. Ушакова виділяють такі чинники: етап життєвого циклу підприємства, рівень кон'юнктури в економіці загалом, рівень інфляції, купівельна спроможність населення, господарське (й особливо податкове) законодавство, стан фінансового і валютного ринків, посилення конкуренції в галузі, посилення монополізму на ринку [8, с. 115]. В. С. Марцин серед чинників виділяє: обсяг і структура споживчого ринку, обсяг і структура пропозиції споживчих товарів, стан конкуренції на регіональному товарному ринку, державне регулювання торговельної діяльності, загальна макроекономічна ситуація у країні [9, с. 112–119]. В. В. Герасименко та А. М. Хижина до переліку зазначених раніше чинників відносять ще й зміну рівня доходів населення, появу на ринку нових товарів і брендів, економічну кризу [10, с. 44].

З позиції концепції ринкоорієнтованого управління товарообротом підприємства роздрібної торгівлі І.В. Височин виділяє зовнішнє та внутрішнє середовище діяльності підприємства. При цьому зовнішнє середовище містить такі елементи: ринкова кон'юнктура, місткість ринку споживчих товарів, законодавча база, конкуренти, постачальники, інші зацікавлені особи, інфраструктура ринку споживчих товарів, ринкова частка підприємства.

Внутрішнє середовище діяльності підприємства – ресурсне забезпечення підприємства, формування системи продаж, узгодженість функціональних підрозділів підприємства, інструменти торговельного маркетингу [11].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на велику кількість наукових праць, присвячених теоретичним та практичним аспектам класифікації зовнішніх чинників впливу, залишаються невирішеними деякі важливі аспекти, а саме: дискусійними є сучасні підходи щодо формування переліку зовнішніх чинників впливу на підприємницьку діяльність; відсутність чіткого зв'язку між теоретичними та практичними результатами досліджень впливу чинників; виокремлення обмеженого переліку чинників у рамках спеціальних наукових досліджень або окремих аспектах діяльності підприємства не дозволяють їх використовувати для підприємств роздрібної торгівлі; відсутність прикладного інструментарію дослідження зовнішніх чинників та кількісної оцінки інтенсивності їх впливу.

Мета статті. Основною метою наукової статті є розробка та імплементація графоаналітичного методу кількісної оцінки інтенсивності впливу зовнішніх чинників на підприємницьку діяльність в роздрібній торгівлі.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на значну активність наукових досліджень щодо визначення впливу зовнішніх чинників на підприємницьку діяльність результати досліджень мають більш теоретичний характер. Однак враховуючи залежність ефективності підприємницької діяльності від чинників зовнішнього оточення виникає необхідність саме прикладних досліджень та можливості кількісної оцінки впливу чинників. Загальна технологія оцінки інтенсивності впливу чинників зовнішнього середовища на підприємницьку діяльність у сфері роздрібної торгівлі наведена на рис. 1.

При цьому визначення зовнішніх чинників впливу повинно ґрунтуватися на певних правилах в залежності від об'єкту дослідження:

1. Врахування галузевих особливостей об'єкту дослідження як під час виокремлення чинників впливу так і при визначенні результуючого показника. У якості результуючого (залежного) показника було обрано роздрібний товарооборот, який за своїм сутнісно-економічним значенням визначає паритетність ефективності підприємницької діяльності у роздрібній торгівлі.

2. Виокремлення чинників, які мають найбільший вплив на результуючий показник, прийнято здійснювати за допомогою кореляційного аналізу. Кореляційна залежність виникає тоді, коли одна з величин залежить не тільки від заданої другої, а й від деяких випадкових факторів. Зазначимо, що кореляція являє собою статистичну залежність між величинами, яка може не мати як строго функціонального характеру, так і змістового зв'язку. Саме тому виокремлення чинників доцільно проводити за сутнісно-змістовим критерієм за допомогою коефіцієнта кореляції.

3. Сукупність чинників повинна виключати дублювання показників, які за своїм економічним значенням мають рівнозначну характеристику.

На основі проведеного теоретичного контент-аналізу існуючих наукових робіт щодо визначення зовнішніх чинників впливу на підприємницьку діяльність у роздрібній торгівлі а також наявну методологічну базу статистичної інформації з метою виявлення рівня інтенсивності впливу доцільно враховувати такі чинники.

1. Політичні чинники – мають опосередкований вплив на роздрібну торгівлю, який відбивається у

зміні основних економічних показників. При цьому найбільш розповсюдженим чинником макроекономічного розвитку підприємницької діяльності є: E_1 - ВВП на душу населення у національній валюті; E_2 - ВВП на душу населення у доларовому еквіваленті. Однак, проведений кореляційний аналіз свідчить, що найбільш щільніший зв'язок з результуючим фактором має саме E_1 (r= 0,96) на відміну від E_2 (r=-0,024).

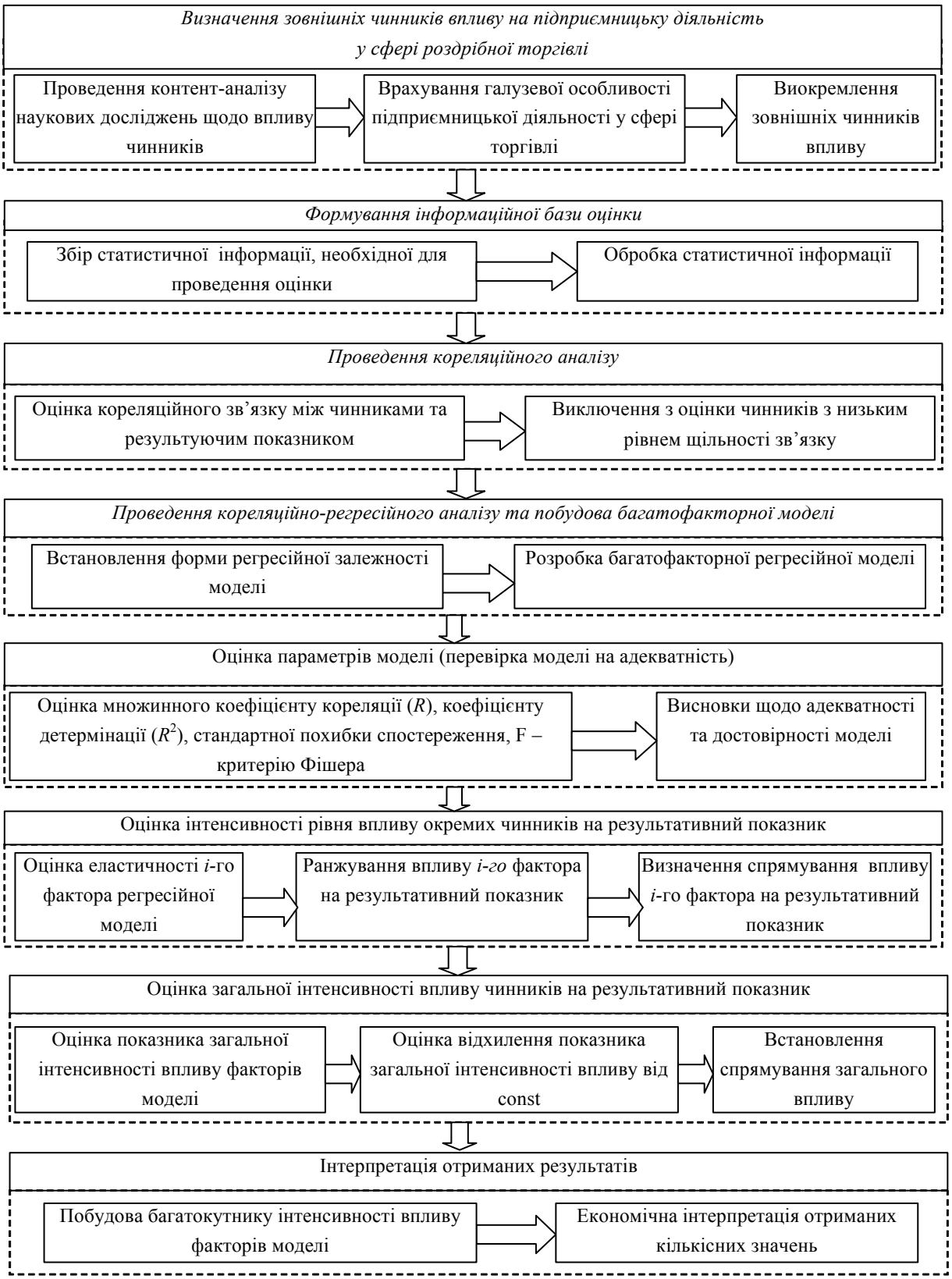


Рис. 1. Технологія оцінки інтенсивності впливу чинників зовнішнього середовища на підприємницьку діяльність у сфері роздрібної торгівлі

2. Соціально-економічні чинники – мають найвагоміше значення для розвитку будь-якої галузі і для роздрібної торгівлі зокрема. Серед значної кількості чинників даної групи, які характеризують розвиток галузі роздрібної торгівлі доцільно проаналізувати такі: E_3 – наявність об'єктів роздрібної торгівлі підприємств (юридичних осіб) на кінець року; E_4 – капітальні інвестиції у діяльність підприємств роздрібної торгівлі; E_5 – індекс споживчих цін; E_6 – індекс фізичного обсягу роздрібного товарообороту.

