

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«БІЗНЕС ІНФОРМ»
№ 10 '2012 г. (417)
Періодичність 1 раз на місяць
Видається з січня 1992 р.
Свідоцтво про реєстрацію
КВ № 17288-6058-ПР від 18.11.2010 р.

ЗАСНОВНИКИ:
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ЦЕНТР
ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ
НАН УКРАЇНИ (ХАРКІВ)

ВИДАВЕЦЬ:
ВИДАВНИЧИЙ ДІМ «ІНЖЕК»

РЕДАКЦІЯ
Головний редактор: д-р екон. наук, проф.
В. С. Пономаренко
Науковий редактор: д-р екон. наук, проф.
М. О. Кизим
Заст. гол. редактора: д-р екон. наук, проф.
О. М. Тищенко
Випускаючий редактор: канд. екон. наук,
доцент
В. Є. Хаустова

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:
д-р екон. наук, проф.
Алексєєв І. В. (Львів)
д-р екон. наук, проф.
Амосов О. Ю. (Харків)
д-р екон. наук, проф.
Благуи І. С. (Івано-Франківськ)
д-р екон. наук, проф.
Гізатуллин Х. Н. (Єкатеринбург, Росія)
канд. екон. наук, проф.
Гонда В. (Братислава, Словачія)
д-р екон. наук, проф.
Жуковський М. (Люблін, Польща)
д-р екон. наук, проф.
Заруба В. Я. (Харків)
д-р екон. наук, проф.
Іванов Ю. Б. (Харків)
д-р екон. наук, проф.
Клебанова Т. С. (Харків)
д-р екон. наук, проф.
Ковальчук К. Ф. (Дніпропетровськ)
д-р екон. наук, проф.
Орлов П. А. (Харків)
д-р екон. наук, проф.
Погорлецький О. І. (С.-Петербург, Росія)
д-р екон. наук, проф.
Христиановський В. В. (Донецьк)
д-р філософії (економіка)
Шоша Жан-Юг (Ліон, Франція)

**У журналі можуть друкуватися основні
результати дисертаційних робіт
з економічних наук**

**З ПЕРЕЛІКУ НАУКОВИХ ФАХОВИХ ВИДАНЬ
УКРАЇНИ, В ЯКИХ МОЖУТЬ ПУБЛІКУВАТИСЯ
РЕЗУЛЬТАТИ ДИСЕРТАЦІЙНИХ РОБІТ
НА ЗДОБУТТЯ НАУКОВИХ СТУПЕНІВ ДОКТОРА
ТА КАНДИДАТА НАУК
(Затверджено постановою президії ВАК України
від 16.12.2009 р. № 1-05/6)**

Журнал «Бізнес Інформ» (Харківський національний еко-
номічний університет МОН України)

Бюлетень ВАК України, № 1, 2010

ЗМІСТ

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Бай С. І., Яцишина К. В. Співробітництво в триаді «держава – наука – бізнес»: проблеми та шляхи вирішення.....	6
Федулова А. І., Яненко І. Г. Організація взаємодії учасників процесу управління інноваційним розвитком економіки.....	12
Шталь Т. В., Доброскок Ю. Б. Елементи механізма взаємодії суб'єктів в каналах сбыта	17
Болотна О. В., Ларіна Т. Ф. Політика імпортозаміщення як фактор підвищення конкурентоспроможності економіки України ...	23
Данілов О. Д., Паєнко Т. В. Неофіційний сектор економіки як фактор зниження конкурентоспроможності національної економіки	26
Мельник А. О. Адаптація вітчизняних підприємств в умовах світової економічної кризи	30
Терешкіна Н. Є. Передумови та напрями визначення механізмів стратегії інноваційного розвитку України	33
Тимошенко І. В. Економічні засади впровадження Освітнього Кодексу України.....	39
Рудь А. И. Влияние энергопотребления на динамику ВВП мировой экономики в контексте формирования энергоэффективной стратегии развития Украины	43
Ткаченко А. В. Тіньова економіка та її вплив на економічну систему ...	47

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Іващенко М. В. Вплив релігії на соціально-економічне становище країн світу в сучасних умовах	51
Клімчик В. В. Якісні параметри українського експорту та фінансові стимули щодо їх підвищення	55

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

Клебанова Т. С., Гурьянова А. С., Трунова Т. Н., Смирнова А. Ю. Сценарное моделирование в управлении региональным развитием.....	60
Горидько Н. П. Госрасходы и экономический рост: регрессионный анализ	65

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Войнаренко М. П., Ємчук А. В. Інформаційні системи як основа розвитку технологій управління	70
Калюжна Н. Г. Гносеологічний та системний аспекти трактування поняття «управлінська інформація»	73
Тимохова Г. Б., Гура Д. А. Аналіз тенденцій розвитку інституціональних структур венчурного бізнесу інформаційної економіки.....	77

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Оганезова А. В. Инвестиционный подход к здоровью в условиях старения населения	81
Новикова І. В. Концепції вартісно-орієнтованого управління інвестиціями: аналіз суперечностей і переваг	84

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Мельник А. Г., Таранюк А. М. Сутність і природа бізнес-процесів при реалізації реінжинірингу на промислових підприємствах	88
Веретенникова Г. Б. Діагностика закупівельної діяльності промислового підприємства	93
Жилінська О. І., Волошина В. Є. Теоретичні аспекти оцінювання конкурентоспроможності підприємства на засадах бенчмаркінгу	96
Копосов Г. О., Шелухін П. Г. Автоматичні стабілізатори виробничої сфери підприємства	101
Осипенко С. М., Романчик Т. В. Обґрунтування параметрів наукоємної продукції на основі оцінки та розподілу економічного ефекту	105
Крохмаль С. С. Управління матеріальними ресурсами на промисловому підприємстві	109
Даниленко С. В. Аналітичні аспекти оцінювання знань підприємства	113

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Бабаєв В. Ю., Бабаєва І. О. Агроекологічне виробництво як інноваційний напрям розвитку аграрних підприємств	116
Москаленко Н. О., Гаймур Е. С. Экономико-экологические аспекты деятельности промышленных предприятий	120

ЕКОНОМІКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І АПК

Tomić G. R., Đorđević M. R. Research of the European Union Market in the Field of Organic Agriculture	125
Томілін О. О. Міжгалузеві зв'язки як центральна складова системи міжгалузевих відносин в АПК	129
Алімова А. Е. Якість молочної продукції як ключовий фактор забезпечення її конкурентоспроможності	132

ЕКОНОМІКА ТРАНСПОРТУ І ЗВ'ЯЗКУ

Дороховський О. М. Необхідність розвитку регіональної транспортно-логістичної системи України	136
---	-----

ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ

П'ятницька Г. Т., Ракша Н. В. Стратегічні та тактичні завдання організації торгівлі напоями на автозаправних станціях	139
Пилипенко А. А. Організація стратегічного управління розвитком туристично-рекреаційного кластера	145
Двірко Ю. В. Методичні засади управління бенчмаркінгом торговельних підприємств споживчої кооперації	150
Ежель Ю. А. Повышение эффективности деятельности системы потребительской кооперации Украины как необходимое условие преодоления современного кризиса и успешного развития в XXI веке	155

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

Бабич С. М. Сучасний ринок праці в економічній системі	160
Ільїна Г. В. Парадигмальні трансформації корпоративної соціальної відповідальності в умовах глобальних процесів	165
Корольова Н. М. Управління конфліктною взаємодією та соціально-трудовою напруженістю персоналу підприємства	169
Голубев С. М. Складові елементи трудового потенціалу колективу	172
Жукова В. О. Сучасна модель регулювання процесу забезпечення конкурентоспроможності молодих фахівців на ринку праці	175

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:

Україна, 61001, Харків,
пров. Інженерний, 1а,
Бібліотечний корп., 2 пов., к. 203
Тел./факс (057) 758-74-31
e-mail: biz_inf@ukr.net
www.business-inform.net

АДРЕСА ВИДАВЦЯ ТА ВИГОТІВНИКА:

Україна, 61001, Харків,
пр. Гагаріна, 20, оф. 2227
Тел./факс (057) 703-40-21, 732-09-59

ПІДПИСКА:

- у Видавця;
- **Агентство «Меркурій»:**
49056, Дніпропетровськ,
Набережна Леніна, 15-а, оф. 39.
Тел. (056) 744-16-61,
744-72-87, 778-52-85

Науковий журнал

«БІЗНЕС ІНФОРМ»

Видається 1 раз на місяць

Мова видання – українська, російська,
англійська

Рекомендовано до друку рішеннями
вченої ради ХНЕУ № 2 від 22.10.12 р.

вченої ради НДЦ ІПР НАНУ
№ 10 від 22.10.12 р.

Здано до набору 01.10.2012 р.

Підписано до друку 23.10.2012 р.

Формат 60 x 84/8.

Друк різнографічний.

Ум. друк. арк. 36,2. Обл.-вид. арк. 47,1.

Надруковано у ВД «ІНЖЕК»

Замовлення № 644. Наклад 300 прим.

© БІЗНЕСІНФОРМ, 2012



Стативка О. М. Гуманізація соціально-трудових відносин на підприємстві	180
Петренко О. О. Використання адаптивного управління навчанням як основа розвитку персоналу на підприємстві ..	183
Фандеева А. Є. Теоретичні положення формування мотиваційного механізму управління людськими ресурсами	188

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

Лядова Ю. О., Дейнеко Є. В. Визначення ефективності функціонування внутрішнього фінансового контролю в бюджетній установі	191
Слюніна Т. А., Глушач Ю. С. Методика оцінки резерву сумнівних боргів у балансі підприємства	194

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

Найденко О. Є., Костяна О. В. Інструментарій податкової підтримки економічного розвитку в країнах світу в умовах фінансово-економічної кризи	199
Нікітін А. В. Підходи до регулювання руху грошових потоків контрагентів банку	204
Самородов Б. В. Концепція управління фінансовим розвитком банку через систему рейтингування, прогнозування і зовнішніх запозичень	209
Ткаченко В. В. Аналіз методик оцінки податкового навантаження підприємств	215
Касіян Є. В. Особливості розвитку банківського сектора країн Центральної та Східної Європи в перехідний період ..	221
Шкодкіна Ю. М. Структурований фінансовий механізм екологічно сталого розвитку України в умовах глобалізації	226
Щербина А. Г., Парандій О. В. Доцільність та перспективи впровадження розрахункового центру на ринку цінних паперів в Україні	230

МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

Попов О. Є. Нормативне упорядкування корпоративних відносин в акціонерному товаристві	235
---	-----

Шкарлет С. М., Жидок В. В. Модель організації стратегічного управління на меблевих підприємствах	239
Джемелінська Л. В. Маркетинг в управлінні інноваційною продукцією як один із аспектів забезпечення конкурентоспроможності підприємства	244
Козенков Д. Є., Нікітін П. А. Основні методи оцінки ризиків у сучасному ризик-менеджменті	248
Колодізева Т. О., Панасьянц Г. С. Моделювання організаційного забезпечення функціонування логістичних систем промислових підприємств	254
Кравченко В. О., Никифорова В. Г. Оцінка впливу організаційної культури на ефективність та конкурентоспроможність підприємства	260
Лугова В. М., Гринь Р. С. Зростання ролі особистісної компетентності керівника в умовах гуманістичного підходу до управління	263
Посохов І. М. Сучасний стан методичного забезпечення управління ризиками корпорацій	266
Сочинська-Сибірцева І. М. Креативні технології управління конфліктними ситуаціями на вітчизняних підприємствах	271
Агаркова А. А. Экономическое обоснование эффективности рекламной кампании предприятия	275
Беседіна А. О. Конкурентна розвідка в системі забезпечення стратегічного розвитку підприємства	277
Сідоренко В. В. Джерела формування трудового потенціалу підприємства	280

МЕТОДОЛОГІЯ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В ЕКОНОМІЦІ

Бабайлов В. К. Индукция и дедукция	285
--	-----

ІНФОРМАЦІЯ

Інформація для авторів	288
------------------------------	-----

CONTENT

MECHANISMS OF REGULATION OF THE ECONOMY

Bay S. I., Yatsyshina K. V. Government-Science-Business Collaboration: Problems and Solutions.....	6
Fedulova L. I., Yanenkova I. G. Organization of Cooperation of Participants of Process of Management Innovative Development of Economy.....	12
Shtal T. V., Dobroskok Y. B. Elements of the mechanism of the interaction subject in channel of the marketing.....	17
Bolotnaya O. V., Larina T. F. The Policy of Import Substitution as a Factor of Competitiveness of Economy of Ukraine.....	23
Danilov A. D., Paentko T. V. The Informal Sector of the Economy as a Factor in Lowering the Competitiveness of the National Economy.....	26
Melnik A. A. Adaptation of domestic enterprises in the global economic crisis.....	30
Teryoshkina N. Y. Prerequisites and trends define the mechanisms strategy of innovative development of Ukraine.....	33
Timoshenkov I. V. Economic Principles of Implementing the Education Code of Ukraine.....	39
Rud A. I. Impact of the Energy Consumption on GDP of the World Economy Dynamics in the Context of the Formation of Energy-Efficient Strategy of Ukraine development.....	43
Tkachenko A. V. The Shadow Economy and its Influence on the Economic System.....	47

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Ivashchenko M. V. Influence of religion on socio-economic situation of the world in present circumstances.....	51
Klimchik V. V. Qualitative Parameters of Ukrainian Export and Financial Incentives for its Improvement.....	55

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING

Klebanova T. S., Guryanova L. S., Trunova T. N., Smirnova A. Y. The Scenary Modeling in Regional Development Management.....	60
Goridko N. P. Government Expenditure and Economic Growth: Regression Analysis.....	65

INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE ECONOMY

Voynarenko M. P., Yemchuk L. V. Information Systems as a Basis for the Development of Management Technologies.....	70
Kalyuzhnaya N. G. Gnosiological and System Aspects of Interpretation of Concept «Administrative Information».....	73
Timokhova G. B., Gura D. A. Trend Analysis of the Business Venture Institutional Structures of the Information Economy.....	77

INVESTMENT PROCESSES

Oganezova A. V. Investment Approach to Health in Terms an Aging Population.....	81
Novikova I. V. Value-Based Management for Investments: Contradictions and Advantages Analysis.....	84

ECONOMICS OF ENTERPRISE

Melnik L. G., Taranyuk L. N. Essence and Nature to the Business Process During Realization of Reengineering on Industrial Enterprises.....	88
Veretennikova A. B. Diagnostics of Procurement Activity of Industrial Enterprise.....	93

Zhilinskaya O. I., Voloshina V. Y. Theoretical Aspects of Enterprises' Competitiveness Evaluation on the Basis of Benchmarking.....	96
Koposov G. A., Shelukhin P. G. The Automatic Stabilizers of the Enterprise Production Scope.....	101
Osipenko S. N., Romanchik T. V. Rationale for the Parameters of Science-Based Product Evaluation and Distribution of Economic Effect.....	105
Krokhmal S. S. Material Resources Management at Industrial Enterprise.....	109
Danilenko S. V. Analytical Aspects of Enterprise Knowledge Assessment.....	113

ENVIRONMENTAL ECONOMICS

Babaev V. Y., Babaeva I. A. Agroecological Production as an Innovative Line of Agricultural Enterprises.....	116
Moskalenko N. A., Gaymur Y. S. Economic and Ecological Aspects of the Industry.....	120