До чинників, які характеризують рівень доходів населення віднесено: E_7 – доходи населення; E_8 – витрати населення на придбання товарів та послуг; E_9 – номінальна заробітна плата; E_{10} – індекс реальної заробітної плати.

Група демографічних чинників містить: E_{11} – наявне населення; E_{12} – економічно активне населення.

До науково-технічних (інноваційних) чинників віднесено E_{13} – фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт за галузями наук.

Проведена оцінка кореляційного зв'язку між обраними чинниками та факторним критерієм дозоляє зробити висновок, що: чинники E_1, E_3, E_7, E_8, E_9, E_{11} мають сильний вплив (щільний зв'язок) на роздрібний товарооборот; чинники E_4 , E_6, E_{10} , E_{12} помірно впливають на результуючий показник; чинники E_2, E_3, E_5 мають слабкий вплив на роздрібний товарооборот.

З метою отримання багатофакторної моделі, яка б з високою достовірністю та адекватністю описувала залежність результуючого показника від чинників зовнішнього середовища, у якості незалежних показників було обрано ті, які мають щільний зв'язок.

На основі проведення кореляційно-регресійного аналізу було побудовано багатофакторну модель, яка має таку лінійну залежність:

$$У = -1350,89 + 3,73X_1 + 1,38X_2 + 0,11X_3 + 0,0002X_4 + 0,029X_5 + 0,026X_6, \quad (1)$$

де $У$ – роздрібний товарооборот;

X_1 – ВВП на душу населення у національній валюті;

X_2 – наявність об'єктів роздрібної торгівлі;

X_3 – індекс фізичного обсягу роздрібного товарообороту;

X_4 – витрати населення на придбання товарів та послуг;

X_5 – номінальна заробітна плата;

X_6 – наявне населення.

Перевірка якості багатофакторної регресійної моделі свідчить про її адекватність оскільки множинний коефіцієнт кореляції (R) дорівнює 0,999, коефіцієнт детермінації (R^2) складає 0,999, нормований R^2 дорівнює 0,999. Таким чином, наведена модель відображають тісний зв'язок між досліджуваним показником та обраними параметрами моделі.

При цьому важливим аспектом є можливість визначення кількісної сили впливу на результативний показник кожного з факторів моделі, що дозволяє достовірно інтерпретувати отриману інформацію.

Саме тому, пропонується визначати рівень інтенсивності впливу за допомогою середніх за сукупністю показників еластичності, які для багатофакторної лінійної регресійної моделі мають такий вигляд [12]:

$$\overline{Ел}_i = a_i * \frac{\overline{X}_i}{\overline{У}}, \quad (2)$$

де $\overline{Ел}_i$ – еластичність i-го фактора регресійної моделі;

a_i – невідома константа (коефіцієнт) i-го фактора регресійної моделі;

$\overline{X}_i$ – середнє значення i-го фактора регресійної моделі;

$\overline{У}$ – середнє значення результуючого показника регресійної моделі;

Результати проведених розрахунків за формулою 2 наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Розрахунок еластичності факторів регресійної моделі

	$У$	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6
$\overline{У}$	338,6						
$\overline{X}_i$		28,1	61,8	104,2	1016928,9	2655,7	45605,1
a_i		3,73	1,38	0,11	0,0002	0,029	0,026
$\overline{Ел}_i$		0,310	0,252	0,033	0,705	0,224	3,467
Спрямування впливу i-го фактора на $У$		↗	↗	↗	↗	↗	↗
↗ - свідчить про прямий вплив i-го фактора на $У$. ↙ - свідчить про зворотній зв'язок i-го фактора та $У$.							

Коефіцієнт еластичності дозоляє визначити на скільки відсотків зміниться значення результативного показника при зміни значення незалежного фактору на один відсоток. При цьому важливим є визначення зв'язку між показниками: якщо $\overline{Ел}_i$>0, то X_i має прямий вплив на *У*, тобто при зростанні X_i значення *У* також буде збільшуватись; якщо $\overline{Ел}_i$<0, то X_i має зворотній вплив на *У*, тобто при зростанні X_i значення *У* буде знижуватись.

Середні показники еластичності дозволяють проводити ранжування їх впливу на результативний показник. Зазначимо, що найбільший вплив на зміну роздрібного товарообороту мають фактори *X*6 та *X*3, які сприяють його зростанню.

Визначення впливу окремого чинника має часткове методичне значення, однак найбільш актуальним є можливість визначення методу кількісної оцінки інтенсивності впливу одночасно всіх факторів моделі.

Оскільки регресійна модель складається з шести факторів, то визначати їх вплив пропонуємо за допомогою площі багатокутника, в якому кількість вершин та сторін дорівнює кількості факторів. При цьому значення інтенсивності впливу фактора (довжина радіусу кругу, який описує такий многокутник) дорівнює значенню:

$$I_{Xi} = 1 + \overline{Ел}(X_i), \tag{3}$$

де I_{Xi} – кількісне значення інтенсивності впливу фактора X_i;

$\overline{Ел}(X_i)$ – значення середньої еластичності фактора X_i, який кількісно характеризує вплив X_i на результативне значення У, тобто показує на скільки відсотків зміниться У при зміні X_i на один відсоток.

Якщо $\overline{Ел}(X_i)$>0, то значення I_{Xi}>1; якщо $\overline{Ел}(X_i)$<0, то значення I_{Xi}<1.

Площу такого багатокутника необхідно визначати як суму площ трикутників за двома векторами та куту між ними. У загальному вигляді площа трикутника визначається за формулою:

$$S = \frac{1}{2} \times a \times b \times \sin\gamma, \tag{4}$$

де S – площа трикутника;

a, b – довжина сторін (векторів) трикутнику;

$\sin\gamma$ – синус кута між сторонами a, b.

Враховуючи те, що кількість факторів впливу дорівнює шести, то кут трикутнику дорівнює 60º. Оскільки кількість факторів дорівнює кількості створених трикутників, то формула 4 трансформується у такий вигляд:

$$S = \sum_{n}^{i=1} S_i, \quad \left\{ \begin{array}{l} S_1 = \frac{1}{2} I_{X1} I_{X2} \sin 60^\circ; \; S_2 = \frac{1}{2} I_{X2} I_{X3} \sin 60^\circ; \\ S_3 = \frac{1}{2} I_{X3} I_{X4} \sin 60^\circ; \; S_4 = \frac{1}{2} I_{X4} I_{X5} \sin 60^\circ; \\ S_5 = \frac{1}{2} I_{X5} I_{X6} \sin 60^\circ; \; S_6 = \frac{1}{2} I_{X6} I_{X1} \sin 60^\circ. \end{array} \right\}, \tag{5}$$

де S – показник загальної інтенсивності впливу факторів моделі (площа багатокутника, яка характеризує сукупний рівень впливу);

I_{Xi} – кількісне значення інтенсивності впливу фактора X_i.

В процесі математичних перетворень формула 5 набуває такого вигляду:

$$S = \frac{1}{2} \sin 60^\circ (I_{X1} I_{X2} + I_{X2} I_{X3} + I_{X3} I_{X4} + I_{X4} I_{X5} + I_{X5} I_{X6} + I_{X6} I_{X1}). \tag{6}$$

При цьому, за умови відсутності впливу всіх чинників, значення I_{Xi} буде дорівнювати 1. Отже, сукупний рівень інтенсивності впливу факторів моделі складатиме S_0=2,598. Це значення є константою, порівняння з якою дозволяє зробити висновок про загальний позитивний/негативний вплив чинників:

$$\Delta S = S - S_0 = S - 2,598(const), \tag{7}$$

$$\left\{ \begin{array}{l} якщо \;\; S > \text{const} \Rightarrow \Delta S > 0 \;\; \Rightarrow \text{сукупний вплив чинників є позитивним;} \\ якщо \;\; S < \text{const} \Rightarrow \Delta S < 0 \;\; \Rightarrow \text{сукупний вплив чинників є негативним.} \end{array} \right\}.$$

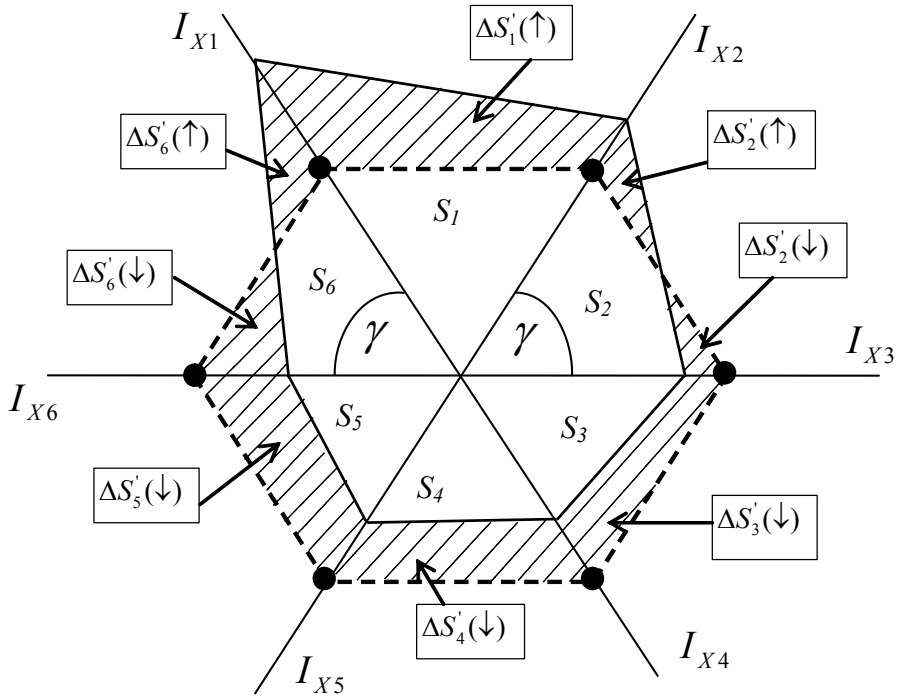
При цьому площа відхилення $\Delta S_i^{'}$, яка визначає відстань від S_i може мати два спрямування:

1) позитивно впливати на зміну результативного показника $\Delta S_i^{'}(\uparrow)$, що відбувається при умові, що I_{Xi}>1;

2) негативно впливати $\Delta S_i^{'}(\downarrow)$, якщо I_{Xi}<1.

Такий методичний підхід дозволяє визначити інтенсивність впливу сукупності чинників, навіть при

умові різної їх спрямованості. Тобто при умові коли декілька чинників мають позитивний вплив, а деякі – негативний. Графічно такий багатокутник представлено на рис. 2.



●	- точка, у якій значення I_{Xi} =1;
▨	- площа відхилення $\Delta S_i'$, яка показує відхилення рівня інтенсивності впливу чинників від S_i;
– – – –	- контур, який описує площу S_0;
·····	- контур, який описує площу S.

Рис. 2. Графоаналітичний метод оцінки інтенсивності впливу чинників

Застосування представленого методичного підходу дозволяє визначити інтенсивність впливу як окремого чинника на зміну роздрібного товарообороту, так і впливу всієї сукупності чинників, що відбиває загальні тенденції результуючого показника.

Для апробації та математичного підтвердження достовірності представленого методичного підходу було проведено його апробацію за даними 2007–2015 рр. Початковим етапом застосування графоаналітичного методу оцінки є визначення проміжних значень оцінки: приріст значення кожного з чинників у відповідному році; вплив чинників з урахуванням еластичності факторів регресійної моделі.

Наступним кроком є визначення кількісного значення інтенсивності впливу кожного з факторів моделі за формулою 3. При цьому, зауважимо, що I_{Xi} є коефіцієнтним показником на відміну від значення середньої еластичності фактора X_i, отже його необхідно математично привести до відповідного вигляду. Крім цього, визначимо інтенсивність впливу сукупності чинників (S) та відповідно площу відхилення $\Delta S_i'$ (табл. 2).

За даними табл. 2 можна зробити висновки, що у 2009 р. інтенсивність впливу сукупності чинників регресійної моделі сприяла зниженню роздрібного товарообороту. Такі ж тенденції підтверджує й темп роздрібного товарообороту, який у 2009 р. дорівнював 0,942. При цьому загальна негативна інтенсивність впливу перевищує позитивну, оскільки ΔS <0.

Інші роки характеризуються зростанням *У* під впливом сукупності чинників. Найбільший позитивний вплив, який призвів до зростання роздрібного товарообороту у 2014 р. спричинило зростання ВВП на душу населення; збільшення витрат населення на придбання товарів та послуг; підвищення номінальної заробітної плати. Негативно вплинуло на роздрібний товарооборот зниження кількості об'єктів роздрібної торгівлі; погіршення індексу фізичного обсягу роздрібного товарообороту та зменшення кількості наявного населення. При цьому загальна позитивна інтенсивність впливу перевищує негативну, оскільки ΔS >0.

Таблиця 2

Результати розрахунку інтенсивності впливу сукупності чинників регресійної моделі за графоаналітичним методом оцінки

Роки	Кількісне значення інтенсивності впливу фактора, I_{Xi} (у коефіцієнтах)						S	ΔS	$\Delta S_i^{'}$	$T_i(У)$
	ΔX_1	ΔX_2	ΔX_3	ΔX_4	ΔX_5	ΔX_6				
2008	1,100	0,991	0,997	1,219	1,076	0,979	2,9173	0,319	(↑)	1,368
2009	0,990	0,969	0,975	1,013	1,012	0,967	2,5329	-0,065	(↓)	0,942
2010	1,059	0,997	1,020	1,122	1,037	0,981	2,7877	0,190	(↑)	1,222
2011	1,071	0,996	1,001	1,166	1,042	0,979	2,8212	0,223	(↑)	1,246
2012	1,023	0,990	1,000	1,111	1,034	0,987	2,7245	0,126	(↑)	1,157
2013	1,011	0,990	0,998	1,063	1,017	0,994	2,6617	0,064	(↑)	1,069
2014	1,034	0,964	0,995	1,007	1,014	0,992	2,6030	0,005	(↑)	1,012
2015	1,080	1,000	0,997	1,127	1,044	0,851	2,6783	0,080	(↑)	1,112
$T_i(У)$ – темпи зміни роздрібного товарообороту (до попереднього року)										

У 2015 р. зростанню роздрібного товарообороту сприяло зростання ВВП на душу населення; збільшення витрат населення на придбання товарів та послуг; підвищення номінальної заробітної плати. При цьому серед негативного впливу можна відзначити лише погіршення індексу фізичного обсягу роздрібного товарообороту та зменшення кількості наявного населення. Зауважимо, що незначна зміна кількості об'єктів роздрібної торгівлі не спричинила змін у динаміці роздрібного товарообороту. При цьому загальна позитивна інтенсивність впливу перевищує негативну, оскільки $\Delta S > 0$.

Результати оцінки графічно представлено на рис. 3.

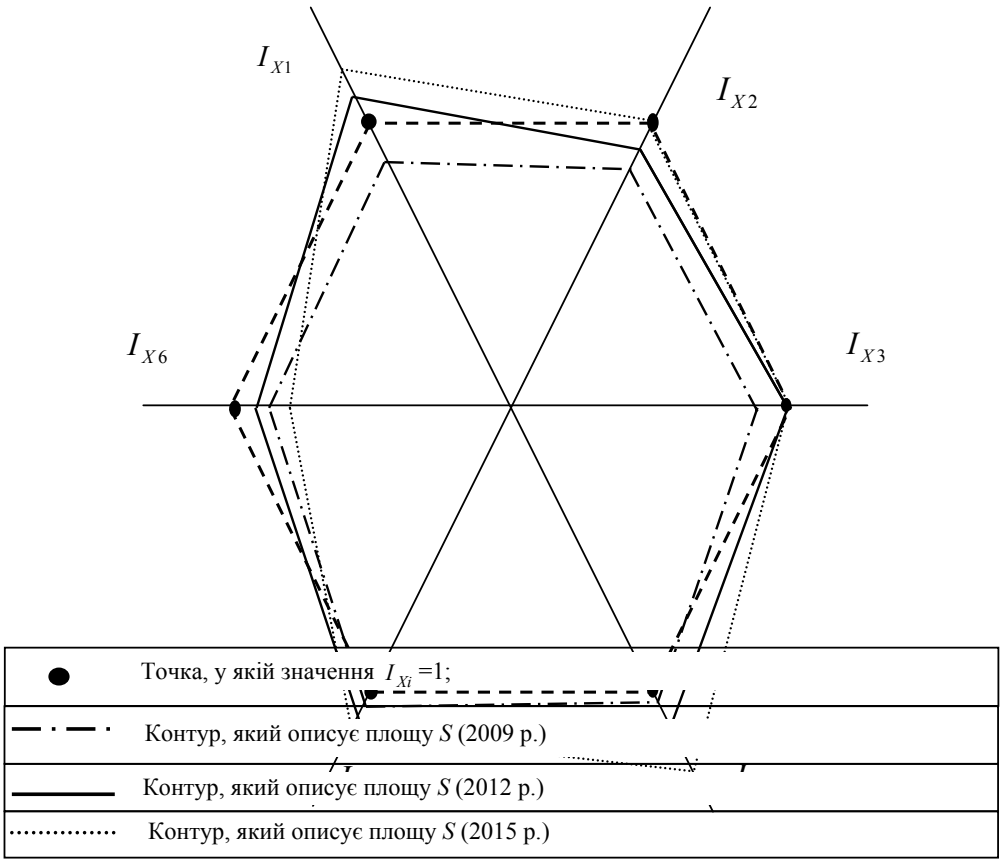


Рис. 3. Графічне представлення результатів оцінки інтенсивності впливу чинників на роздрібний товарооборот

Висновки і пропозиції. Результатом проведеного дослідження є обґрунтування графоаналітичного методу оцінки інтенсивності впливу зовнішніх чинників на підприємницьку діяльність у сфері роздрібної торгівлі. Основними перевагами запропонованого методичного підходу є: можливість виявлення як

загальної інтенсивності одночасного впливу зовнішніх чинників, так і впливу кожного з них окремо; простота застосування та обґрунтованість кількісних значень інтенсивності впливу приводять до однозначності економічної інтерпретації отриманих результатів; універсальність представленого методичного підходу дозволяє адаптувати його до оцінювання будь-якої системи чинників.