AGRICULTURAL ECONOMICS AND AGRIBUSINESS

Tomic G. R., Dorđević M. R. Research of the European Union Market in the Field of Organic Agriculture.....	125
Tomilin A. A. The Interbranch Connections as the Main Part of Agronindustrial Complex Interbranch Relations.....	129
Alimova A. E. Quality of Dairy Products as a Key Factor in Ensuring its Competitiveness.....	132

ECONOMICS OF TRANSPORT AND COMMUNICATIONS

Dorokhovskiy A. N. The Need of Development a Regional Transport and Logistics System in Ukraine.....	136
---	-----

ECONOMICS OF TRADE AND SERVICES

Pyatnitskaya G. T., Raksha N. V. Strategic and Tactic Tasks of Beveregies Trade Organization on Petroleum Stations.....	139
Pilipenko A. A. The Tourism and Recreation Cluster Strategic Management Development Organizing.....	145
Dvirko Y. V. Methodical Fundamentals of Consumer Cooperatives Trade Enterprises Benchmarking Management.....	150
Yezhelyi Y. A. Performance Improvement of Consumer Cooperatives in Ukraine as a Necessary Condition for Overcoming the Current Crisis and for Successful Development in the XXI Century.....	155

LABOUR ECONOMICS AND SOCIAL POLICY

Babich S. N. A Modern Labor Market in the Economic System.....	160
Ilina G. V. Paradigmatic Transformation of Corporate Social Responsibility in Global Processes.....	165
Korolyova N. N. Managing Conflict Interaction and Social and Labor Intensity of Enterprise Personnel.....	169
Golubev S. N. The Constituent Elements of the Labor Potential Team.....	172
Zhukova V. A. Modern Model of Regulation of the Process of Providing Young Specialists' Competitiveness at the Labor Market.....	175
Stativka O. N. Humanizing of Social and Labor Relations in the Company.....	180
Petrenko A. A. Using Adaptive Learning Management as a Basis for Staff Development in the Enterprise.....	183

Fandeyeva A. Y. Theoretical Principles of Forming the Motivation Mechanism of Human Resources Management	188
---	-----

ACCOUNTING AND AUDITING

Lyadovaya Y. A., Deyneko Y. V. Determination of the Effectiveness of the Internal Financial Control in the Public Institution	191
Slyunina T. L., Glushach Y. S. A Method of Estimation of Reserve of Doubtful Debts in a Balance Sheet	194

FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

Naydenko A. Y., Kostyana O. V. Toolkit Tax Support Economic Development in a Financial Crisis.....	199
Nikitin A. V. Approaches to Regulatory of Money Flows of Bank Contactors	204
Samorodov B. V. Conception of the Management of Bank Financial Development through the System of Rating, Prediction and External Holdings.....	209
Tkachenko V. V. Analysis of Methodologies of Estimation of the Tax Loading of Enterprises	215
Kasiyan Y. V. Features of the Banking Sector Development in Central and Eastern Europe in Transition.....	221
Shkodkina Y. M. Structured Financial Mechanism of Environmentally Sustainable Development of Ukraine under Conditions of Globalization	226
Shcherbina A. G., Parandiy O. V. The Feasibility and Prospects of Implementing the Settlement Center in the Securities Market in Ukraine.....	230

MANAGEMENT AND MARKETING

Popov A. Y. Normative Arrangement of Corporate Relations is in a Joint-Stock Company	235
Shkarlet S. N., Zhidok V. V. Model of Strategic Management in the Furniture Business.....	239

Dzhemelinskaya L. V. Marketing Management for Innovation Products like one of the Aspects in Providing the Competitive Ability for Enterprises.....	244
Kozenkov D. Y., Nikitin P. A. The basic methods of risk assessment in modern risk management	248
Kolodizeva T. A., Panasyants A. S. Modeling of Organizational Support for Logistical System Enterprise Functioning	254
Kravchenko V. A., Nikiforenko V. G. Estimation of Influence of Organizational Culture on Efficiency and Competitiveness of the Enterprise	260
Lugova V. M., Grin R. S. The Increasing Role of Manager Personal Competence in the Humanistic Approach to Management.....	263
Posokhov I. M. The Current Status of Methodological Support of Corporations Risk Management	266
Sochinskaya-Sibirtseva I. N. Creative technologies of conflict management in domestic enterprises.....	271
Agarkova A. A. Economic Ground of Efficiency of Publicity Campaign	275
Besedina A. A. Competitive Investigation in System of Ensuring Strategic Development of the Enterprise	277
Sidorenko V. V. Sources of the Labor Potential Formation at the Enterprise	280

RESEARCH METHODOLOGY IN ECONOMICS

Babailov V. K. Induction and Deduction	285
---	-----

INFORMATION

Information for authors	288
-------------------------------	-----

СПІВРОБІТНИЦТВО В ТРІАДІ «ДЕРЖАВА – НАУКА – БІЗНЕС»: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

БАЙ С. І., ЯЦИШИНА К. В.

УДК 005.56

Бай С. І., Яцишина К. В. Співробітництво в тріаді «Держава – наука – бізнес»: проблеми та шляхи вирішення

У статті проаналізовано сучасний стан розвитку трансферу технологій та співпраці між ВНЗ і підприємствами-роботодавцями в Україні. Обґрунтовано актуальність налагодження співробітництва між державою, наукою та бізнесом в інноваційній сфері. Запропоновано новий шлях кооперації в тріаді «держава – наука – бізнес».

Ключові слова: інноваційна сфера, трансфер технологій, винахідницька активність, технопарк, комерціалізація, підприємства-роботодавці.

Рис.: 2. **Табл.:** 5. **Бібл.:** 14.

Бай Сергій Іванович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: bay@knteu.kiev.ua

Яцишина Клавдія Валеріївна – аспірантка, кафедра менеджменту, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: klavik88@rambler.ru

УДК 005.56

**Бай С. И., Яцышина К. В. Сотрудничество в триаде
«Государство – наука – бизнес»: проблемы и пути решения**

В статье проанализировано современное состояние развития трансфера технологий и сотрудничества между ВУЗами и предприятиями-работодателями в Украине. Обоснована актуальность налаживания сотрудничества между государством, наукой и бизнесом в инновационной сфере. Предложен новый путь кооперации в триаде «государство – наука – бизнес».

Ключевые слова: инновационная сфера, трансфер технологий, изобретательская активность, технопарк, коммерциализация, предприятия-работодатели.

Рис.: 2. **Табл.:** 5. **Библ.:** 14.

Бай Сергей Иванович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента, Киевский национальный торговельно-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

E-mail: bay@knteu.kiev.ua

Яцышина Клавдия Валериевна – аспирантка, кафедра менеджмента, Киевский национальный торговельно-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

E-mail: klavik88@rambler.ru

UDC 005.56

**Bay S. I., Yatsyshina K. V. Government – Science – Business Collaboration:
Problems and Solutions**

The article analyzes the current state of technology transfer and cooperation between universities and enterprises-employers in Ukraine. The urgency of cooperation between government, science and business in the innovation sphere is proved. A new way of cooperation in the triad government – science – business is proposed.

Key words: innovation sphere, technology transfer, inventive activity, technopark, commercialization, enterprise employers

Pic.: 2. **Tabl.:** 5. **Bibl.:** 14.

Bay Sergey I. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Management, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: bay@knteu.kiev.ua

Yatsyshina Klavdiya V. – Postgraduate Student, Department of Management, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: klavik88@rambler.ru

Перехід розвинених країн до нового типу економіки – економіки знань – обумовив потребу у формуванні ефективних механізмів продукування та комерціалізації знань на основі узгодження державних, корпоративних та академічних інтересів. Це, у свою чергу, призвело до змін у державній інноваційній політиці всіх розвинених країн, що почали відбуватися на початку 1990-х років через розширення функцій університетів та бізнесу в інноваційній сфері та формування принципово нової моделі інноваційної системи. Вивчення нових концепцій інноваційних систем і специфіки взаємодіючої поведінки їх учасників є необхідною умовою для ідентифікації ключових напрямів удосконалення національної інноваційної системи у напрямі підвищення ефективності її функціонування.

Тема еволюції глобальної, національних і регіональних інноваційних систем, реконфігурація функцій їх головних учасників посідає провідне місце в дослі-

дженнях таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як Л. Антонюк [1], Ю. Бажал [4], О. Білорус [2], В. Геєць [4], І. Дежина [5], Н. Іванова [7], В. Кісельова [5], І. Макаренко [11], Р. Нельсон [13], Ю. Пахомов [2], А. Поручник [1], С. Соколенко [14] та ін. Сучасні дослідження проблем формування та ефективного функціонування інноваційних моделей розвитку національних економік переконливо ілюструють важливість перебудови взаємовідносин між державою, освітніми, науково-дослідними установами та бізнесом у сфері продукування та комерціалізації інновацій, що відповідає концепції «потрійної спіралі», запропонованій Генрі Іцковичем [3, с. 55].

Автори пропонують модель успішного інноваційного розвитку – потрійну спіраль, де основними учасниками інноваційного процесу є держава, університети і приватний бізнес. Учасники інноваційного процесу активно взаємодіють між собою шляхом обміну фінансовими, матеріальними, інтелектуальними ресурсами,

створюючи різні організаційні форми, відповідальні за інновації. Зародження моделі потрійної спіралі відбувається тоді, коли держава, університети і бізнес прикладають спільні зусилля задля стимулювання ефективності один одного. Як правило, ініціатором виступає держава або регіональні органи влади, які організують проведення спільних дискусій із вченими та підприємцями щодо економічного розвитку регіону. Під час таких дискусій виникають домовленості про взаємодію, створюються спеціальні спільні структури, відповідальні за науково-технічний розвиток регіону. Коли нові знання стають основою для створення нових підприємств, у моделі потрійної спіралі починає домінувати спіраль університетів, а держава і бізнес відіграють допоміжну роль у розвитку наукових досліджень. На цьому етапі створюються дослідницькі центри, прискорюються наукові дослідження, університети отримують додаткові ресурси від держави і бізнесу для проведення наукових досліджень. Наступний етап розвитку потрійної спіралі пов'язаний із трансформацією учасників, коли вони беруть на себе додаткові функції із вирішення задач в галузі інновацій. Так, університети за підтримки держави і бізнесу стають одночасно джерелами венчурного капіталу і організаторами інкубаторів. Університет може частково виконувати роль підприємств, допомагаючи створювати фірми і організовуючи трансфер технологій. У свою

чергу, підприємства можуть створювати структури, які забезпечують навчальний процес і здійснюють наукові дослідження за принципом університетів. Важливим елементом потрійної спіралі є перехід людей із однієї спіралі в іншу – із держуправління в бізнес, із бізнесу в університети, із університету в держуправління. Таке переміщення кадрів стимулює генерацію нових ідей, створення спільних проектів, забезпечує взаєморозуміння між складовими потрійної спіралі [8, с. 26].

Розуміння динаміки взаємовідносин між університетами, державою і бізнесом, а також ролі університетів у створенні і просуванні нових знань і технологій, є важливою складовою забезпечення економічного розвитку та науково-технічного прогресу.

У сучасному світі економічний розвиток багато в чому визначається здатністю промислового виробництва впроваджувати нововведення і модернізуватися. Вагому роль у формуванні інноваційного потенціалу країни відіграють університети. Проте в Україні потенціал ВНЗ використовується дуже мало. Зокрема, у 2011 р. вони продемонстрували досить низьку патентну активність (табл. 1).

З метою стимулювання інноваційної діяльності з кінця 1990-х в Україні почали створюватися технопарки. Станом на 2011 р. в Україні існувало 16 таких комплексів, створених за участі інститутів НАН України, українських університетів і промислових підприємств (табл. 2).

Таблиця 1

Винахідницька активність ВНЗ України у 2011 р. [6]

№ з/п	Назва ВНЗ	Кількість	
		поданих заявок	одержаних патентів
1	Національний університет харчових технологій	291	231
2	Вінницький національний технічний університет	270	201
3	Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля	257	306
4	Національний технічний університет «КПІ»	245	226
5	Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»	140	140
6	Одеська національна академія харчових технологій	131	110
7	Ужгородський національний університет	129	94
8	Київський національний університет технологій та дизайну	122	135
9	Кіровоградський національний технічний університет	114	123
10	Національний університет «Львівська політехніка»	91	93
11	Київський національний торговельно-економічний університет	19	51

Таблиця 2

Українські технопарки 2000 – 2011 рр. [10]

№ з/п	Технопарк	Дата реєстрації
1	2	3
1	«Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка» (м. Київ)	червень 2001
2	«Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона» (м. Київ)	липень 2000
3	«Інститут монокристалів» (м. Харків)	липень 2000
4	«Вуглемаш» (м. Донецьк)	листопад 2001
5	«Інститут технічної теплофізики» (м. Київ)	вересень 2002

1	2	3
6	«Київська політехніка» (м. Київ)	червень 2003
7	«Інтелектуальні інформаційні технології» (м. Київ)	грудень 2003
8	«Укрінфотех» (м. Київ)	листопад 2002
9	«Агротехнопарк» (м. Київ)	жовтень 2007
10	«Еко-Україна» (м. Донецьк)	–
11	«Наукові і навчальні прилади» (м. Суми)	–
12	«Текстиль» (м. Херсон)	грудень 2007
13	«Ресурси Донбасу» (м. Донецьк)	–
14	«Український мікробіологічний центр синтезу та новітніх технологій» (УМБЦЕНТ) (м. Одеса)	–
15	«Яворів» (Львівська область)	серпень 2007
16	«Машинобудівні технології» (м. Дніпропетровськ)	листопад 2008

Проте оцінки ефективності технопарків є неоднозначними. Ці структури виявилися дуже залежними від державних пільг і дотацій: після того, як у 2005 р. було повністю скасовано непряму державну підтримку технологічних парків у вигляді податкових пільг для виконавців проектів, показники їхньої діяльності різко пішли на спад (табл. 3). У 2010 р. було знову вирішено відновити державну підтримку діяльності технопарків (табл. 4).

Загалом, попри прийняття ряду нормативно-правових актів, система трансферу технологій в Україні залишається неналагодженою. Це пов'язано з тим, що університетам бракує мотивації та цілісного усвідомлення

важливості їхньої соціальної участі, а політика держави у цій сфері є непослідовною, і досить часто – суто декларативною. Однією з перешкод розвитку трансферу технологій в Україні є низький попит на науково-технічні розробки як з боку приватного сектора, так і з боку держави. За даними Державного комітету статистики України, у 2011 р. інновації впроваджували 11,5% підприємств, а питома вага інноваційної продукції у ВВП склала 3,8%. При цьому обсяги державного замовлення на новітні технології щорічно становлять близько 1% бюджетного фінансування наукової сфери. Це зумовлено тим, що університетам часто бракує стимулів, а також практичного

Таблиця 3

Техніко-економічні показники технопарків України у 2000 – 2011 рр. [9]

Показник	2000 – 2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2008	2010	2011
Прийнято проектів Технопарку	60	29	11	8	0	0	2	6	3	0	0
Реалізація продукції за проектами ТП, млн грн, усього	177	618	1284	1787	2273	2280	2200	2100	1900	455	1,996
у т. ч. в рамках спецрежиму	177	618	1284	1787	1600	1100	870	852	319	214,8	1,996
у т.ч. експорт	74	83	143	294	367	350	311	99	46	248,3	0
Обсяги імпорту, млн грн	71	160	287	373	115	129	88	278	50		
Нараховано податків і мит, млн. грн, усього	32	97	219	289	183	265	231	69	28	101,7	1,50
у т. ч. перераховано до бюджету	7	37	91	116	149	230	209	66	19	77,7	1,50
– податкові пільги	25	60	128	173	34	35	22	3	9	24	0
Бюджетний баланс, млн грн	-18,5	-23	-37	-57	115	195	187	63	10	53,7	1,50
Створено нових робочих місць, од.	314	610	623	828	399	166	201	222	190	25	0
Обсяги інвестицій, млн грн	0,5	0	320	129	11	8	6	1	20	0,4	0
Обсяги кредитів, млн грн	104	287	367	360	196	405	286	1145	212	-9,6	0
Бюджетне фінансування, млн грн	0	0	0	0	0	0	24	27	0	0	0
Заборгованість перед бюджетом, млн грн	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

досвіду ведення інноваційної діяльності. Як зазначає Ю. М. Кузнецов, сьогодні українські ВНЗ як неприбуткові організації через неузгодженість податкового законодавства та форм бухгалтерського обліку не можуть продавати результати своїх розробок у вигляді ліцензій за договірною ціною, а тільки за собівартістю. Окрім цього, різкий спад промислового виробництва України в останні роки обмежив можливості вчених і винахідників укладати, як це було раніше, господарські договори з підприємствами для розв'язання завдань згідно з тактичними і стратегічними перспективними планами розвитку підприємства [8, с. 29].