Література

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Котлер Ф. ; пер. с англ. ; под ред. Л.А. Волковой. – СПб : Питер, 2000. – 752 с.

2. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : монографія / [Іванов Ю. Б., Тищенко О. М. та ін.] ; за заг. ред. Ю. Б. Іванова, О. М. Тищенко. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2006. – 384 с.

3. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємництві : монографія / Вітлінський В. В., Великоіваненко Г. І. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.

4. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту : підручник / Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. – К. : Академвидав, 2003. – 416 с.

5. Мескон М. Основы менеджмента / Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. ; пер. с англ. – М. : Дело, 1992. – 702 с.

6. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; [пер. с англ. ; под ред. В. Д. Щетинина]. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.

7. Друкер П. Эффективность управления. Экономические задачи и оптимальные решения / П. Друкер ; [пер. с англ.]. – М. : ФАИР–ПРЕСС, 1998. – 288 с.

8. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства : підруч. для вузів / А. А. Мазаракі / під ред. проф. Н. М. Ушакової. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.

9. Марцин В. С. Економіка торгівлі : підручник / В. С. Марцин. – К. : Знання, 2006. – 402 с.

10. Герасименко В. Потребительское поведение в посткризисный период на российских FMCG рынках / В. Герасименко, А. Хижина // Маркетинг. – 2012. – № 3 (124). – С. 43–52.

11. Височин І.В. Управління товарооборотом підприємств роздрібної торгівлі : монографія / І.В. Височин. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 544 с.

12. Лопатюк Р.І. Прогнозування рівня інвестиційної діяльності підприємств аграрної сфери [Електронний ресурс] / Р.І. Лопатюк // Ефективна економіка. – 2013. – № 4. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1967&p=1.

Надійшла 05.05.2017; рецензент: д. е. н. Крутова А. С.

УДК 330.341.1

СИДОРЧУК І. П.
Хмельницький національний університет

СТРУКТУРОЛОГІЧНА МОДЕЛЬ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У роботі визначено теоретичні основи формування організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку промислових підприємств. На основі огляду існуючих дефініцій запропоновано власне визначення цієї категорії. Представлено структурологічну модель організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку, що базується на схемі вибору стратегії відповідно до рівня результативності інноваційного розвитку промислового підприємства.

Ключові слова:інноваційний розвиток, організаційно-економічний механізм, стратегія інноваційного розвитку, функціональні підсистеми управління.

SYDORCHUK I. P.
Khmelnytskyi National University, Khmelnytskyi, Ukraine

STRUCTURAL AND LOGICAL MODEL OF ORGANIZATIONAL-ECONOMICAL MECHANISM OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

In the article, theoretical bases of formation of organizational and economical mechanism of innovative development of industrial enterprises are defined. The structural and logical model of organizational and economical mechanism of innovative development is presented. The organizational and economic mechanism of the innovative development of an industrial enterprise, which defines a set of interrelated actions in functional management subsystems based on monitoring the current state of the enterprise and the results of previous innovation changes, is presented. Based on its results, it is possible to decide on the directions of innovative development and the development of tools for implementing the corresponding programs and projects. This ensures the complexity, consistency and validity of strategies for innovative development of an industrial enterprise in every business context.

Keywords: innovative development, organizational and economical mechanism, strategy of innovative development, functional subsystem of management.

Вступ. В умовах стратегічної спрямованості України на інноваційний шлях розвитку, глобалізації та інтеграції до Європейського простору адаптація промислових підприємств до нових умов ринкової економіки та її активне реформування тісно пов'язані з інноваціями, які є рушійною силою економічного зростання. Розширене відтворення інноваційного процесу в усіх сферах діяльності підприємства, раціональне залучення інноваційного потенціалу з метою забезпечення конкурентоспроможності потребує формування механізму інноваційного розвитку, використання якого на противагу стихійному інтуїтивному пошуку напрямів інноваційного розвитку дозволить не тільки підвищити результативність інноваційної діяльності, а і надасть потужні можливості для підвищення ефективності функціонування підприємств в умовах нестабільного економічного середовища [1, с. 4]. Тому для кожного промислового підприємства гостро постає питання щодо розробки ефективного організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку, який повинен базуватись на сформульованих концептуальних положеннях, що сприятимуть системності та комплексності у процесі розробки стратегії інноваційного розвитку, створюватимуть умови для організації управління інноваціями та дозволять сформувати ефективний інструментарій для його реалізації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням проблем інноваційного розвитку підприємств з точки зору його активізації та розробки відповідного організаційно-економічного механізму присвячено наукові праці А. Дунської [4], М. Войнаренка [6], Г. Жалдак [3], С. Ілляшенка [5], М. Кувшинова [7], І. Кузавлевої [8], О. Мірошниченка [9], М. Рогози [1], А. Череп [6] та інших. Проте, незважаючи на накопичений науковий і практичний досвід з визначеної проблематики, залишаються актуальними питання щодо визначення змісту, порядку формування та реалізації організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку промислових підприємств, розв'язання яких дозволить підвищити результативність їх інноваційної діяльності.

Мета і завдання дослідження. Враховуючи актуальність теми, метою статті є розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення організаційно-економічного механізму для комплексного вирішення проблеми інноваційного розвитку промислових підприємств, зокрема обґрунтованого вибору стратегічних напрямків підвищення його результативності.

Виклад основного матеріалу. З практики відомо, що інноваційна діяльність промислових підприємств може не забезпечити очікуваного результату, незважаючи на високий рівень вкладених у неї інвестицій. Дана ситуація складається тому, що всі зусилля підприємств мають вузькоспрямовану дію, у той час як необхідно формування у межах усього підприємства цілісного організаційно-економічного

механізму, заснованого на застосуванні комплексного і системного підходів до управління інноваційним розвитком. Комплексний підхід передбачає вивчення широкого спектра технічних, соціальних, економічних, організаційних, ресурсних аспектів, їх взаємозв'язку та впливу на успішність реалізації інноваційної ідеї. Сутність застосування системного підходу полягає у тому, що промислове підприємство розглядається як соціально-економічна система, що складається із взаємозв'язаних компонентів, що знаходяться в певній впорядкованості, і, отже, перетворення одного елемента неминуче тягне за собою зміну стану інших елементів і всієї структури системи у цілому [2, с. 25-26]. Тому стратегію інноваційного розвитку промислового підприємства слід формувати на основі оптимізації його структури, цілей, властивостей за допомогою максимізації ефективності взаємодії функціональних компонентів, тобто побудови організаційно-економічного механізму.

Таким чином, розглядаючи дефініцію «механізм», науковці найчастіше наголошують на його системній та комплексній характеристиці [1]. Зокрема В. Пономаренко під механізмом розуміє сукупність станів та процесів, із яких складається явище. У економічній енциклопедії поняття «механізм» визначають як систему, пристрій, спосіб, що встановлює порядок певного виду діяльності. Механізм, що забезпечує процеси розвитку визначається найчастіше як складова механізму управління, яка відповідно до теорії управління повинна об'єднувати цілі управління, критерії управління, фактори управління, методи управління. Тому багато дослідників зазначають, що дослідження складних економічних систем варто проводити саме з позиції системного підходу, який є основою розробки методів і моделей удосконалення організаційної структури, управління функціонуванням соціально-економічних об'єктів, формують методологію дослідження складних об'єктів у процесі їх моделювання та аналізу [3, с. 43].

Часто у працях з теорії управління використовують категорію «організаційно-економічний механізм». Так, на думку А. Сухорукова, організаційно-економічний механізм є «специфічною багатофункціональною і багатокомпонентною системою, яка складається з комплексу взаємозалежних блоків (елементів системи), що піддаються впливу зовнішніх і внутрішніх чинників, але таких, що утворюють певну цілісність, яка прагне в своєму функціонуванні до досягнення конкретних цілей». Він вважає, що елементами системи є конкретні організаційні, економічні, техніко-технологічні заходи в їх взаємозв'язку і взаємозалежності, а також способи, прийоми, напрями діяльності в розрізі основних блоків [4, с. 173].

На підставі аналізу й узагальнення робіт, присвячених дослідженню організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку підприємства [1; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9], запропоновано його визначення як сукупності взаємопов'язаних дій у функціональних підсистемах управління, які ґрунтуються на моніторингу поточного стану підприємства та результатів попередніх інноваційних змін, на основі якого можна прийняти рішення щодо вибору напрямів інноваційного розвитку та формування інструментарію реалізації відповідних програм і проектів, що забезпечує комплексність, системність і обґрунтованість стратегій інноваційного розвитку в кожному бізнес-контексті.

Визначивши проблему пошуку нових форм та методів активного цілеспрямованого впливу на суб'єкти ринкових відносин з метою узгодження їх інтересів у підвищенні ефективності діяльності, забезпеченню інноваційного розвитку підприємства, встановлено, що для активізації інноваційної діяльності на промисловому підприємстві необхідно створення діючого ефективного організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку, який би забезпечував підвищення його результативності, а загалом і стійку конкурентоспроможність та стратегічну гнучкість промислового підприємства.

Таким чином, організаційно-економічний механізм інноваційного розвитку промислових підприємств має наступний вигляд, представлений на рис. 1.

У процесі розвитку об'єкта оцінювання, елементи організаційно-економічного механізму можуть змінюватися. У нього можуть бути включені нові елементи, які б сприяли більш глибшому аналізу та оцінці, торкаючи нові взаємозв'язки, які проявляються між об'єктами інноваційного розвитку в промисловому комплексі. Але найголовніше, щоб механізм давав обґрунтовану картину стану інноваційного розвитку промислового підприємства незалежно від рівня розвитку кожного складового елементу. Такий результат забезпечується методичним підходом до оцінки рівня інноваційного розвитку промислового підприємства, за допомогою якого оцінюються і зміни можливостей інноваційного розвитку підприємства і результат використання цих можливостей, формуючи таким чином стратегію інноваційного розвитку.

Згідно рис. 1 видно, що стратегічна направленість інноваційна розвитку промислового підприємства полягає у посиленні інноваційної діяльності шляхом впливу на інноваційні показники підприємства.

Метою організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку промислового підприємства є підвищення рівня інноваційного розвитку підприємства, а звідси і досягнення стійкого конкурентного функціонування та стратегічної гнучкості.

Запропонований організаційно-економічний механізм інноваційного розвитку промислового підприємства включає наступні структурні елементи: моніторинг існуючого стану підприємства та результатів попередніх інноваційних змін (визначення інтегрального показника рівня інноваційного розвитку); технологія вибору стратегії інноваційного розвитку та її реалізації (формування портфелю інновацій, складання програми інноваційного розвитку, визначення цільових показників); організаційне

проектування; правове та інформаційно-методичне забезпечення; інфраструктурне забезпечення; інформаційне забезпечення; інструменти й важелі інноваційного розвитку (система стимулювання та фінансування; ресурсне забезпечення; інструментарне забезпечення); контроль процесу впровадження стратегії; оцінка ефекту на основі співставлення рівня інноваційного розвитку до і після реалізації заходів.

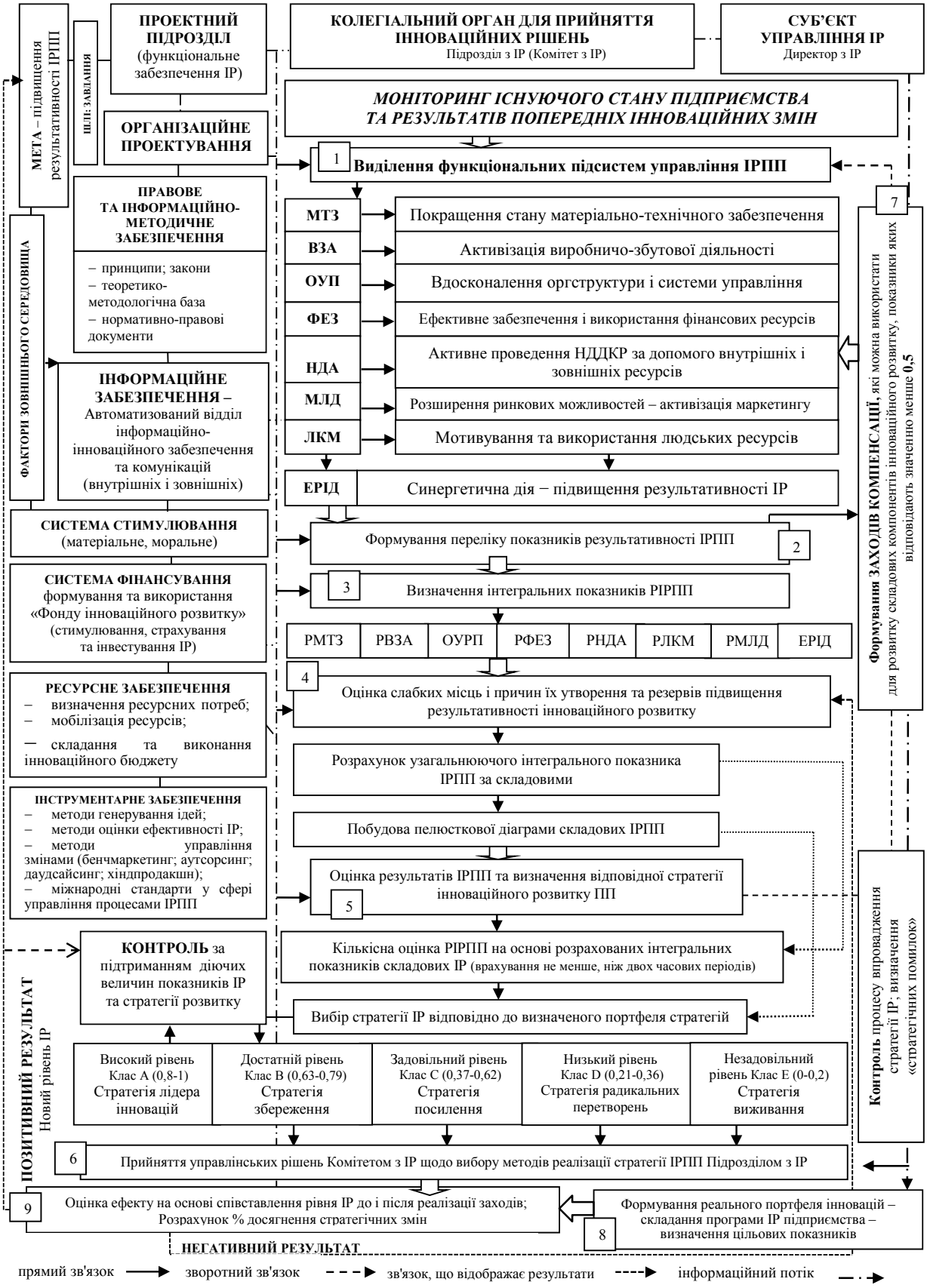


Рис. 1. Структурологічна модель організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку промислового підприємства

Ефективна система управління інноваційним розвитком на рівні окремого промислового підприємстві вимагає комплексної оцінки його результативності. На основі переваг та недоліків існуючих методичних підходів щодо оцінювання інноваційного розвитку підприємства визначено принципи та вимоги, які дозволили відібрати та сформувати систему показників. Запропонована система показників визначається інноваційною активністю, інноваційними ресурсами та інноваційною ефективністю в межах яких виокремлено та ідентифіковано функціональні підсистеми: рівня матеріально-технічного забезпечення (РМТЗ), рівня виробничо-збутової активності (РВЗА), рівня організаційно-управлінської підтримки (РОУП), рівня фінансово-економічного забезпечення (РФЕЗ), рівня науково-дослідної та дослідно-конструкторської активності (РНДА), рівня людського капіталу та його мотивації (РЛКМ), рівня маркетингово-логістичної діяльності (РМЛД) та рівня впливу інноваційного розвитку на ефективність діяльності підприємства (ЕРІД). Комплексна система оцінювання інноваційного розвитку підприємства, згідно представленого методичного підходу, містить у собі як кількісні, так і якісні показники. Рівень достатності показників пропонується вимірювати у балах за шкалою від нуля до одиниці, яка розроблена з урахуванням значень функції Харрінгтона. Кожному фактичному значенню інтервалу інтегрального показника встановлений конкретний економічний зміст, який пов'язаний з рівнем інноваційного розвитку (від високого до незадовільного) досліджуваного промислового підприємства.

Запропонований науково-методичних підхід до оцінки інноваційного розвитку дає змогу оцінювати внесок функціонування підсистем управління у реалізацію проектів інноваційного розвитку, а також більш обґрунтовано підійти до вибору стратегії інноваційного розвитку з існуючих стратегічних альтернатив.