ональним університетом ім. Вадима Гетьмана, Донецьким національним технічним університетом, Національним університетом «Львівська політехніка» (табл. 5).

Зазвичай співпраця між роботодавцями і ВНЗ налагоджується з ініціативи обох сторін: у 59% випадків ініціаторами виступають як самі підприємства, так і ВНЗ (рис. 1).

Співпраця роботодавців із ВНЗ переважно полягає у тому, що підприємства надають студентам можливості для проходження у них практики: місця для проходження стажування студентам партнерських університетів пропонують 81% підприємств, що співпрацюють із тими

Таблиця 4

Державна підтримка проектів технопарків [9]

Вид підтримки	Старий Закон № 991 – XIV від 16.07.99 р.	Закон України № 3333 – XIV від 12.01.06 р.	Податковий кодекс	Пропозиції технопарків
Цільові субсидії				
Звільнення від сплати:				
– податку на прибуток	діяла	діяла	скасовано	запровадити
– ПДВ	діяла	скасовано	скасовано	запровадити
– мита	діяла	діяла	діє	запровадити
– ПДВ при імпорті товарів	діяла	скасовано	скасовано	запровадити
Сплата ПДВ податковим векселем при імпорті нового обладнання, устаткування та комплектуючих – 720 днів, матеріалів – 180 днів		дія призупинилась в 2008, 2009 рр.	скасовано	
Фінансова підтримка проектів технопарків:				
– повне або часткове безвідсоткове кредитування		не виконувалась	скасовано	запровадити
– повна або часткова компенсація процентів за кредитами		не виконувалась	скасовано	запровадити
Прискорена амортизація основних фондів	діяла	діяла	скасовано	запровадити

Як наслідок, у Україні склалася парадоксальна ситуація, коли, попри наявність великої кількості кваліфікованих наукових кадрів, здатних формувати фундаментальну і технологічну базу інноваційних процесів, промислове виробництво лишається технологічно відсталим та неефективним.

Окремої уваги заслуговує співпраця між ВНЗ і підприємствами-роботодавцями. За результатами опитування, ініційованого компанією «Систем Кепітал Менеджмент» (СКМ) у рамках програми «Сучасна освіта» [13], із ВНЗ співпрацює 38% підприємств-роботодавців (із 234-х ВНЗ, що оцінювалися в рамках опитування, роботодавці співпрацюють із 162). Такий результат не можна оцінювати як добрий, особливо враховуючи зусилля, які спрямовуються Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України на покращення працевлаштування випускників ВНЗ (наприклад, створення підрозділів з працевлаштування в університетах).

Найбільша кількість підприємств співпрацює з НТУУ «Київський політехнічний інститут», Київським національним університетом ім. Тараса Шевченка, Київським наці-

чи іншими ВНЗ (рис. 2). Окрім цього, 44% підприємств, які співпрацюють із певними ВНЗ, беруть їхніх випускників на роботу, 28% підприємств практикують індивідуальний підбір молодих фахівців за заявкою і укладення договорів про контрактно-цільову підготовку фахівців для підприємства. Лише 12% підприємств, що співпрацюють із ВНЗ, проводять презентації свого підприємства у партнерських навчальних закладах, і лише 7% беруть участь у навчальному процесі (викладають спеціальні курси, факультативні програми тощо).

ВИСНОВКИ

Аналіз ситуації, яка сьогодні спостерігається між університетами та бізнесом в інноваційній сфері, демонструє такий принцип: «ми виробляємо те, що завтра може не знадобитись». Тому процес комерціалізації має починатися в результаті зустрічі науковця або інженера – носія передової ідеї – і підприємця, здатного окреслити своє бачення шляхів удосконалення діючого виробництва, технології або розширення асортиментного ряду на підприємці, і врахувавши зауваження з боку

представника наукової сфери, оцінити і підтримати у фінансовому плані вже більш-менш актуальну пропозицію. Підприємець має бути замовником, оскільки він знає ринок і може оперативним чином вносити корективи, координувати та коригувати хід виконання НДДКР, тобто виступати в ролі бізнес-консультанта.

Таким чином, доцільно розвивати напрямок підприємницько-університетського співробітництва (оскільки на сьогодні 60% підприємств – приватні). У результаті це дасть змогу уникнути інертності підприємств щодо використання та замовлення НДДКР, а наука зможе продукувати «безвідходні» результати науково-дослідної діяльності. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Антонюк Л. Л.** Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
- 2. Білорус О. Г.** Глобальний конкурентний простір / О. Г. Білорус, Ю. М. Пахомов, І. Ю. Гузенко [та ін.] / Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана; Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України; Міжнародна асоціація «Україна – Римський клуб»; Міжнародний ін-т глобалістики. – К.: КНЕУ, 2007. – 680 с.
- 3. Галан Н. І.** Японські університети у «потрійній спіралі»: приклад Тохоку / Н. І. Галан // Наука та інновації. – Т. 6. – № 3. – 2010. – С. 55 – 65.

Таблиця 5

ВНЗ України, з якими співпрацює найбільша кількість підприємств-роботодавців [13]

Назва ВНЗ	Місто	Роботодавці		Експерти	
		Кількість підприємств	%	Кількість підприємств	%
Національний технічний університет України «Київський політехнічний університет»	Київ	30	3,1	24	7,0
Київський національний університет ім. Тараса Шевченка	Київ	14	1,5	27	7,8
Київський національний університет будівництва і архітектури	Київ	16	1,7	23	6,7
Державний ВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»	Київ	9	0,9	23	6,7
Державний ВНЗ «Донецький національний технічний університет»	Донецьк	14	1,5	16	4,7
Національний університет «Львівська політехніка»	Львів	15	1,6	15	4,4
Національний гірничий університет	Дніпропетровськ	8	0,8	16	4,7
Національний університет «Києво-Могилянська академія»	Київ	2	0,2	21	6,1
Одеський національний політехнічний університет	Одеса	19	2,0	4	1,2
Державний ВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»	Дніпропетровськ	15	1,6	7	2,0

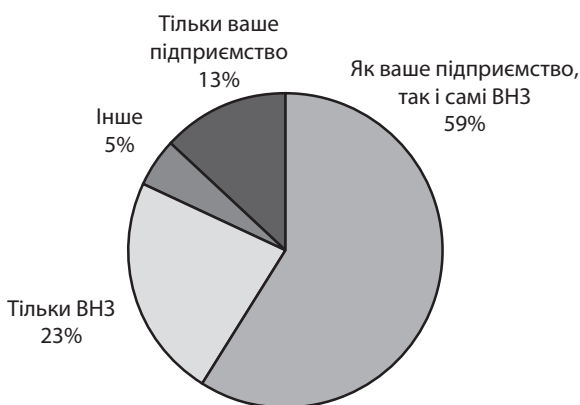


Рис. 1. Хто започатковує співпрацю між роботодавцями і ВНЗ [13]

- 4. Геєць В. М.** Україна у вимірі економіки знань / В. М. Геєць, В. П. Александрова, Ю. М. Бажал [та ін.] / Інститут економіки та прогнозування НАН України. – К.: Основа, 2006. – 588 с.
- 5. Дежина І. Г.** Государство, наука и бизнес в инновационной системе России / И. Г. Дежина, В. В. Киселева // Научные труды / Ин-т экономики переходного периода, № 115Р. – М.: ИЭПП, 2008. – 227 с.
- 6.** Звітна кампанія розпочалась [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mon.gov.ua/index.php/ua/7949-zvitna-kompaniya-rozpochalas>
- 7. Иванова Н. И.** Национальные инновационные системы / Н. И. Иванова. – М.: Наука, 2002. – 244 с.
- 8. Курбатов С.** Університетська місія: історична ретроспектива та сучасний стан / С. Курбатов, А. Кашин. – Київ, 2011. – 44 с.

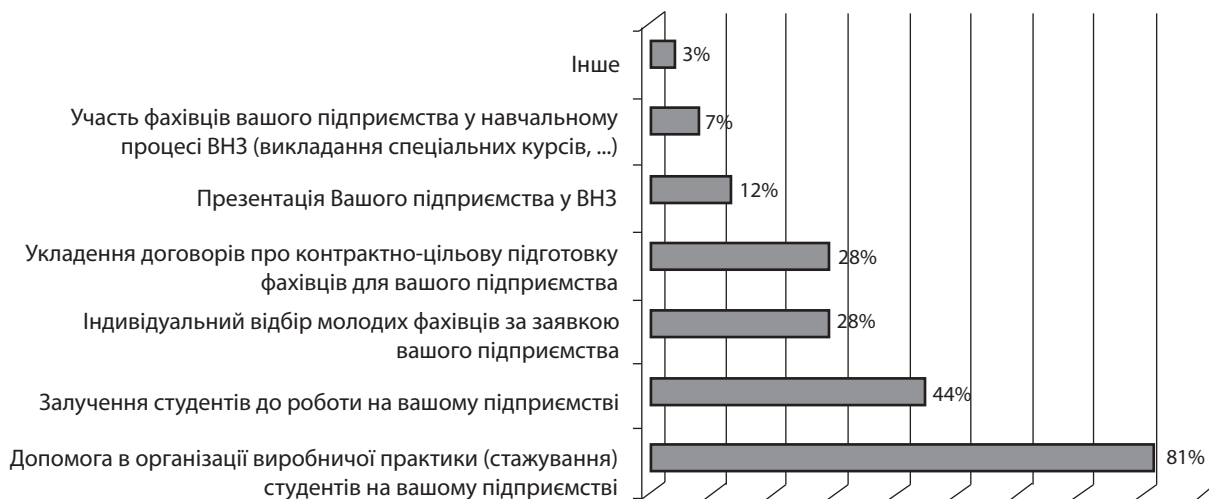


Рис. 2. Різновиди співпраці роботодавців і ВНЗ [13]

9. Мазур О. А. Вплив державної політики підтримки інновацій на ефективність діяльності технопарків України / О. А. Мазур, С. В. Пустовойт : матеріали V Міжнар. бізнес-форуму [«Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні»], (Київ, 22 берез. 2012 р.)

10. Мазур О. А. Держава та інновації / О. А. Мазур, С. В. Пустовойт: матеріали IV Міжнар. бізнес-форуму [«Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні»], (Київ, 24 берез. 2011 р.)

11. Макаренко І. П. Національна інноваційна система України: проблеми і принципи побудови // І. П. Макаренко,

П. М. Копка, О. Г. Рогожин, В. П. Кузьменко / За наук. ред. І. П. Макаренка. – К. : Інст. пробл. нац. безпеки, Інст. еволюційної економ., 2007. – 560 с.

12. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер. – М. : Финстатинформ, 2000. – 418 с.

13. Рейтинг ВУЗов України «Компас» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.yourcompass.org/>

14. Соколенко С. И. Производительные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Украинский контекст / С. И. Соколенко. – К. : Логос, 2002. – 645 с.

ОРГАНІЗАЦІЯ ВЗАЄМОДІЇ УЧАСНИКІВ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІКИ

ФЕДУЛОВА Л. І., ЯНЕНКОВА І. Г.

УДК 330.341.1:330.1

Федулова Л. І., Яненкова І. Г. Організація взаємодії учасників процесу управління інноваційним розвитком економіки

У статті розглянуто питання щодо ролі організаційного ресурсу в управлінні інноваційною діяльністю та запропоновано модель взаємодії зазначеного ресурсу в межах національної інноваційної системи; розкрито її характеристику та шляхи практичного запровадження.

Ключові слова: організаційний ресурс, національна інноваційна система, «інноваційний ліфт».

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 3.

Федулова Любов Іванівна – доктор економічних наук, професор, завідувач відділу технологічного прогнозування та інноваційної політики, Інститут економіки та прогнозування НАН України (вул. Панаса Мирного, 26, Київ, 01011, Україна)

E-mail: l.fedulova@ief.org.ua

Яненкова Ірина Георгіївна – старший науковий співробітник, відділ технологічного прогнозування та інноваційної політики, Інститут економіки та прогнозування НАН України (вул. Панаса Мирного, 26, Київ, 01011, Україна)

УДК 330.341.1:330.1

UDC 330.341.1:330.1

Федулова Л. И., Яненкова И. Г. Организация взаимодействия участников процесса управления инновационным развитием экономики

Fedulova L. I., Yanenkova I. G. Organization of Cooperation of Participants of Process of Management Innovative Development of Economy

В статье рассмотрен вопрос о роли организационного ресурса в управлении инновационной деятельностью и предложена модель взаимодействия указанного ресурса в пределах национальной инновационной системы; раскрыты ее характеристика и пути практического внедрения.

In the article a question is considered in relation to the role of organizational resource in a management innovative activity and the model of co-operation of the indicated resource is offered within the limits of the national innovative system; its description and ways of practical introduction is exposed.

Ключевые слова: организационный ресурс, национальная инновационная система, «инновационный лифт».

Key words: organizational resource, national innovative system, «innovative elevator»

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 3.

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 3.

Федулова Любовь Ивановна – доктор экономических наук, профессор, заведующий отделом технологического прогнозирования и инновационной политики, Институт экономики и прогнозирования НАН Украины (ул. Панаса Мирного, 26, Киев, 01011, Украина)

E-mail: l.fedulova@ief.org.ua

Fedulova Lyubov I. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of Department, Department of Technology Foresight and Innovation Policy, Institute for Economics and Forecasting of NAS of Ukraine (vul. Panasa Myrnogo, 26, Kyiv, 01011, Ukraine)

E-mail: l.fedulova@ief.org.ua

Яненкова Ирина Георгиевна – старший научный сотрудник, отдел технологического прогнозирования и инновационной политики, Институт экономики и прогнозирования НАН Украины (ул. Панаса Мирного, 26, Киев, 01011, Украина)

Yanenkova Irina G. – Senior Research Fellow, Department of Technology Foresight and Innovation Policy, Institute for Economics and Forecasting of NAS of Ukraine (vul. Panasa Myrnogo, 26, Kyiv, 01011, Ukraine)

Розбудова інноваційної економіки України вимагає розв'язання задач формування принципово нових джерел економічного зростання, пов'язаних із структурізацією економіки. Як відомо, економічне зростання у значній мірі залежить від інституціональної організації системи національного господарства. Особливо таке твердження актуальне в контексті забезпечення економічного розвитку на інноваційній основі.