Відповідно до можливих рівнів інноваційного розвитку підприємства визначено п'ять видів стратегій: стратегія лідера інновацій (випередження), стратегія збереження позицій, стратегія посилення, стратегія радикальних перетворень та стратегія виживання.

Стратегія лідера інновацій (випередження) відповідає високому рівню інноваційного розвитку промислового підприємства (клас А). Значення інтегрального показника інноваційного розвитку відповідає інтервалу від 0,8 до 1 включно. Підприємство знаходиться у стані рівноваги за всіма складовими інноваційного розвитку. При цій стратегії підприємство повинно продовжувати слідувати поставленій меті, оскільки його інноваційна діяльність не викликає ніяких побоювань. Ця стратегія вимагає регулярної розробка нововведень з метою постійно перебувати на вістрі розвитку обраного інноваційного напряму. Промислове підприємство може проводити інтенсивно НДДКР, зберігати і зміцнювати технологічне лідерство, оскільки воно для цього має оптимальну кількість для цього технологічних, фінансових, інтелектуальних та інших видів ресурсів. Зазначимо, що лідери стикаються з високим ступенем ризику і невизначеності. Якщо підприємство не зможе диверсифікувати даний ризик, воно може потрапити в досить складну фінансову ситуацію. Методи для реалізації даної стратегії наступні: технологічне лідерство (інтенсивні НДДКР), захист інноваційного потенціалу, завоювання нового ринку, поглинання інших підприємств.

Стратегія збереження позицій відповідає достатньому рівню інноваційного розвитку промислового підприємства (клас В). Значення показника відповідає інтервалу від 0,63 до 0,8 включно. Підприємство успішно функціонує, однак є окремі незначні труднощі та проблеми, які можна подолати та виправити. При цій стратегії необхідно використовувати різні заходи щодо збереження своїх позицій на ринку. Наступ на сильні сторони супротивника може вестись у будь-якому напрямі: зниження ціни, здійснення аналогічної рекламної кампанії, надання товару нових характеристик, розширення виробничих потужностей. Також представлений варіант стратегії передбачає здійснення таких заходів, як раціоналізація використання інноваційних ресурсів, пошук вигідних шляхів інноваційного розвитку, завоювання більшої частки ринку, безупинне нарощення інноваційних ресурсів. Крім того, доцільно реалізувати ризиковий проект при умові високого потенціалу науково-технічного розвитку. Приведені заходи дозволять підприємству уникнути загроз ринкового середовища і підтримувати рівень інноваційного розвитку на такому ж рівні.

Стратегія зміцнення відповідає задовільному рівню інноваційного розвитку промислового підприємства (клас С). Значення показника відповідає інтервалу від 0,37 до 0,63 включно. Задовільний рівень інноваційного розвитку є кризовим для підприємства, оскільки простежуються диспропорції у складових інноваційного розвитку. Якщо підприємство не зможе наразі вплинути на «вузькі місця» інноваційного розвитку з метою їх зміцнення, то в певний момент може виникнути ситуація, коли виникне загроза підприємству переміститися на низький рівень інноваційного розвитку, який вже вимагає реалізації радикальних заходів. Тобто, посилення інноваційного розвитку можна здійснити за рахунок підвищення показників його складових. Наприклад, фінансову складову інноваційного розвитку можна збільшити за рахунок залучення додаткових інвестицій, які в умовах сприятливого ринкового середовища будуть ефективними. Крім того, доцільно удосконалювати цінову політику, підвищувати якість продукції, удосконалювати технології, навчати та стимулювати до інноваційної активності персонал тощо.

Стратегія радикальних змін відповідає низькому рівню інноваційного розвитку промислового підприємства (клас D). Значення інтегрального показника відповідає інтервалу від 0,37 до 0,21 включно. Обмежені інноваційні ресурси дозволяють підприємству здійснювати інновації в «покроковому» режимі. При цьому втрачається їх «комплексність», вони шикуються в «ланцюжок», і інноваційна активність носить

епізодичний, «мерехтливий» характер. Для подальшого конкурентного функціонування підприємству необхідно провести низку радикальних змін. Доцільно провести такі заходи, як злиття з іншим підприємством (фірмами-користувачами, фірмами-постачальниками та фірмами-конкурентами) або ж реструктуризація підприємства. Реструктуризація включає в себе, як правило, заходи по придбанню нових інноваційних напрямків виробництва, які потребує ринок і вилученню деяких старих неперспективних. При цьому, визначеними на продаж можуть бути не тільки слабкі і збиткові напрямки, але й ті, які більше не відповідають інноваційним інтересам підприємства (навіть, якщо вони відносяться до прибуткових і достатньо привабливих напрямків).

Стратегія виживання відповідає незадовільному рівню інноваційного розвитку промислового підприємства (клас Е). Значення інтегрального показника відповідає інтервалу від 0,21до 0. Це свідчить про неспроможність підприємства розвиватись інноваційним шляхом, оскільки у нього відсутні інноваційні ресурси та можливості. Відсутність інноваційних ресурсів означає, що підприємство у змозі підтримувати в основному (і нерідко з великими труднощами) свою поточну виробничу діяльність. Інноваційна активність здійснюється на такому підприємстві через оновлене обладнання, яке виробило свій ресурс і виходить з ладу; незначні структурні зміни, реорганізацію управління тощо. Тому підприємству необхідно формувати та нарощувати інноваційні ресурси, щоб перейти від загальноекономічної стратегії розвитку до стратегії інноваційного розвитку, щоб уникнути можливості банкрутства та закриття.

Окрім визначених методів для кожного виду стратегії, на всіх рівнях інноваційного розвитку підприємствам також доцільно використання компенсаційних заходів щодо усунення «вузьких місць» результативності функціональних підсистем інноваційного розвитку, які, створюючи нові можливості та умови, дозволять підсилити потенціал реалізації стратегії та сформувати реальний портфель інноваційних проектів.

Показник ефекту, що характеризує дієвість організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку промислового підприємства (рис. 1) запропоновано розраховувати за формулою:

$$E = \sum (РМТЗ_1 + РВЗА_1 + РОУП_1 + РФЕЗ_1 + РНДА_1 + РЛКМ_1 + РМЛД_1 + \\ + ЕРІД_1) - PIP_0^{ПП} = PIP_1^{ПП} - PIP_0^{ПП}, \quad (1)$$

де $PIP_0^{ПП}$ та $PIP_1^{ПП}$ інтегральний показник рівня інноваційного розвитку підприємства до і після реалізації інноваційних заходів відповідно. Позитивний результат визначається при умові $0 < E \leq 1$.

Висновки. Підводячи підсумок вищевикладеного, можна зробити висновок, що інноваційний розвиток підприємства є результатом керованого багатофакторного процесу оновлення підприємства, який полягає у виділенні ключових для формування конкурентних переваг елементів і векторів інноваційних змін та підтриманні збалансованості відповідних нововведень у всіх структурно-функціональних елементах підприємства, що забезпечує ефект синергії і підвищення потенціалу розвитку підприємства. Результатом використання сформованого механізму буде досягнення такого рівня результативності інноваційного розвитку, який дасть можливість промисловому підприємству здійснювати свою діяльність у зовнішньому середовищі, конкуруючи за показниками з іншими вітчизняними та зарубіжними промисловими підприємствами.

Література

1. Рогоза М. Є. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств : монографія // М. Є. Рогоза, К. Ю. Вергал. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 136 с.

2. Касс М. Е. Формирование стратегии инновационного развития предприятия на основе управления нематериальными активами : монография / М. Е. Касс; Нижегор. гос. архитектур.-строит. ун-т. – Н. Новгород : ННГАСУ, 2011. – 159 с.

3. Жалдак Г. П. Основи формування соціально–економічного механізму інноваційного розвитку промислових підприємств / Г. П. Жалдак // Технологический аудит и резервы производства. – 2014. – № 3. – Вип. 3. – С. 43–46.

4. Дунська А. Р. Визначення категорії «інноваційний механізм розвитку промислових підприємств» / А. Р. Дунська // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 1. – С. 169–179.

5. Ілляшенко С. М. Формування організаційно-економічного механізму прогнозування перспективних напрямів інноваційного розвитку промислового підприємства [Електронний ресурс] / С. М. Ілляшенко, А. С. Росохата // Ефективна економіка. – 2015. – № 1. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3737.

6. Войнаренко М. П. Інноваційний розвиток підприємств за умов ринку: аналіз та оцінки : монографія / М. П. Войнаренко, А. В. Череп, Л. Г. Олейнікова, О. Г. Череп. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 444 с.

7. Кувшинов М. С. Сущность и структура механизма инновационного развития промышленной интегрированной структуры / М. С. Кувшинов, М. И. Бажанова // Вестник ЮУрГУ. – 2012. – № 30. – С. 50–54.

8. Кузовлева И. А. Механизм управления инновационным развитием предприятий промышленности

[Електронний ресурс] / И. А. Кузовлева, С. Г. Кузнецов, О. Г. Кураленко // Управление экономическими системами. – Режим доступа: http://www.uecs.ru/uecs-33-332011/item/611-2011-09-14-07-14-40.

9. Мірошниченко О. Ю. Етапи формування організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності підприємств / О. Ю. Мірошниченко, В. І. Карюк // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2012. – № 2. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=932.

Надійшла 12.05.2017; рецензент: д. е. н. Войнаренко М. П.

УДК: 330.341

МЕНЧИНСЬКА О.М.
ВСЕІ університету "Україна"

СУТНІСТЬ ТА ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ІННОВАЦІЙ: ЕВОЛЮЦІЙНИЙ ПІДХІД

В статті розкрито проблеми визначення сутності та економічної природи інновацій. В рамках основних течій економічної думки виділено основні підходи до дослідження сутності інновацій та інноваційної діяльності підприємств, які на думку автора дають можливість зрозуміти економічну природу досліджуваного явища.

Ключові слова: інновація, інноваційне підприємництво, інноваційний процес, еволюція розвитку інноваційного процесу.

MENSHINSKAYA O.M.
VSEI of University «Ukraine»

THE ESSENCE AND ECONOMIC NATURE OF INNOVATIONS: THE EVOLUTIONAL APPROACH

The article reveals the problems of determination of the essence and economic nature of innovations. Within the framework of the main trends of economic thought, the main approaches to the study of the essence of innovation and innovation activities of enterprises are identified, which, in the author's opinion, give an opportunity to understand the economic nature of the phenomenon under study.

Key words: innovation, innovational entrepreneurship, innovational process, evolution of development of innovational process.

Постановка проблеми. Динамічний розвиток науки та техніки в умовах глобалізації економічного простору та в світлі поступового процесу входження України до Європейської спільноти держав обумовлює необхідність реалізації інноваційної складової стратегії економічного розвитку України. Ключовим поняттям для її реалізації є впровадження інновацій на підприємствах та в усіх сферах соціально-економічної інфраструктури нашої держави. Проте існують деякі розбіжності у тлумаченні даної економічної категорії різними школами економічної теорії та напрямками економічної науки, а також існує певна неузгодженість у визначенні даного поняття в законодавстві України. Не слід відкидати зростання ролі інноваційних форм організації підприємницьких структур в розв'язанні складних соціально-економічних проблем транзитивної економіки: збереження наукового потенціалу, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності українських підприємств в умовах глобалізаційних викликів. Все вище перераховане обумовлює потребу в дослідженні еволюції розвитку інновацій та визначенні її сутності та економічної природи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різним підходам до визначення сутності та економічної природи інновацій, а також актуальним проблемам і бар'єрам, що гальмують інноваційний розвиток діяльності підприємств, присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених та практиків. Значний внесок в розробку теоретико-методологічних засад формування та розвитку інноваційних підприємств зробили Ю.М. Бажал, В.Д. Базилевич, Л.К. Безчасний, М.П. Войнаренко, В.М. Геєць, П. Друкер, В.І. Захарченко, В.В. Зянько, І.Ю. Єпіфанова, М.Т. Пашута, Л.В. Овчаренко, М.І. Туган-Барановський, М. Кондратьєв, А. Чухно, Й. Шумпетер.

Постановка завдань. Попри те, що існує велика кількість публікацій, що розкривають суть та економічну природу поняття "інновація", "інноваційне підприємництво", "інноваційна діяльність", єдиного змістовного поля щодо підходів вивчення інновацій з точки зору еволюції економічної теорії, на нашу думку, не існує.

Метою написання даної статті є розкриття сутності та економічної природи інновацій, а також висвітлення різних підходів щодо еволюції її визначення. Уточнення і узгодження основних суміжних понять "інновація" та "інноваційне підприємництво".

Результати дослідження. Методологічні основи визначення сутності інноваційного підприємництва слід вивчати в контексті суспільного розвитку в цілому, зокрема, доцільно застосувати еволюційний підхід, який передбачає, на нашу думку, дослідження еволюції поглядів наукових шкіл та течій на економічну природу інновацій. Сам термін "інновація" (від англ. innovation – нововведення) вперше з'явився у науковому обігу культурологів у XIX столітті та означав вплив нових, непритаманних попереднім культурним уявленням, явищ на культуру і мистецтво, які в подальшому дістали визнання [1].

В економічну теорію термін "інновація", "нововведення", "нові комбінації" ввів вперше Й.А. Шумпетер [2]. Проте його появі передували погляди класиків економічної думки А. Сміта [3] та Д. Рікардо [4] на "технічний прогрес". Саме в праці "Дослідження природи та чинників багатства націй" А. Сміт виділив роль на той час відносно нового фактору виробництва. На його думку, технічний прогрес обумовлює подальший поділ праці та спеціалізацію робітників, що неминуче призводить до підвищення

продуктивності праці. Далі положення його теорії були розвинуті його послідовником Д. Рікардо, який на відміну від А. Сміта обґрунтував порівняльні переваги міжнародного поділу праці та спеціалізації країн в саморегульованій системі з ідеальними зворотними зв'язками.

Що стосується представників неокласичної економічної теорії, то їх погляди на роль науки та технологій в економіці кардинально відрізнялися від думок попередників. У своїх роботах вони повністю абстрагувалися від НТП, вважаючи, що підприємцями не можуть бути власники капіталу [5, с.687]. Всі свої дослідження вони спрямували на розвиток мікроекономіки, відкидаючи можливість впливу науки і техніки на розвиток соціально-економічних відносин в країні.

Важливою складовою дослідження еволюції появи та розвитку інновацій виступає теорія інституціоналізму, що з'явилася наприкінці XIX століття. Ця особлива течія економічної думки вивчає поведінку суб'єктів господарювання в тісному взаємозв'язку з іншими сферами суспільного життя. На думку Дж.К. Гелбрейта [6], розвиток і застосування наукових систематизованих знань для вирішення практичних завдань є центральною характеристикою економічного розвитку. Досліджуючи еволюцію корпорації, він приходить до висновку, що влада в ній поступово переходить від власників до так званої "техноструктури", до якої він зараховує широке коло осіб – від власників вищих менеджерів до управлінців нижчої ланки, техніків, науковців, спеціалістів, рекламістів та ін. [5, с.716]. Через створення інновацій відбуваються структурні зрушення в економічному середовищі, що неминуче призводить до прогресивних інституційних перетворень. На думку ще одного представника інституційної економічної теорії Д. Норта, під час взаємодії інституціональних структур та технологій здійснюється вплив інститутів на знання і технології, в результаті чого утворюються системи формальних відносин і механізми, що забезпечують високу ефективність ринків і відносно низькі трансакційні витрати. Це сприяє розвитку конкуренції, що заснована на знаннях та нововведеннях [7].

Найбільш відомий представник теорії інституціоналізму XX століття, американський вчений П. Друкер [8], назвав сучасний економічний період "епохою без закономірностей", підкресливши цим те, що забезпечити високу ефективність виробництва в умовах динамічного та стрибкоподібного розвитку можливо лише на основі управління нововведеннями. Більш широко дану теорію досліджують сучасні науковці в сфері інноваційного менеджменту та маркетингу, особливої уваги заслуговують праці Войнаренка М.П. та Захарченка В.І., в яких здебільшого приділяється увага кластерному підходу до управління інноваційною діяльністю підприємств.

Проаналізовані підходи ми доповнили поглядами на сутність інновацій представників Кейнсіанства та прихильників теорії "технічних нововведень" – Е. Денісона, Д. Кендріка і Р. Солоу" (рис. 1).