У вітчизняних і закордонних дослідженнях і наукових публікаціях щодо розробки питань організаційного ресурсу проблема вивчається по кількох напрямках. Зокрема, категорія організаційного потенціалу стала використовуватися для різних типів і масштабів управління й розв'язання завдань, пов'язаних з підвищенням ефективності використання ресурсів, що привело до необхідності розробки методів його виміру й оцінки (І. Ансофф, П. Друкер, О'Доннел, П. Сенге, Д. С. Сінк та ін.). Використання потенціалу організацій для забезпечення стійкого розвитку економіки запропоновано у дослі-

дженнях Г. Б. Клейнера, Є. Д. Коршунової, А. І. Пригожина, Б. М. Ревуцького, П. О. Фоміна, С. М. Чудновської та інших. а також у роботах провідних українських економістів В. М. Геєця, Ю. М. Бажала, В. П. Семиноженка.

Однак у публікаціях як зарубіжних, так і українських науковців роль організаційного ресурсу в розбудові інноваційної економіки лише позначена, а сутність, природа, механізми формування та реалізації не досліджено. Натомість, у більшості з них головна увага акцентується на фінансовому ресурсі як панацеї для запуску інноваційного механізму розвитку економіки. Проте, як свідчить досвід провідних країн світу, першочерговою умовою реалізації науково-технологічної та інноваційної політики є розробка чіткого організаційного механізму та заходів щодо забезпечення синергетичних зусиль організаційного ресурсу усіх учасників відповідного процесу.

Досягнення результативності застосування організаційного ресурсу інноваційного розвитку національ-

ної економіки стає можливим завдяки злагодженій взаємодії елементів інноваційної системи усередині та між її основними блоками – освітою, сектором досліджень і розробок, інноваціями в бізнесі, а також підсистемою їх забезпечення та інструментами державної і регіональної інноваційної політики [1 – 3]. Структура такої взаємодії запропонована на рис. 1. Далі прокоментуємо деякі її характеристики.

Загальне управління інноваційним розвитком економіки здійснює Президент України через реалізацію відповідних президентських ініціатив і схвалених законодавчих документів. Безпосередню реалізацією відповідних

ініціатив та законодавчих рішень й координацію взаємодії між основними блоками національної інноваційної системи повинна здійснювати Урядова комісія з питань технологічного розвитку (далі – Урядова комісія). До сфери її компетенції входить: визначення ключових технологічних пріоритетів розвитку, а також відбір і реалізація проривних інноваційних проектів з технологічною доміантою у рамках цих пріоритетів, загальний контроль за реалізацією відповідних законодавчих документів.

Безпосередня реалізація стратегічних завдань інноваційного розвитку повинна здійснюватися державними органами виконавчої влади в рамках їхньої компетенції.

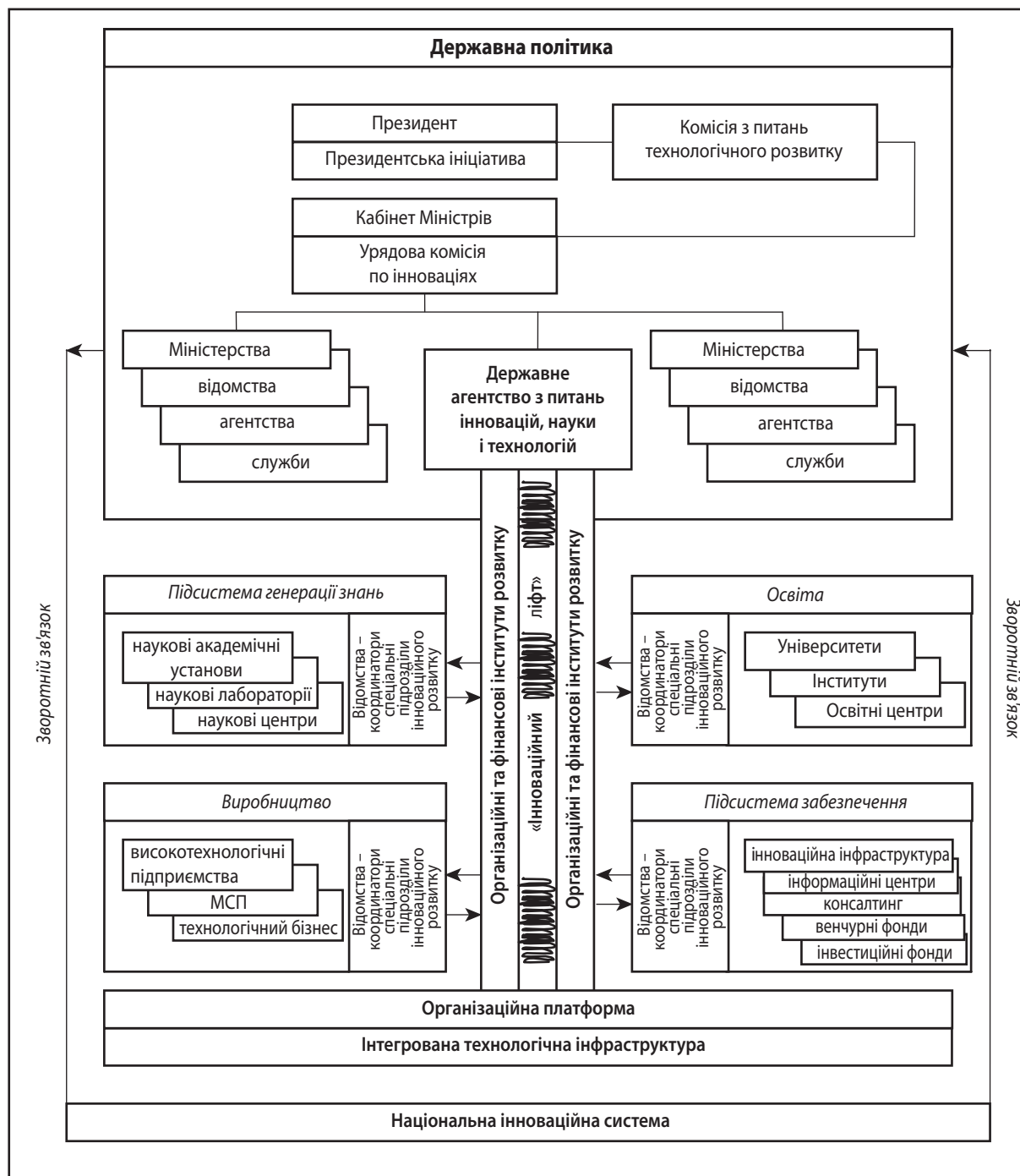


Рис. 1. Модель взаємодії організаційного ресурсу в межах національної інноваційної системи (НІС)

Джерело: розроблено авторами.

Основними відомствами-координаторами будуть Міністерство економічного розвитку та торгівлі України, Міністерство освіти й науки молоді та спорту України та Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України. Усі інші державні органи виконавчої влади мають у рамках своєї компетенції відповідати за інноваційний розвиток відповідних секторів економіки й соціальної сфери, державного управління. Основними суб'єктами такої діяльності можуть бути спеціальні підрозділи організаційної структури управління.

В обов'язковому порядку такі підрозділи в статусі департаментів повинні функціонувати в усіх міністерствах, державних відомствах, агентствах, службах. Діяльність їх повинна спрямовуватися на максимальне залучення потенціалу академічної та галузевої науки, НДДКР-підрозділів підприємств, експертного співтовариства для вироблення й реалізації державної політики у відповідній сфері, забезпечення її інноваційного характеру. Окрім того, у кожному з блоків національної інноваційної системи повинен буде вибудований координаційний механізм, що дозволяє максимально ефективно використовувати наявні й створювані інструменти та інститути підтримки інновацій.

Головним інструментом забезпечення координації може стати ефективне функціонування «інноваційного ліфта» – мережі створених державою інститутів розвитку, що підтримують інноваційні проекти на всіх стадіях економічного розвитку. У рамках такого «інноваційного ліфта» створюється механізм обміну інформацією про перспективні інноваційні проекти, налагоджена «передача» таких проектів від одного інституту розвитку до іншого. «Інноваційний ліфт» також повинен стати ефективним інструментом «стикування» сфери досліджень і розробок з бізнесом, формування нових підприємств на основі результатів прикладних досліджень. Обов'язковою умовою для забезпечення результативності роботи зазначеного «ліфта» є створення публічної бази даних, що включає коротку інформацію (що не вміщує комерційної таємниці або технологічних «ноу-хау») про усі інноваційні проекти, що підтримуються інститутами розвитку.

У рамках координаційного механізму повинні взаємодіяти Фонд сприяння розвитку малих підприємств у науково-технологічній сфері, венчурні фонди, біржові інститути – зокрема, спеціальна торговельна площа, що створюється для високотехнологічних компаній.

З метою більш ефективної роботи діяльність «інноваційного ліфта» повинна опиратися на створену інноваційну інфраструктуру – технопарки, бізнес-інкубатори, центри трансферу технологій, центри колективного користування, у тому числі інфраструктуру, створювану регіонами в рамках програм підтримки малого бізнесу.

Вироблення й реалізація державної політики в сфері підтримки інноваційного розвитку бізнесу має координуватися Міністерством економічного розвитку та торгівлі України. Координація буде здійснюватися в рамках розробки та прийняття державної програми «Економічний розвиток та інновації» через такі інститути й механізми, реалізованими в тому числі й інши-

ми міністерствами та відомствами, як державні цільові програми, спрямовані на технологічний розвиток окремих галузей, програми інноваційного розвитку найбільших компаній з державною участю. Також у рамках державної програми буде забезпечуватися координація інститутів розвитку, метою діяльності яких є підтримка інноваційних проектів бізнесу. У межах цієї діяльності також повинні розроблятися й упроваджуватися додаткові заходи щодо стимулювання реалізації приватним бізнесом інноваційних проектів створення в Україні корпоративних центрів досліджень і розробок великими транснаціональними компаніями.

При цьому в зазначеному процесі управління збережеться відносна самостійність академічного сектора – у рамках встановленого обсягу фінансування НАНУ самостійно буде розподіляти виділені кошти по академічних інститутах. У той же час повинна бути посилена відповідальність академічних інститутів за якість досліджень, їхню відповідність державним пріоритетам. Відносно досліджень, проведених академічними інститутами, буде забезпечуватися незалежна оцінка із залученням закордонних експертів, учених вузівської науки. Також НАНУ разом з МОН молоді та спорту України повинна забезпечити постійний моніторинг продуктивності наукових колективів, установити і в постійному режимі відслідковувати індикатори результативності досліджень.

Окремим аспектом ефективного застосування організаційного ресурсу в забезпеченні розвитку національної інноваційної системи є координація державної й регіональної інноваційної політики, підвищення ефективності діючих і формування нових інструментів підтримки інноваційного розвитку на рівні регіонів. Збалансований розвиток державної й регіональної складових інноваційної системи буде реалізовуватися через підвищення ефективності використання діючих інститутів – особливих (спеціальних) економічних зон, технопарків, а також через розширення підтримки інноваційних та технологічних кластерів у рамках співфінансування з державного бюджету регіональних програм підтримки малого бізнесу, а також через розробку додаткових заходів державної підтримки регіонів, що активно інвестують у створення регіональної інноваційної системи. У цих регіонах повинен бути забезпечений більш тісний взаємозв'язок інструментів стимулювання інновацій, що використовуються як центром, так і самим регіоном, а також заходів щодо розвитку технологічної інфраструктури.

Стратегічним завданням задіяння організаційного ресурсу усіх рівнів є створення можливостей та умов повноцінної інтеграції НІС у міжнародне інноваційне середовище, використовуючи всі наявні механізми. У першу чергу, це участь у міжнародних наукових програмах, залучення учених зі світовим ім'ям для викладання й проведення досліджень у національних дослідницьких університетах, фінансування реалізації спільних інноваційних проектів, купівля й локалізація в Україні високотехнологічного бізнесу через відповідні інститути розвитку та через розміщення в Україні дослідницьких центрів провідних закордонних компаній.

Забезпечення ефективної реалізації поставлених завдань актуалізації процесу переходу країни на інноваційний шлях розвитку вимагає формування й розвитку механізмів багатосторонньої взаємодії між органами державної влади, бізнесом, науковими й освітніми організаціями, організаціями громадянського суспільства. У цьому напрямі державними органами виконавчої влади на постійній основі повинні проводитися суспільно-державні консультації з питань розробки й реалізації державної науково-технологічної й інноваційної політики, оцінки ефективності реалізації бюджетних програм, розвитку механізмів державно-приватного партнерства в інноваційній сфері. При цьому особлива роль повинна належати взаємодії держави з об'єднаннями підприємців та інститутами громадянського суспільства, що забезпечує формування умов для ефективного державно-приватного та суспільно-державного партнерства.

Зокрема, найбільш значущими механізмами координації між державою й організаціями громадянського суспільства може стати створення постійно діючих консультативних рад за участю представників україн-

ських об'єднань підприємців, галузевих бізнес-асоціацій та професійних об'єднань, представників наукового й освітнього співтовариства, благодійних і експертних організацій. Такі ради повинні створюватися при Урядовій комісії з технологічного розвитку, а також при основних державних органах виконавчої влади (відомствах-координаторах): Мінекономрозвитку та торгівлі України, Міносвіти та науки, молоді і спорту України. За участю цих консультативних рад має здійснюватися розробка й експертиза державних програм у сфері наукової, технологічної й інноваційної діяльності, підпрограм і державних цільових програм, що входять до їхнього складу, а також оцінка ефективності їхньої реалізації.

Результатом формування механізмів координації залучення та реалізації організаційного ресурсу в напрямі підтримки інноваційного розвитку економіки України буде максимально ефективне відтворення та використання потенціалу держави, бізнесу й організації громадянського суспільства в цій сфері. Прогнозними оцінками зазначеної взаємодії на період до 2020 р. будуть такі індикатори (табл. 1).

Таблиця 1

Індикатори оцінки взаємодії організаційного ресурсу складових НІС

№ п/п	Назва індикатора	2010 р.	2015 р.	2020 р.
1	2	3	4	5
1	Частка населення, що бере участь у неперервній освіті в % від числа опитаних у віці 25 – 60 років, % (експертна оцінка)	18,5	30,5	55
2	Чисельність персоналу, зайнятого дослідженнями й розробками, розраховуючи на 100 000 зайнятих в економіці, осіб	318	385	450
3	Внутрішні витрати на дослідження й розробки за джерелах фінансування, %			
	кошти держави	36,4	32,2	30,5
	кошти підприємницького сектора	57,3	60,0	60,0
	кошти вищих навчальних закладів	6,3	7,8	8,5
	кошти приватного сектора	0,0	0,0	0,5
4	кошти іноземних джерел	0,0	0,0	0,5
	Питома вага секторів у загальній кількості організацій, що виконують наукові та науково-технічні роботи, %			
	державний сектор	39,4	40,2	41,0
	підприємницький сектор	46,8	39,5	40,2
5	сектор вищої освіти	13,7	18,5	19,0
	сектор приватних підприємств	0,1	0,5	0,7
6	Число створених передових виробничих технологій	376	420	675
7	Середній вік дослідників, років	43,4	42,5	40,0
8	Частка дослідників у віці 30 – 39 років, % від загального числа дослідників, %	9,5	12,4	15,5
9	Коефіцієнт винахідницької активності (число вітчизняних патентних заявок на винаходи, поданих в Україні, розраховуючи на 10 000 населення)	0,35	0,85	1,25
10	Рівень зайнятості у високотехнологічному виробничому секторі (у % від загальної зайнятості)	4,5	6,5	10,5
11	Питома вага відвантажених інноваційних товарів, робіт, послуг, %	3,8	12,4	32,5
12	Питома вага організацій, що здійснювали технологічні інновації, у загальному числі організацій, %	11,5	18,8	25,0
13	Питома вага інноваційних товарів, робіт, послуг у загальному обсязі експорту товарів, робіт, послуг, %	7,0	12,5	24,5

1	2	3	4	5
13	Місце України в рейтингу країн світу за індексом мережевої готовності	90	75	58
14	Частка високотехнологічних товарів і послуг у загальному обсязі експорту виробничого сектора, %	4	7	12
15	Число користувачів широкополосного доступу в Інтернет на 100 осіб	5	24	42
16	Організації, що мають веб-сайт, у % від загального числа організацій	29	75	80
17	Домашні господарства, що мають доступ до Інтернету з персонального комп'ютера, у % від загального числа домогосподарств	26	75	90

Джерело: розроблено авторами на основі даних офіційної статистики та власних розрахунків.

Отже, у складних і мінливих умовах формування інноваційної економіки України вимагає координації на місцевому, регіональному, національному й міжнародному рівнях широкого кола представників організаційного ресурсу, як окремих людей, так і державних установ – Міністерств і відомств: науки й освіти, торгівлі, зв'язку, навколишнього середовища, охорони здоров'я, іноземних справ, зайнятості. Однак, слід зазначити, що в умовах української дійсності, коли дії організаційного ресурсу багато в чому залежать від політичних факторів (особливо протидії політичних партій), досягнення координації й послідовності дій – вкрай складне завдання. На жаль, і на сьогодні інноваційна політика в Україні залишається розділеною в різних відомствах, що є значною перешкодою до співробітництва.

Окрім того, взаємоузгодженими повинні бути усі напрями державної політики: економічної, науково-технологічної, інноваційної, промислової та ін. Послідовність дій вимагає не тільки координації дій одного політичного напрямку, але також оцінки можливої взаємодії з діями інших політичних напрямків. Наприклад, підтримка молодих динамічних фірм вимагає тісної координації між політикою, спрямованою на розвиток підприємництва, і інноваційною політикою. Так само більш тісною повинна бути інтеграція інноваційної політики й політики охорони навколишнього середовища, що дозволить забезпечити виведення національної економіки на більш стійкий шлях розвитку.

ВИСНОВКИ

Таким чином, запропоновані в статті положення сприятимуть удосконаленню організаційного механізму вироблення інноваційної політики в напрямі активізації організаційного ресурсу шляхом реалізації сукупних політичних рішень та дій, що забезпечують скоординовану взаємодію державних, науково-дослідних, виробничих, фінансових та інших суб'єктів господарювання, що сприятиме вирішенню системних проблем і формуванню пакету заходів забезпечення державними структурами спільно з підприємницьким сектором, наукою, громадськими організаціями важливих інноваційних проектів виробництва високотехнологічної продукції. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Яненкова І. Г. Економічна природа категорії «Організаційний ресурс» та її роль в системі інноватики / І. Г. Яненкова // Економіст. – 2008. – № 9. – С. 54 – 56.

2. Яненкова І. Г. Активізація організаційного ресурсу держави і бізнесу в напрямі реалізації принципу технологічного імперативу соціально-економічного розвитку / Л. І. Федулова, Ю. М. Бажал, В. Л. Осецький [та ін.] ; Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України : [моногр.] / за ред. д-ра екон. наук Л. І. Федулової. – К. : Ін-т екон. прогнозів НАН України, 2011. – С. 552 – 598.

3. Яненкова І. Г. Організаційно-управлінські ресурси інноваційного розвитку економіки: методологія та практика : [моногр.] / І. Г. Яненкова / НАН України ; Ін-т екон. та прогнозів. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ імені Петра Могили, 2012. – 380 с.

ЭЛЕМЕНТЫ МЕХАНИЗМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ В КАНАЛАХ СБЫТА

ШТАЛЬ Т. В., ДОБРОСКОК Ю. Б.

УДК 658.8.012

Шталь Т. В., Доброскок Ю. Б. Элементы механизма взаимодействия субъектов в каналах сбыта

В статье рассмотрены теоретические и методические аспекты использования маркетинга взаимодействия при управлении системой сбыта предприятия. Основное внимание уделено выделению элементов механизма взаимодействия субъектов (предпринимательских структур) в каналах сбыта, построению модели межличностного взаимодействия субъектов системы сбыта путем детализации уровней сотрудничества бизнес-субъектов. Дана характеристика организационных стратегий, выделенных с учетом характера и динамики взаимодействия в каналах сбыта.

Ключевые слова: маркетинг взаимодействия, механизм взаимодействия, каналы сбыта, система сбыта, стратегии межличностного взаимодействия, конкурентоспособность предприятия.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Формул.:** 2. **Библ.:** 11.

Шталь Татьяна Валериевна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры международной экономики, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: tatyana_shtal@yahoo.com

Доброскок Юлия Борисовна – ассистент, кафедра международной экономики, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: yuliya_dobroskok@mail.ru

УДК 658.8.012

Шталь Т. В., Доброскок Ю. Б. Элементы механизма взаимодействия субъектов в каналах сбыта

У статті розглянуто теоретичні й методичні аспекти використання маркетингу взаємодії при управлінні системою збуту підприємства. Основну увагу приділено виділенню елементів механізму взаємодії суб'єктів (підприємницьких структур) у каналах збуту, побудові моделі міжособистісної взаємодії суб'єктів системи збуту шляхом деталізації рівнів співробітництва бізнес-суб'єктів. Дано характеристику організаційних стратегій, виділених з урахуванням характеру й динаміки взаємодії в каналах збуту.

Ключові слова: маркетинг взаємодії, механізм взаємодії, канали збуту, система збуту, стратегії міжособистісної взаємодії, конкурентоспроможність підприємства.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 11.

Шталь Тетяна Валеріївна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри міжнародної економіки, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: tatyana_shtal@yahoo.com

Доброскок Юлія Борисівна – асистент, кафедра міжнародної економіки, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: yuliya_dobroskok@mail.ru

UDC 658.8.012

Shtal T. V., Dobroskok Y. B. Elements of the Mechanism of the Interaction Subject in Channel of the Marketing

In article are considered theoretical and methodical aspects of the use of marketing the interaction when marketing system management of the enterprise. The main attention is spared separation mechanism element of the interaction subject (the business structures) in channel of the marketing, building to models of the interpersonal interaction subject systems of the marketing by separations level cooperation business-subject. Given feature organizing strategy, chosen with provision for nature and dynamic of the interaction in channel of the marketing.

Key words: marketing the interaction, mechanism of the interaction, channels of the marketing, system of the marketing, strategies of the interpersonal interaction, competitiveness of the enterprise.

Pic.: 2. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 11.

Shtal Tatyana V. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of International Economy, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: tatyana_shtal@yahoo.com

Dobroskok Yuliya B. – Assistant, Department of International Economy, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: yuliya_dobroskok@mail.ru

В современных рыночных условиях партнерские отношения между предприятиями играют очень важную роль для формирования конечной продукции. Скоординированная деятельность, с одной стороны, позволяет хозяйствующим субъектам проникать на новые рынки, получать прямой или косвенный доступ к финансовым, трудовым, материальным ресурсам, знаниям и опыту, капиталу партнера, с другой стороны, позволяет каждому партнеру синергично увеличивать свои маркетинговые возможности и рыночный потенциал.

В рамках традиционной концепции маркетинга, в которой потребитель является пассивным субъектом, основная роль маркетинга заключается в нахождении потребителя и предложении ему необходимого товара или

услуги. При этом каждое предприятие преследует индивидуальные цели и сконцентрировано только на собственных решениях, действиях и интересах, что, в свою очередь, не может позитивно сказаться на установлении доверительных отношений между рыночными субъектами, поскольку ключевую роль при выборе участника разовой трансакции играет исключительно выгодная продажная цена. Актуальность использования маркетинга взаимодействия при управлении системой сбыта подтверждается быстрорастущей дифференциацией товарного предложения, в свою очередь, вызванной процессами кастомизации потребителей. Поэтому компаниям приходится строить стратегию взаимодействия с партнерами, основанную на индивидуальных и личностных отношениях.

Теория управления маркетинговыми каналами недостаточно отражает роли *маркетинга взаимодействия*, стратегического маркетинга, формирующие идеологические основы отношений рыночных субъектов и определяющие стратегические направления их совместной работы по получению синергетического эффекта. Отмеченные проблемы требуют дополнительного комплексного изучения характера, результативности, специфики (в том числе нематериальной составляющей) функционирования сложных каналов сбыта в коммерческой сфере.

В рамках концепции маркетинга партнерских отношений, которая развивает и дополняет принципы традиционного маркетинга, основная роль маркетинга заключается в *координации* совместной деятельности нескольких предприятий на принципах эффективного взаимодействия. Подобное переосмысление роли маркетинга вызвано усложнением процессов производства и обмена результатами труда между субъектами, ограниченностью собственных материальных и финансовых ресурсов, нехваткой капитала и опыта, высокими входными барьерами, возросшей конкуренцией и относительной стабильностью рыночных тенденций. Предприятия осуществляют поиск новых способов выживания и/или развития на новых или существующих рынках, в результате чего они вкладывают средства в установление и развитие партнерских отношений как ресурса, между ними складываются различные формы взаимодействия. Эти различные формы взаимоотношений для совершения операций, связанные с функционированием маркетинговых каналов в системе управления сбытом и служат основой для формирования механизма взаимодействия предпринимательских субъектов.

Большое внимание уделяется специалистами рассмотрению вопросов перехода от традиционного маркетинга к маркетингу партнерских отношений, обусловленные изменениями условий его существования. Отметим работы таких специалистов, как Ф. Котлер [5], Ж.-Ж. Ламбен [6], Г. Л. Багиев [1,2], А. А. Ефимов, А. Г. Будрин [4], Ю. Н. Соловьева [8], Л. В. Штерн [10].

В то же время малоизученным остается такой аспект маркетинга партнерских отношений, как построение долгосрочных, доверительных отношений между субъектами маркетингового канала и роль маркетинга взаимодействия в этих отношениях.

Таким образом, *целью статьи* выступает анализ подходов к изучению природы взаимодействия субъектов в маркетинговых каналах, характеристика стратегий межличностного взаимодействия с учетом рыночных ориентиров процесса развития предпринимательской структуры.

Г. Л. Багиев, развивая теорию маркетинга взаимодействия, определяет его как «концепцию, ориентированную на долгосрочные взаимоотношения с клиентом и на удовлетворение целей, участвующих в коммуникациях (сделках) сторон» [2, с. 22]. Таким образом, маркетинг взаимодействия повышает роль личных отношений в торговых и информационных процессах, протекающих в системе сбыта.

Маркетинг взаимодействия регулирует отношения в системе сбыта таким образом, чтобы обеспечить максимум удовлетворения всех партнеров за счёт личных индивидуализированных непрерывных контактов. При этом инициатива организации взаимодействия остается за предприятием, производящим товары и формирующим сбытовые или маркетинговые каналы.

Развивая и конкретизируя основные положения маркетинга взаимодействия, активно развиваемого научной школой проф. Багиева Г. Л., можно сформулировать следующие принципы его использования в системе сбыта: ориентация не на получение максимальной выгоды от клиента, а на решение его проблем с гарантией получения определённого результата (продажа результата); индивидуализация обслуживания бизнес-партнёра и потребителя; активность обратной связи, начиная от потребителя, с целью изучения таких показателей, как удовлетворённость, лояльность (приверженность), отношение, уровень доверия, аквизиторский потенциал; постоянное участие в решении проблем бизнес-партнёра, включая инвестирование в мероприятия, повышающие ценность взаимодействия.

Маркетинг взаимодействия в системе сбыта, с одной стороны, определяет философию ведения бизнеса «владельца» сбытового канала а, с другой стороны, является инструментарием принятия стратегических решений в сбыте, направленных на использование ресурсов и ключевых компетенций для наращивания потребительских ценностей.

Взаимодействие можно определить как «участие в общей работе, деятельности, сотрудничестве, совместное осуществление операций, сделок» [7, с. 98].

При этом возникают различного рода контакты, взаимосвязи и отношения, необходимые для реализации целей сотрудничества (*рис. 1*).

Показанные на *рис. 1* главные элементы, формирующие модель взаимодействия, не только вытекают друг из друга по мере развития отношений между субъектами системы сбыта, но и являются источником формирования других важных категорий – восприятия, удовлетворённости, доверия, лояльности, наконец, деловой репутации.

Управление системой сбыта определяется особенностью взаимодействия на разных уровнях и в разных типах каналов сбыта.

Так, механизм управления интегрированными системами сбыта будет зависеть от степени влияния наиболее мощной компании – «владельца» канала на других его участников. Наконец, управление системой сбыта будет зависеть от уровня взаимовыгодного её субъектов, типа товара или услуги, перемещающихся по каналам сбыта.

В *табл. 1* приведены варианты сотрудничества бизнес-участников системы сбыта, позволяющие выделить наиболее значимые из них.

Поэтому для эффективного управления системой сбыта сначала необходимо разработать общие концептуальные подходы к пониманию закономерностей функционирования механизма взаимодействия её субъектов

в целом, а затем уточнить особенности взаимодействия между производителем и дистрибьюторами, дистрибьюторами и дилерами и, наконец, между дилерами и потребителями. Только решив эти непростые задачи по исследованию механизмов взаимодействия участников каналов сбыта, можно будет переходить к разработке инструментария управления системой сбыта в целом.

$R_{i, i+1}$ – системные отношения взаимосвязи i -го и $(i+1)$ -го участника системы сбыта;
 P_i – системные свойства i -го бизнес-процесса;
 i – участник канала, представленный как i -й бизнес-процесс.

В соответствии с данной моделью элементы i -го бизнес-процесса представляют собой внутренние суб-

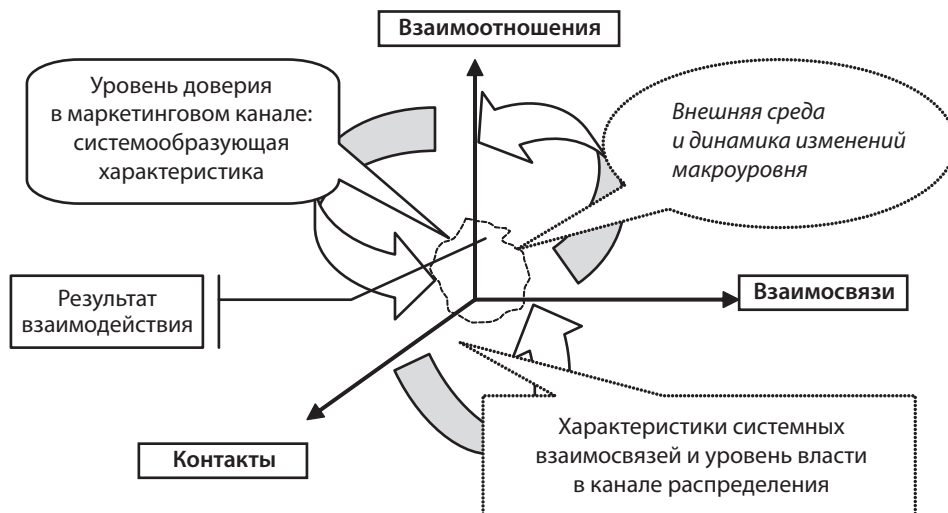


Рис. 1. Трёхмерная модель механизма взаимодействия рыночных субъектов в системе сбыта

Таблица 1

Уровни сотрудничества бизнес-субъектов в системе сбыта

Уровень взаимовыгодного сотрудничества	Доля в ассортименте	
	Небольшая	Большая
Высокий	Специализированное партнёрство за счёт владения уникальными компетенциями <i>Стратегическое взаимодействие</i>	Глубокое партнёрство, возможно, в форме организации совместного предприятия <i>Стратегическое взаимодействие</i>
Низкий или отсутствует	Конвенционные отношения, в которых участники канала действуют только в собственных интересах <i>Тактическое взаимодействие</i>	Торговое партнёрство <i>Стратегическое взаимодействие</i>

Используя общую идею системного подхода к характеристике какого-либо процесса [9, с. 101 – 118], можно получить математическую модель системы сбыта, объясняющую структуру и внутреннюю природу взаимодействия его участников:

$$\Omega_{MCC} \rightarrow \sum_{i=2}^n \{E_i\} R_{i, i+1} P_i, \quad (1)$$

где Ω_{MCC} – знак маркетинговой системы сбыта;
 E_i – элементы i -го бизнес-процесса (i -го участника);

процессы i -го участника системы сбыта, которые, в свою очередь, делятся на части, являющиеся уже неделимыми ячейки (операции).