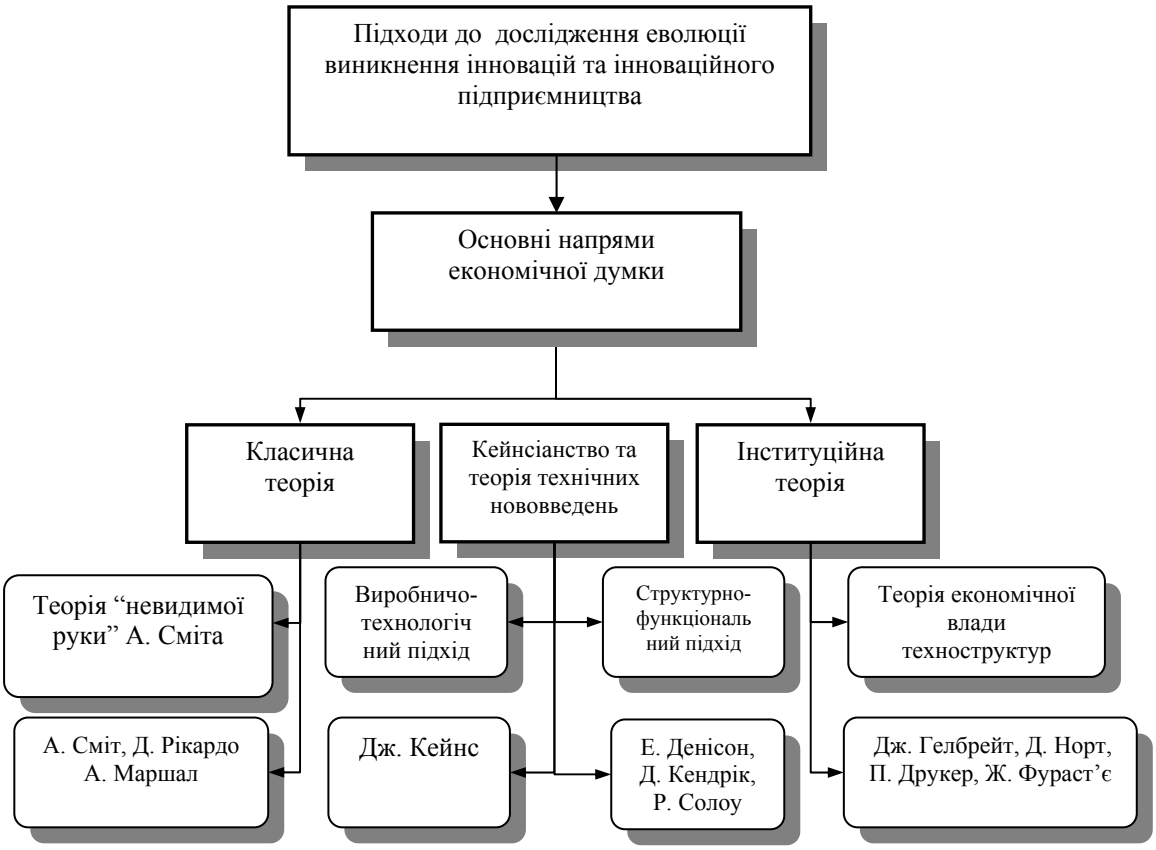


Рис. 1. Еволюція поглядів основних напрямів економічної думки на інновації: підходи до визначення та представники (розроблено автором на основі джерел [11, 12])

Окремо слід дослідити внесок українських вчених: М. Туган-Барановського, М. Кондрат'єва, і Й. Шумпетера. Ними були розроблені оригінальні інноваційні цикли, які ввійшли в основу сучасної теорії циклічної економіки. Так, М. Туган-Барановський у своїй праці "Промислові кризи у сучасній Англії" зробив висновок про те, що не споживання керує виробництвом, а навпаки – виробництво управляє споживанням через нагромадження позичкового капіталу та його інвестування [13, с.26]. Позичковий капітал поглинає наукові відкриття і технічні нововведення й підштовхує до нарощення виробництва.

Продовжив розробку цієї ж проблеми автор теорії "довгих хвиль" М. Кондратьєв. У 1920-х роках він обґрунтував ідею множинності циклів і розробив моделі циклічних коливань:

1) короткі цикли тривалістю 2–3 роки;
2) середні (торгово-помислові) тривалістю 8–11 років;
3) довгі тривалістю 57 років [14, с. 390].

Для отримання цих результатів було досліджено і проаналізовано статистику чотирьох промислових капіталістичних країн – Англії, Франції, Німеччини, США. За основу було взято динаміку цін, відсотка на капітал, заробітної плати, обсягу зовнішньої торгівлі, а також обсягів виробництва вугілля і чавуну, враховуючи індекси загальносвітового виробництва за 140 років. Проведені дослідження дозволили побачити наявність довготривалих інноваційних циклічних хвиль, пов'язаних зі змінами техніки. Головну роль, на його думку, у цих змінах відіграють науково-технічні новації.

Продовжив доводити гіпотезу М. Кондратьєва Й. Шумпетер, який вперше ввів у науковий обіг і широко популяризував термін «нововведення». У праці "Теорія економічного розвитку", що побачила світ в 1913 році, він виклав своє розуміння економічної природи довгих циклів, підкреслюючи унікальність умов кожного циклу з точки зору концентрації капіталів, він розглянув економічний розвиток як певну послідовність висхідних пульсацій, зумовлених поширенням відповідних кластерів, пов'язаних з нововведеннями. Він вперше характеризує інновацію як новизну, що є невід'ємною рисою, притаманною підприємницькій діяльності. Також Й. Шумпетер виділяє окремо підприємця-новатора, який постійно мусить ризикувати, щоб отримати надприбуток.

Пошук нових ідей та їх вчасна реалізація – є однією з найскладніших завдань підприємця, інноваційна природа підприємництва проявляється не тільки в обранні найбільш привабливої з наявних альтернатив, але й у створенні нових можливостей, організаційних форм ведення бізнесу, нових методів для виходу на ринок з унікальними продуктами та послугами. Отже, охарактеризувавши всі ранні дослідження сутності інновацій, можна дійти висновку, що саме Й. Шумпетер започаткував інноваційно-еволюційну теорію економіки, що доводить існування нерозривного зв'язку інновацій і підприємництва. Ідеї Й. Шумпетера знаходять своє відображення в системі управління інноваційним підприємством і сьогодні.

Підійшовши до визначення сутності інновацій та інноваційного підприємництва, слід підкреслити, що на нашу думку, в сучасних умовах постійних змін, стрімкого росту впливу на економічну діяльність підприємств не тільки нових технологій і наукових розробок, а й інформації та глобальних мереж, буд-яке підприємство, що веде комерційну діяльність, має бути інноваційним.

Висновок. Узагальнення наукових поглядів на сутність інновацій та підприємництва дало змогу зробити власний висновок, що інноваційне підприємництво виступає в якості особливого виду економічної активності, пов'язаної, як правило, на початковому етапі лише з ідеєю-результатом, що втілюється за допомогою розумової діяльності, яка потім, через певні перетворення, набуває матеріальної форми у вигляді результату. Україна поступово втрачає кадровий і освітній потенціал, значну частину корінного населення і перспективу поповнити ряд розвинених країн [16]. Ключовим процесом руху від відтворювального до інноваційного типу розвитку є перехід від ринкової до інформаційно-мережевої економіки, де головною рушійними силами є людина-новатор, інновація та інноваційне підприємство.

Література

1. Овчаренко Л.В. Економічна природа і особливості розвитку інноваційного підприємництва в перехідній економіці : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. Наук : спец.08.01.01 "Економічна теорія" / Л.В. Овчаренко. – Київ, 2002. – 20 с.
2. Шумпетер Й.А. Теорія економічного розвитку / Й.А. Шуметер. – М. : Директ-Медіа, 2007. – 400 с.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
4. Рикардо Д. Сочинения. Т. 1 / Д. Рикардо. – М., 1965. – С. 240.
5. Мочерний С.В. Економічна теорія : підручник / С.В. Мочерний, М.В. Довбенко. – К. : Вид. центр "Академія", 2004. – С. 687.
6. Гелбрейт Дж. Экономические теории и цели общества / Дж. Гелбрейт ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1979. – С. 97.
7. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Фонд экономической книги "Начала", 1997. – 180 с.
8. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі / П. Друкер. – К. : Україна, 1994. – 314 с.

9. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Харків : Константа, 2006. – 272 с.

10. Войнаренко М.П. Інноваційний розвиток промислових підприємств: аналіз та оцінки : моногр. / М.П Войнаренко, А.В. Череп, Л.Г. Олейнікова, О.В. Череп. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 444 с.

11. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво в Україні: проблеми становлення і розвитку : моногр. / В.В. Зянько, І.Ю. Єпіфанова, В.В. Зянько. – Вінниця : Універсум, 2008. – 263 с.

12. Зянько В.В. Інноваційна діяльність підприємств та її фінансове забезпечення в умовах трансформаційних змін економіки України : моногр. / В.В. Зянько. – Вінниця : ВНТУ, 2015. – 153 с.

13. Туган-Барановський М.И. Экономические очерки : сб. избр. тр. / М.И. Туган-Барановский. – М. : Росспэн, 1998. – 527 с.

14. Економічна теорія: політекономія : підручник / за ред. В.Д. Базилевича. – 3-є вид., перероб. і доп. – К. : Знання–Прес, 2004. – 589 с.

15. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс] : закон України : прийнято ВР України 04.07.2002 № 40. – IV (зі змінами і доп.). – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua /go/1560-12.

16. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін. ; НАН України. – К., 2015. – 336 с.

Надійшла 19.05.2017; рецензент: д. е. н. Войнаренко М. П.

Підп. до друку 26.05.2017. Ум. друк. арк. 15,62. Обл.-вид. арк. 13,32
Формат 30х42/4, папір офсетний. Друк різографією.
Наклад 100, зам. № 146

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого
редакцією журналу “Вісник Хмельницького національного університету”

Редакційно-видавничий центр Хмельницького національного університету
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (0382) 72-83-63