Свойства i -го бизнес-процесса представляются в рамках системного пространства, задающегося иерархическим уровнем компании, который она занимает в цепочке создания добавленной ценности. В процессе взаимодействия возникают системные отношения, характеризующиеся рядом особенностей: направленностью отношений (положительными или отрицательными); рефлексивностью; отношениями между самими бизнес-процессами с точки зрения формирования удовлетворённости, взаимодоверия, лояльности; конкурентными отношениями между участниками различных стадий создания цепочки ценностей.

Взаимодействие проявляется в результате коммуникаций и осуществляется в двух видах: как механизм управления, осуществляемого «владельцем» канала бизнес-процессами его партнёров, находящихся в цепочке формирования ценностей для потребителей; как контакты, взаимосвязи и отношения, возникающие в процессе совместной деятельности и необходимые для реализации функций каждого участника системы сбыта производителя; как контакты, выходящие за рамки официальных отношений, в виде взаимной симпатии, дружеских связей и доверия.

Каждый участник системы сбыта либо самостоятельно разрабатывает стратегию и тактику взаимодействия, определяя приемлемые для себя частоту, продолжительность и сфокусированность контактов, либо действует в соответствии со стратегическими целями и выбранными стратегиями «владельца» канала, подчиняясь его управляющим сигналам.

Под контактами в системе сбыта мы будем понимать любые формы и на любом уровне коммуникации между участниками, происходящими в ограниченный промежуток времени и возникающие на основе взаимозаинтересованности в совместной работе, необходимости решения текущих и стратегических задач и являющиеся необходимым элементом возникновения устойчивой взаимосвязи.

Как следует из определения, характерным признаком контакта является ограниченность во времени коммуникации взаимодействующих сторон. В процессе контактов происходит формирование различных обязательств, которые участники системы сбыта накладывают друг на друга. В результате неоднократных контактов образуются взаимосвязи, прочность которых зависит от формы и объёма взаимоотношений. Наконец, в процессе реализации появляются взаимоотношения, проявляющиеся в оценке партнёрами эффективности взаимодействия.

Взаимодействие бизнес-партнёров в системе сбыта происходит не только на уровне «отдел сбыта» – «отдел закупок», но и в процессе всех других личных и неличных контактов компаний, входящих в неё. Можно привести следующие уровни контактов, имеющих место в процессе взаимодействия рыночных бизнес-субъектов:

А) *личные контакты*: между руководителями (или собственниками) компаний; между руководителями подразделений компаний-партнёров (например, между руководителями отделов закупок и продаж); между функциональными сотрудниками компаний-партнёров (исполнителями); между руководителями разных уровней и исполнителями компаний-партнёров;

Б) *неличные контакты*, имеющие место при обмене информацией через рекламные послания, сайты, проспекты, деловые письма неличного характера и пр.

Контакты же между розничным продавцом и потребителями-индивидами могут носить как групповой характер (например, при продаже жилья, автомобиля, когда в покупке принимают участие семья), так и индивидуальный (покупка одним человеком, например, косметики).

Нужно отметить, что собственно контакт, осуществляемый индивидом, благодаря его ощущениям (тактильным, визуальным, вербальным), является только начальной фазой более общего психологического процесса – восприятия, которое «отражает сущность процесса формирования субъективного образа целостного предмета, основываясь на активных действиях индивида и непосредственном воздействии на анализаторы индивида» [3, с. 41].

Восприятие характеризуется такими свойствами, как субъективность и избирательность, что накладывает на процесс взаимодействия и установление взаимосвязей между субъектами особые требования к посылаемым коммуникативным сигналам. Сигналы должны быть такими, чтобы их можно было бы правильно понять, нести в себе определённый имидж «коммуникаторов» и они должны быть достаточно сильными для преодоления порогов восприятия. Другими словами, контакты должны нести как важную для партнёра информацию, так и выразительно оформленную.

Здесь важно добавить, что при деловом общении в процессе межличностного восприятия происходит оценка не только самих людей, но и через них оцениваются компании, чьими представителями они являются. На рис. 2 представлена модель межличностного взаимодействия с учётом психологических процессов, протекающих с момента первого контакта и до установления партнёрских отношений.

Из рис. 2 видно, что в процессе осуществления контактов имеет место восприятие взаимодействующих сторон, являющиеся первым важным этапом установления взаимодействия. В процессе восприятия происходит обработка принимаемой информации, которая состоит из нескольких этапов [11, с. 110].

Именно, как воспринимаются различные коммуникативные сигналы, такими и формируются взаимосвязи, устойчивость которых влияет на ход дальнейших взаимодействий.

Использование всех форм контактов приводит не только к ускорению решения коммерческих вопросов, но и к более полному удовлетворению потребностей покупателей. Контакты способствуют установлению взаи-

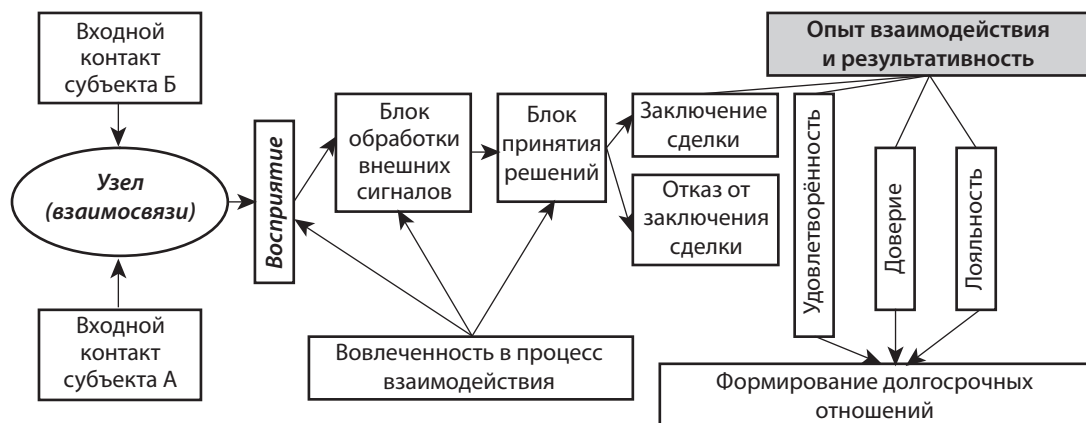


Рис. 2. Модель межличностного взаимодействия субъектов системы сбыта

мосвязей взаимодействующих сторон. Если в процессе взаимодействия контакты повторяются, то можно говорить о налаживании взаимосвязей. По существу, взаимосвязь представляет собой некий виртуальный «узел», соединяющий партнёров в системе сбыта. Чем крепче «узел», тем прочнее устанавливаются отношения между участниками системы сбыта.

По нашему мнению, личные и неличные коммуникации как средства взаимодействия субъектов в системе сбыта можно представить состоящими из когнитивного процесса информационного обмена и некоторого психологического воздействия, которое «коммуникаторы» оказывают друг на друга. Поскольку в динамической среде коммуникативные потоки характеризуются энтропийностью, то есть хаотичностью и неопределённостью, то для взаимодействия очень большую роль играет когнитивная компетентность участников информационного обмена.

Если представить общий поток i -го вида коммуникации в канале сбыта « Q_i » через выражение « $R_i + E_i$ », то максимум производительности передачи информации будет равен:

$$R_i / dt = d(Q_i - E_i) / dt = \max(R_i) \leq C, \quad (2)$$

где R_i – объём адекватно понятой информации участниками взаимодействия i -го вида коммуникации;

E_i – информационная энтропия взаимодействия – часть информации i -го вида коммуникации, имеющая признаки неопределённости её восприятия за счёт различных осозаемых и неосозаемых помех.

Величина энтропии характеризует ненадёжность используемого вида коммуникации. Другими словами, энтропия определяется разницей между полной информацией, которой обмениваются участники канала

сбыта, и той её частью, которая точно известна. К последней категории можно отнести: конкретные данные, письменно зафиксированные в передаваемых документах; речевые, визуальные формы взаимодействия, которые могут быть однозначно истолкованы сторонами.

К факторам, формирующим энтропийный эффект, относятся: неполнота данных или нечёткость формулировок, имеющихся в контрактных соглашениях; расплывчатость вербальных контактов, которые могут быть неверно истолкованы другой стороной; неопределённость языка жестов и поз партнёров в процессе коммуникации; появление некоторых осозаемых и неосозаемых ощущений, впечатлений и эмоций у сотрудников взаимодействующих компаний, повышающих уровень неопределённости. Это могут быть как положительные ощущения и эмоции, связанные с перспективой сотрудничества (доверие, удовлетворённость), так и отрицательные (подозрения, раздражения и пр.).

Задача управления взаимодействием участников цепочки создания ценностей для потребителей в системе сбыта состоит в построении механизма обмена информацией между рыночными субъектами, позволяющей снизить уровень неопределённости и даже хаоса.

Основополагающей проблемой, связанной с управлением каналами сбыта, является выбор стратегии взаимодействия между бизнес-партнёрами – получение экономической выгоды путём совершения торговых транзакций или установление долгосрочного партнёрства, позволяющего получать прибыль благодаря ключевым компетенциям, используемым для наращивания по вертикальной цепочке ценностей для потребителей.

В табл. 2 приведены принципиальные отличия альтернативных стратегий, определяющих характер взаимодействия в каналах сбыта.

Таблица 2

Характеристика организационных стратегий, определяющих характер взаимодействия в каналах сбыта

Показатель	Стратегия торговых транзакций	Интеграционные стратегии	
		Стратегия партнёрских отношений	Стратегия поглощения или слияния
Экономическая самостоятельность членов канала	Полная	Значительная	Отсутствует
Доля взаимовыгодных инвестиций	Небольшая или отсутствует	Существенная	Полная
Степень обмена информацией, в т. ч. конфиденциальной	Небольшая, обмен конфиденциальной информацией отсутствует	Значительная	Полная
Уровень доверия	Средний или небольшой	Значительный	Полный
Мотивация к совместной работе	Малая	Большая	Полная
Маркетинговая поддержка	Незначительная	Значительная	Полная
Продолжительность контактов	Небольшая	Большая	Большая
Частота контактов	Небольшая	Большая	Большая
Степень гибкости принятия решений	Высокая	Средняя	Низкая
Уровень взаимных обязательств	В пределах контракта	Высокий	Высокий

Анализ табл. 2 позволяет заключить, что организационная форма канала сбыта во многом определяет характер взаимодействия его участников. Выбирая стратегию торговых трансакций, компания не является долгосрочным партнёром в канале сбыта. В то же время, если она обладает определённой рыночной властью, то компания способна управлять бизнес-партнёрами, но преимущественно только в своих интересах.

Ценности, формируемые в результате реализации стратегии торговых трансакций, в основном касаются приближения товара к покупателю и изменения объёма партии товара до такой величины, которая наиболее удобна для потребителя.

ВЫВОДЫ

Компании, придерживающиеся стратегии развития партнёрских отношений, создают в результате совместной работы более совершенный товар, организуют качественное сервисное обслуживание и применяют согласованные маркетинговые программы. Наконец, стратегия создания корпоративной системы сбыта, например, путём поглощения или слияния, позволяет максимально полно использовать её потенциал, компетенции его участников и сократить общие затраты. Таким образом, использование принципов маркетинга взаимодействия имеет исключительно важное значение при выборе стратегических вариантов управления системой сбыта, так или иначе основанных на контактах, взаимосвязях и взаимоотношениях её участников. Остается нерешенным вопрос системы оценки результативности взаимодействия в каналах сбыта, специфика изучения взаимодействий в коммерческой и торговой сферах. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Багиев Г. Л.** Маркетинг взаимодействия : учебник для вузов / Г. Л. Багиев. – СПб. : Астерион, 2011. – 670 с.
2. **Багиев, Г. Л.** Маркетинг: учебник / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн; под общ. ред. Г. Л. Багиева.– СПб. : Питер, 2007.– 703 с.
3. Большая психологическая энциклопедия. – М. : Эксмо, 2007. – 544 с.
4. **Будрин А. Г.** Маркетинговая система предприятия / А. Г. Будрин, А. А. Ефимов // Современный менеджмент: проблемы и перспективы : труды науч.- практ. конф. 15 марта 2007 г./ Ред. кол.: В. И. Малюк (отв. ред.) и др. – СПб. : Изд-во Политехнического университета, 2007. – С. 112 – 121.
5. **Котлер Ф.** Маркетинг-менеджмент / Пер. с англ. / Ф. Котлер. – СПб. : Питер, 2006. – 498 с.
6. **Ламбен Ж.-Ж.** Менеджмент, ориентированный на рынок / пер. с англ.; под ред. В. Б. Колчанова / Ж.-Ж. Ламбен.– СПб. : Питер, 2005. – 453 с.
7. Новый экономический и юридический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна.– М. : Институт новой экономики, 2003.– 1088 с.
8. **Соловьева Ю. Н.** Маркетинг взаимоотношений: маркетинговая компетентность и методология стратегических альянсов / Ю. Н. Соловьева. – СПб. : Изд-во «Инфо-да», 2005. – 123 с.
9. **Учитель Ю. Г.** Разработка управленческих решений: учебник / Ю. Г. Учитель – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007.– 383 с.
10. **Штерн Л. В.** Маркетинговые каналы / Л. В. Штерн. – М.; СПб.; Киев, 2002. – 254 с.
11. **Энджел Дж. Ф.** Поведение потребителей / Дж. Ф. Энджел, Р. Д. Блэкуэлл, П. У. Миниард ; пер. с англ.– СПб. : Питер Ком, 2000.– 759 с.

ПОЛІТИКА ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

БОЛОТНА О. В., ЛАРИНА Т. Ф.

УДК 339.565

Болотна О. В., Ларіна Т. Ф. Політика імпортозаміщення як фактор підвищення конкурентоспроможності економіки України

Стаття присвячена аналізу макроекономічних параметрів проведення політики імпортозаміщення в Україні в контексті підвищення її конкурентоспроможності з акцентом на діалектичному взаємозв'язку загальних показників конкурентоспроможності з питаннями розробки маркетингової концепції товару національними товаровиробниками.

Ключові слова: імпортозаміщення, конкурентоспроможність, макроекономічні параметри, маркетингова концепція.

Бібл.: 7.

Болотна Оксана Владимірівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра маркетингу та менеджменту ЗЕД, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: kandidat_market@mail.ru

Ларіна Тетяна Федорівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра гуманітарних та економічних дисциплін, Харківський національний університет внутрішніх справ (пр. 50-річчя СРСР, 27, Харків, Україна)

УДК 339.565

UDC 339.565

Болотная О. В., Ларина Т. Ф. Политика импортозамещения как фактор повышения конкурентоспособности экономики Украины
Статья посвящена анализу макроэкономических параметров проведения политики импортозамещения в Украине в контексте повышения её конкурентоспособности с акцентом на диалектической взаимосвязи общих показателей конкурентоспособности с вопросами разработки маркетинговой концепции товара национальными товаропроизводителями.

Ключевые слова: импортозамещение, конкурентоспособность, макроэкономические параметры, маркетинговая концепция.

Библ.: 7.

Болотная Оксана Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра маркетинга и менеджмента ВЭД, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: kandidat_market@mail.ru

Ларина Татьяна Федоровна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра гуманитарных и экономических дисциплин, Харьковский национальный университет внутренних дел (пр. 50-летия СССР, 27, Харьков, Украина)

Bolotnaya O. V., Larina T. F. The Policy of Import Substitution as a Factor of Competitiveness of Economy of Ukraine

This article analyzes the macroeconomic parameters of the import substitution policy in Ukraine in the context of improving its competitiveness with an emphasis on the dialectical relationship of common indicators of competitiveness of the problems of developing the marketing concept by national producers of goods.

Key words: import substitution, competitiveness, macroeconomic parameters, marketing concept.

Bibl.: 7.

Bolotnaya Oksana V.– Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Management and Marketing of Foreign Trade Activities, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: kandidat_market@mail.ru

Larina Tatyana F.– Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of of Humanitarian and Economic Disciplines, Kharkiv National University of Internal Affairs (pr. 50-richchya SRSR, 27, Kharkiv, Ukraine)

Сьогодні представники влади, бізнесу та науковці широко обговорюють необхідність та можливість реалізації в Україні політики імпортозаміщення, під якою розуміють комплекс заходів і методів сприяння створенню в країні власних виробництв продукції, що переважно імпортується, для досягнення соціальних, політичних та економічних цілей країни [1]. Особлива активність в дискутуванні проблем імпортозаміщення належить представникам влади, серед них: Азаров М., Горбаль В., Кінах А. тощо [2].

Метою представленої статті є дослідження макроекономічних параметрів проведення політики імпортозаміщення в Україні в контексті підвищення її конкурентоспроможності з акцентом на діалектичному взаємозв'язку загальних показників конкурентоспроможності з питаннями розробки маркетингової концепції товару національними товаровиробниками.

Аналіз глобальної економічної системи дозволяє зробити висновок про те, що найвищі темпи зростання виробництва і накопичення продуктивного капіталу демонструють країни нетто-експортери, серед яких Саудівська Аравія, ОАЕ, Японія, Китай, Індія, Тайвань тощо. У свою черг у, відмітимо розгортання кризових явищ усередині групи країн нетто-імпортерів, серед яких чимало країн ЄС, США. Отже, намагання побудувати конкурентоспроможну, самодостатню економіку в Україні відповідає викликам часу, а також такій вимозі економічної безпеки, як стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз. Фактором, що свідчить на користь реалізації політики імпортозаміщення, є статистична інформація. Так, поряд із високою залежністю української економіки від імпорту енергоносіїв негативний вплив на зовнішньоторговельний баланс країни здійснює імпортування машин, устаткування, механізмів і транспортних засобів, обсяг якого склав у 2010 р. 12,7 млрд дол. (май-

же 21%) та імпорт хімічної продукції обсягом 10,1 млрд дол. (16,7%). Українська промисловість виявилася неспроможною відвоювати втрачені ринки електричних машин і устаткування (обсяг імпорту – 3,6 млрд дол.) та протистояти експансії імпортерів легкових автомобілів (1,7 млрд дол.) [3].

Грошово-кредитна політика та політика обмінного курсу в Україні не відповідають меті стимулювання експорту. При високій інфляції укріплення курсу гривні розширює імпорт і подавляє експорт. Підтримується практика «незаробленого споживання». Так, у 2010 р. доходи громадян у % до ВВП склали 100,6, у першому кварталі 2011 р. – 101,2, у той час як у Китаї протягом 2000-х років сукупні доходи громадян не перевищували 65% ВВП країни [4]. «Життя в борг» фінансувалося за рахунок міжнародних кредитів. У 2010 р. обсяг позик з-за кордону склав 8 млрд дол., у січні – червні 2011 р. 4,3 млрд дол. Державний борг України складає (за оцінками спеціалістів держдепартаменту США) 760 млрд грн [5]. Звичайно, ця цифра значно менша, ніж обсяг державної заборгованості в США, який перевищив 100% від внутрішнього валового продукту країни і дорівнює 14,58 трлн дол. [6]. США, як і Україна відноситься до групи країн нетто-імпортерів, однак унікальність положення зазначеної країни полягає в тому, що її валюта є світовою. Однак ситуація, яка склалася у США, наочно демонструє хибність політики стимулювання імпорту.

Як шляхи вирішення проблеми імпортозаміщення української економіки розглядаються: визначення пріоритетних напрямків розвитку галузей національного господарства з відповідною їх підтримкою з боку держави; розвиток імпортозаміщуючих виробництв з майбутньою їх орієнтацією на експорт; структурна перебудова підприємств і їх технологічних процесів; підвищення конкурентоздатності вітчизняної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках тощо. Конкурентоздатність визначається, перш за все, рівнем інноваційно-технологічного розвитку, темпами і пропорціями оновлення структури виробництва товарів та послуг

Для досягнення позитивного результату на шляху імпортозаміщення в Україні, яка знаходиться на 82-й позиції в рейтингу конкурентоспроможності, необхідні, по-перше, політична воля, по-друге – значні кошти. Результативність проведення структурної трансформації в Україні безпосередньо залежить від відповідності інтересів влади і суспільства, а також від дієвості системи державного управління як механізму ігнорування або задоволення потреб обох сторін. Особливість національної соціально-економічної системи полягає в тому, що бюрократія генерує в переважній більшості дестабілізаційні для реалізації суспільних інтересів процеси і змінити цю тенденцію є вкрай нелегким завданням.

Суттєвою перепорою для розвитку національної економіки є низька інноваційна активність вітчизняного виробничого сектору. Падіння платоспроможного попиту на науково-технічну продукцію, з одного боку, є потужним індикатором сучасного кризового стану інноваційної системи, з іншого – має суттєвий негативний

вплив на формування можливостей інноваційного розвитку України.

Ситуація з міжнародними інвестиціями прямо співвідноситься зі стабільно несприятливою внутрішньою економічною ситуацією в Україні, а також погіршується загостренням боротьби на міжнародному ринку капіталу внаслідок розгортання кризових явищ в Європейському союзі і США. Довгострокові чисті прямі іноземні інвестиції в Україну скорочуються: 10,9 млрд дол.– у 2008 р., 4,8 млрд дол.– у 2009 р. і в 2010 р., 1,8 млрд дол.– за шість місяців 2011 р. без урахування продажу «Укртелекому» [7]. Домінування на інвестиційному ринку короткострокових угод щодо використання іноземних капіталів має потенціал поглиблення кризи, оскільки інвестор швидко вилучає активи в разі загрози втрати їх вартості.

Ефективна реалізація політики імпортозаміщення в Україні як необхідного фактора передбачає розробку маркетингових програм забезпечення конкурентоспроможності продукції для кожної групи товарів на всіх підприємствах, що будуть реалізовувати визначені макроекономічні завдання. Конкурентоспроможність товару – поняття відносне, її можна і необхідно прогнозувати в процесі аналізу самого товару у порівнянні з конкурентним, що дозволить відповісти на питання, чи відповідає в даний момент вироблена продукція технічному рівню і якісним вимогам споживачів, а також оцінити конкурентоспроможність продукції в результаті комплексного дослідження ринку.

Маркетингова концепція товару зводиться до комплексу значущих для споживача властивостей товару – функціональні, естетичні характеристики, престиж, який покупець оцінює і готовий придбати за певною ціною і в певній кількості.

Кожен продукт або послуга цінні настільки, наскільки вони можуть задовольняти потреби споживача, тому в усіх показниках, що характеризують той чи інший продукт або послугу, використовується об'єктивні та суб'єктивні, кількісні та якісні параметри, які більшою чи меншою мірою відбивають рівень задоволення потреб. Чим вищий цей рівень, тим більш конкурентоспроможний продукт випускає підприємство. Отже, споживацька цінність, або корисність, формує атрибути товару, ті показники, які є суб'єктивними для людини.

Розрізняють окремі групи параметрів конкурентоспроможності: технічні, нормативні (різних типів), комерційні.

До групи технічних параметрів, використовуваних для оцінювання конкурентоспроможності, зазвичай відносять: показники призначення; надійності; ергономічності; естетичні показники тощо.

Технічні група показників конкурентоспроможності товарів – показники дуже гнучкі і динамічні. Вони постійно змінюються відповідно до темпів науково-технічного прогресу, що відбувається як усередині країни, так і у ведучих світових виробників тієї чи іншої продукції.

Нормативні параметри характеризують властивості товару, регламентовані обов'язковими нормами, стандартами і законодавством ринків майбутнього про-

дажу. Основні вимоги споживачів до технічних показників знаходять висвітлення в національних і міжнародних стандартах.

До основних показників, що визначають комерційні параметри конкурентоспроможності товарів, відносяться: цінові показники; показники, що характеризують умови постачань і платежів за товари; показники, які визначають особливості діючої на ринку виробників і споживачів податкової і митної системи; показники, що відбивають ступінь відповідальності продавців за виконання зобов'язань і гарантій.

Рівень ціни виробництва безпосереднім чином визначає цінову конкурентоспроможність товару. Зрозуміло, що чим нижче цей рівень, тим, за інших рівних умов, вище конкурентоспроможність виробленої продукції на ринку і, виходить, переконливіше позиції її виробника в суперництві з іншими. І навпаки, більш високий рівень ціни знижує цінову конкурентоспроможність товарів, зводячи її нерідко до нуля. З урахуванням даних умов і формується цінова політика в боротьбі за підвищення конкурентоспроможності вироблених товарів.

Така ж картина проглядається і з виконанням умов постачань і платежів. Чим ці умови більш гнучкі, чим більш вони відповідають інтересам покупців, тим переважніше товар у конкурентному суперництві з іншими аналогічними товарами на ринку. У першу чергу це стосується термінів і форм постачань товарів і пропонованого продавцем розмаїття форм розрахунків і платежів за здійснювані постачання.

Також прямо впливає на конкурентоспроможність прийняті на себе виготовлювачем товару гарантії і відповідальність за виконання зобов'язань з постачання у встановлений термін товарів високої якості і надійності.

Організаційні умови придбання і використання товару споживачами забезпечують реальне виконання комерційних показників його конкурентоспроможності. До них належать: забезпечення максимально можливого наближення продавців товару до покупців, що впливає на зниження витрат звернення і, відповідно, на рівень його ціни; доставка товару до місць споживання не тільки великим оптом-транзитом, але і дрібними партіями через складські підприємства. В основі економічної доставки товарів лежить уміння грамотне користуватися транспортними статутами, кодексами, правилами перевезень, транспортними тарифами й іншими основними документами в цій галузі; розширення післяпродажного сервісу, що робиться споживачам з гарантійним і після-гарантійним обслуговуванням.

Конкурентна боротьба, у підсумку, зводиться до того, що з двох рівнозначних товарів вибирають той, що дешевше, а з двох товарів за однаковою ціною – той, що якісніше. Отже, на стадії розробки товару на підприємствах, що будуть реалізовувати політику імпортозаміщення, слід враховувати необхідність забезпечення параметрів конкурентоспроможності з метою завоювання ринку збуту, який на сьогодні зайнятий імпортними товарами. Обмеження ж конкуренції для національного виробника штучними методами є неприйнятною лінією поведінки для України як для члена СОТ.

ВИСНОВКИ

Пріоритетними напрямками реальної (а не декларативної) реалізації політики імпортозаміщення, на наш погляд, мають стати:

- ✦ забезпечення економічних, політичних свобод і прав бізнесу;
- ✦ створення конкурентного середовища;
- ✦ гарантування рівного доступу усіх суб'єктів господарювання до ресурсів;
- ✦ адекватна грошово-кредитна політика;
- ✦ сприятливі умови і ставки оподаткування;
- ✦ гарантії прав власності та авторських прав;
- ✦ викорінення практики лобіювання галузевих інтересів з метою перерозподілу бюджетних коштів на власну користь. Пріоритетність має визначатися не клановими, а загальнонаціональними інтересами;
- ✦ стимулювання ринкового попиту на інновації, зокрема, шляхом розширення державного замовлення на інноваційну продукцію в рамках реалізації пріоритетних програм енергозбереження та інформатизації;
- ✦ створення регіональної інфраструктури міжнародних інвестицій;
- ✦ простота та прозорість правових процедур тощо;
- ✦ розробка маркетингової концепції товару для кожної групи продукту, що буде виготовлятися на підприємствах, які стануть пріоритетними в реалізації політики імпортозаміщення. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mager.org/uk/novini/programa-politiki-importozamischennya>
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.meta.ua/ua/metka:імпортозаміщення/>
3. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.rbc.ua/ukr/top/show/klyuev-importozameshchenie-do-2015-goda-mozhet-dat-pozitivnoe-12092011171900>
4. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publication/2011/09/29/299948/>
5. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publication/2011/09/29/299948/>
6. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.rbc.ua/ukr/top/show/gosdolg-ssha-prevysil-100-ot-vvp-04082011165800>
7. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publication/2011/09/29/299948/>

НЕОФІЦІЙНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ ЯК ФАКТОР ЗНИЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ДАНІЛОВ О. Д., ПАЄНТКО Т. В.

УДК 330.3

Данілов О. Д., Паєнтко Т. В. Неофіційний сектор економіки як фактор зниження конкурентоспроможності національної економіки

У статті розкрито сутність неофіційного сектора економіки та ризику його виникнення. Розраховано обсяги неофіційного сектора економіки в Україні. Показано роль неофіційного сектора економіки у звуженні фінансового базису забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

Ключові слова: неофіційна економіка, податкове навантаження, конкурентоспроможність економіки.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 5.

Данілов Олександр Дмитрович – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту, Київський економічний інститут менеджменту (вул. Смоленська, 31/33, Київ, 03057, Україна)

E-mail: addanilov@ukr.net

Паєнтко Тетяна Василівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту, Київський економічний інститут менеджменту (вул. Смоленська, 31/33, Київ, 03057, Україна)

E-mail: tpayentko@mail.ru

УДК 330.3

Данилов А. Д., Паентко Т. В. Неофициальный сектор экономики как фактор снижения конкурентоспособности национальной экономики
В статье раскрыта сущность неофициального сектора экономики и риски его возникновения. Рассчитаны объемы неофициального сектора экономики в Украине. Показана роль неофициального сектора экономики в сужении финансового базиса обеспечения конкурентоспособности национальной экономики.

Ключевые слова: неофициальная экономика, налоговая нагрузка, конкурентоспособность экономики.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 5.

Данилов Александр Дмитриевич – кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов и кредита, Киевский экономический институт менеджмента (ул. Смоленская, 31/33, Киев, 03057, Украина)

E-mail: addanilov@ukr.net

Паентко Татьяна Васильевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и кредита, Киевский экономический институт менеджмента (ул. Смоленская, 31/33, Киев, 03057, Украина)

E-mail: tpayentko@mail.ru

UDC 330.3

Danilov A. D., Paentko T. V. The Informal Sector of the Economy as a Factor in Lowering the Competitiveness of the National Economy

The essence of the informal sector of the economy and the risk of its occurrence are discovered in the article. The volume of the informal sector of the economy in Ukraine is calculated. The role of the informal sector of the economy in narrowing the financial basis for ensuring the competitiveness of the national economy is opened.

Key words: informal economy, the tax burden, the competitiveness the economy.

Pic.: 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 5.

Danilov Aleksandr D. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Head of the Department of Finance and Credit, Kyiv Economic Institute of Management (vul. Smolenska, 31/33, Kyiv, 03057, Ukraine)

E-mail: addanilov@ukr.net

Paentko Tatyana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance and Credit, Kyiv Economic Institute of Management (vul. Smolenska, 31/33, Kyiv, 03057, Ukraine)

E-mail: tpayentko@mail.ru

Порушення макроекономічної рівноваги сприяє виникненню стійких інституціональних деформацій (пасток, розривів, ям, провалів), які є однією з головних причин формування одного з наймогутніших неформальних інститутів – неофіційної економіки, існування якого негативно позначається на перерозподілі фінансових потоків держави та конкурентоспроможності її економіки.

Неофіційна (тіньова або неформальна) економіка – одна з найважливіших проблем для економіки України і практично всіх країн пострадянського простору. Традиційно неофіційну економіку оцінюють негативно – з точки зору недоотримання податків в бюджет і обов'язкових зборів у державні цільові фонди. Останнім часом не поодинокими є думки щодо позитивних ефектів неофіційного сектора, оскільки зайнятість у ньому дозволяє знизити рівень соціальної напруги. Однак, на наш погляд, важливим є ще один аспект – наявність у

довгостроковій перспективі загрози дестимулювання підприємницької ініціативи в офіційному секторі, перерозподіл фінансових потоків на користь неофіційного сектора економіки та зниження конкурентоспроможності національної економіки за рахунок звуження базису її фінансового забезпечення.

Неофіційна економічна діяльність – складне і багатогранне явище, яке у будь-яких суспільно-політичних умовах існує і розвивається. Це сприяє виникненню думки про те, що неофіційна економічна діяльність є наслідком державного контролю в економічній сфері. На наш погляд, це не зовсім точно. Неофіційна (тіньова) економіка є повноцінним інститутом, який формується і розвивається у певних умовах. Масштаби його розвитку залежать від того, наскільки ефективно функціонує такий інститут, як офіційна економіка. Якщо офіційна економіка працює неефективно, поступово вона буде витіснятися неофіційною економікою, або ж буде відбу-

ватися взаємопроникнення (проростання) неофіційної економіки в офіційну, формуючи гібридне утворення – «сіру» економіку.

Серед причин існування неофіційного сектора економіки в Україні вчені називають відсутність впорядкованої державної політики, спрямованої на підтримку та захист легального бізнесу, відсутність усталених законодавчих правил та обмежень, корупцію. Усе це призводить як до незахищеності окремого бізнесу, так і до втрати фінансової безпеки державою в цілому [1].

У цілому можна виокремити кілька поглядів відносно сутності неофіційної економіки. *По-перше*, неофіційна економіка розглядається як економічна діяльність, яка суперечить чинному законодавству, тобто це нелегальні господарські дії, які підживляють кримінальні злочини різного ступеня важкості. *По-друге*, неофіційною вважають економіку, яка не може бути врахована офіційною статистикою, неконтрольоване виробництво, обмін і споживання матеріальних благ. *По-третє*, неофіційну економіку визначають як всі види діяльності, направлені на формування чи задоволення потреб, які культивують в людині різноманітні вади [2].

В Україні існують всі три названі вище типи неофіційної економіки, які настільки глибоко проникли один в одного, що окремо досліджувати їх некоректно. Кожна з точок зору на сутність і види тіньової економіки так чи інакше розкриває її характерні риси. Загалом тіньову економіку можна розкласти на три блоки (рис. 1). Дослідження «чорної» економіки вимагає окремих ґрунтовних досліджень. У даній статті ми зупинимось на двох інших складових, які об'єднаємо у блок «неформальна економіка».

У контексті нашого дослідження неформальний сектор економіки ми розглядаємо як джерело формування нелегальних фінансових потоків і сектор поглинання частини фінансових потоків, які могли циркулювати в офіційній економіці, та фактор зниження конкурентоспроможності національної економіки. Варто зазначи-

ти, що канали переміщення нелегальних фінансових потоків добре вивчені: завищення імпорتنих і заниження експортних цін, недостовірна інформація про валютну виручку, необґрунтовані авансові платежі, підвищені відсотки на користь нерезидентів, штучне створення сумнівної та безнадійної дебіторської та кредиторської заборгованості тощо.

Ігнорування наявності цих каналів, суттєвості і масштабів їх впливу також можна вважати інституціональним чинником, який додатково виступає стимулом для розвитку неформальної економіки. Залежно від сектора економіки виникають різні рівні ризиків щодо формування нелегальних фінансових потоків (табл. 1).

Формування та розвиток неформальної економіки підживляється успішним функціонуванням офшорних зон. Наявність стабільного попиту на ведення бізнесу в офшорних зонах також обумовлена інституціональними чинниками. І це не тільки інституціональні деформації української економіки, але і нижчі транзакційні витрати. Низькі транзакційні витрати пов'язані не тільки з нижчим рівнем важкості оподаткування, але і з звільненням від оподаткування пасивних доходів, можливістю вести звітність в іноземній валюті, відсутність звітності в окремих країнах (наприклад, Беліз, Панама, Британські Віргінські острови), безкоштовна реєстрація, низькі витрати на функціонування тощо.

Експансія неформальних інституціональних відносин в Україні, яка викликана слабкістю державної влади, її низьким авторитетом, неефективністю механізмів реалізації законів, є джерелом не тільки виникнення неофіційного сектора економіки, але і створення умов для його розвитку.

Неформальні відносини породжують формування неофіційних доходів, неофіційних платежів, які, як зауважують О. Тищенко, Ю. Іванов, не виступають об'єктами оподаткування [3], тим самим завдаючи суттєвої шкоди процесу формування доходної частини бюджету. Тобто, неформальна економіка, як особливий неформальний інститут, тісно пов'язана з таким явищем, як ухилення

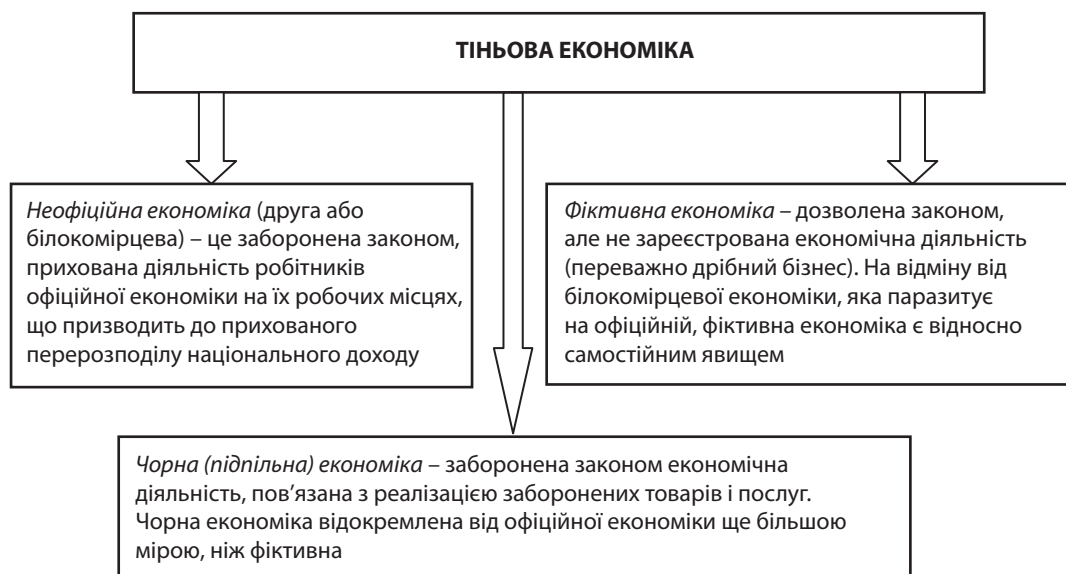


Рис. 1. Структура тіньової економіки

та уникнення оподаткування, а, значить, сприяє зуженню фінансового базису забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. Ці кошти не зникають безслідно, вони складають значну частину ресурсного забезпечення неофіційного сектора економіки.

секторі здійснюється діяльність, яка оподатковується аналогічно діяльності офіційного сектора). Результати розрахунків представлені в *табл. 2*.

Основними чинниками зменшення обсягів тіньової економіки, починаючи з 2004 р., були: відносна ста-

Таблиця 1

Рівні ризику виникнення нелегальних фінансових потоків за секторами економіки

Сектор	Рівень ризику		
	Корупція	Нелегальне використання ресурсів	Ухилення від сплати податків
Реальний сектор економіки	Середній, зростає по мірі збільшення інституціональних деформацій та при залученні державних коштів	Високий, у зв'язку із широким доступом до природних та ресурсів, зростає по мірі збільшення інституціональних деформацій	Зростає по мірі збільшення інституціональних деформацій
Фінансовий	Середній, через обмежені можливості ринку	Низький	Зростає по мірі збільшення інституціональних деформацій
Домашні господарства	Середній	Високий, особливо при нелегальному працевлаштуванні	Зростає по мірі збільшення інституціональних деформацій
Закордонні ринки	Середній	Середній, залежить від інституціонального середовища	Середній у зв'язку з необхідністю дотримуватися міжнародних правил
Держава	Високий, у зв'язку з монопольним правом на надання окремих дозволів та перерозподіл фінансових ресурсів	Високий	–

Джерело: розроблено авторами.

З метою ілюстрації негативного впливу неформального сектора економіки на фінансове забезпечення конкурентоспроможності національної економіки нами було розраховано обсяги тіньової економіки та втрати доходів бюджету завдяки її існуванню. Розрахунок обсягів тіньової економіки виконувався за методом споживання електроенергії. Використання електроенергії для визначення масштабів неформальної економічної діяльності ґрунтується на тісному взаємозв'язку між змінами ВВП і споживанням цього виду енергетичного ресурсу [4]. Інакше кажучи, зміна ВВП на 1% у бік збільшення або зменшення зумовлює відповідне збільшення або зменшення на 1% споживання електроенергії. Еластичність зміни споживання електроенергії до зміни ВВП дорівнюватиме приблизно одиниці. При цьому слід зазначити, що за умов перехідної економіки та зменшення реального ВВП на еластичність попиту впливають фактори протилежної дії, які в підсумку урівноважують цю величину. Аналогічного підходу дотримуються і у світовій практиці.

Адаптована методика викладена у роботі О. Фрадинського [4]. За базу для визначення обсягів тіньової економіки необхідно використати показник споживання електроенергії на 1 крб офіційного ВВП у 1990 р.

Обсяги втрат бюджету від недоотримання податкових платежів (сукупний неформальний бюджетний фінансовий потік у неформальному секторі економіки) розраховувалися шляхом множення обсягів ВВП, виробленого у тіньовому секторі, на питому вагу податків у офіційному ВВП (зроблено припущення, що у тіньовому

білізація податкового законодавства, зниження рівня бартерних операцій, посилення боротьби із незаконним виготовленням і розповсюдженням марок акцизного збору, посилення уваги податкової служби до підприємств, які декларують від'ємний або нульовий об'єкт оподаткування податком на прибуток, запобігання фактам незаконного відшкодування ПДВ тощо.

Стрімке зростання неофіційного сектора економіки у 2009 – 2011 рр. супроводжувалося, відповідно, і зростанням втрат бюджету (якщо припустити, що питома вага податкових платежів у офіційному ВВП дорівнює питомій вазі потенційних податкових платежів в неофіційному ВВП). Така ситуація зумовлена не тільки наслідками глобальної економічної кризи, яка зробила не вигідним підприємництво в офіційному секторі, але і змінами інституціональних умов оподаткування. Протягом цього періоду відбувалися радикальні зміни у податковому законодавстві, які були сприйняті не всіма групами бізнесу однаково (наприклад, протести малого бізнесу проти змін), також відбулися зміни у підходах до адміністрування податків, що супроводжувалося збільшенням кількості перевірок [5] та нарахуванням штрафних санкцій.

Існують і більш оптимістичні оцінки обсягів тіньового ВВП – не більше 15% ВВП (за даними Держкомстату) та більш песимістичні – 45% ВВП [3]. Відповідно і втрати бюджету від наявності тіньового сектора економіки за цими підрахунками будуть відрізнятися.

Як видно з розрахунків, представлених у табл. 1, показники податкового навантаження розраховані з

урахуванням неофіційного сектора економіки (T_{b2}) та без його врахування (T_{b1}) суттєво відрізняються. Різниця між цими величинами показує, яка частка податкового навантаження неофіційного сектора економіки перекладається на офіційний. На рис. 2 це заштрихований діапазон між двома графіками.

бюджету від недоотримання податкових надходжень. Крім того, неофіційний сектор економіки поглинає частину фінансових потоків, які могли б розширити фундамент фінансового забезпечення підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки. Виходячи з цього, заходи, направлені на зменшення не-

Таблиця 2

Розрахунок обсягів тіньової економіки України на базі споживання електроенергії та втрат бюджету від недоотримання податкових платежів внаслідок наявності тіньового сектора в 2002 – 2011 рр.

Показник	Рік									
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Реальний обсяг ВВП у цінах 1990 р., млрд крб	81,5	82,4	92,3	94,7	101,8	102,0	108,6	95,2	99,9	101,2
Загальне споживання електроенергії, млрд кВт год.	170,6	175,4	181,5	177,7	183,0	187,1	185,9	169,5	184,6	210,5
Споживання електро-енергії в офіційному секторі, млрд кВт год.	131,7	132,7	149,2	153,0	164,5	169,6	175,5	153,8	161,4	163,5
Споживання електро-енергії в тіньовому секторі, млрд кВт год.	38,9	42,8	32,4	24,7	18,5	17,5	10,4	15,7	23,2	47,0
Обсяг тіньового ВВП у цінах 1990 р., млрд крб	24,1	26,5	20,0	15,3	11,5	10,8	6,4	9,7	14,4	29,1
Обсяг тіньового ВВП у цінах поточного року, млрд грн	66,6	85,6	75,1	71,2	61,2	74,3	56,2	93,3	155,6	378,3
Питома вага податків у ВВП, %	20,1	20,3	18,3	30,4	23,1	22,4	23,9	22,8	21,7	25,4
Обсяги втрат бюджету від функціонування тіньового сектора економіки, млрд грн (без урахування втрат Пенсійного фонду)	13,4	17,4	13,7	21,7	14,1	16,6	13,4	21,3	33,8	96,1
Податкове навантаження T_{b1} , %	22,16	21,96	21,73	27,36	29,73	29,84	32,77	30,91	28,57	27,95
Податкове навантаження T_{b2} , %	40,71	42,64	33,81	37,89	37,27	36,70	36,91	37,95	38,16	50,49

Джерело: розраховано авторами.

формального сектора економіки, сприятимуть не тільки збільшенню податкових надходжень до бюджету, але і створять передумови для розширення фінансового забезпечення зростання рівня конкурентоспроможності національної економіки.

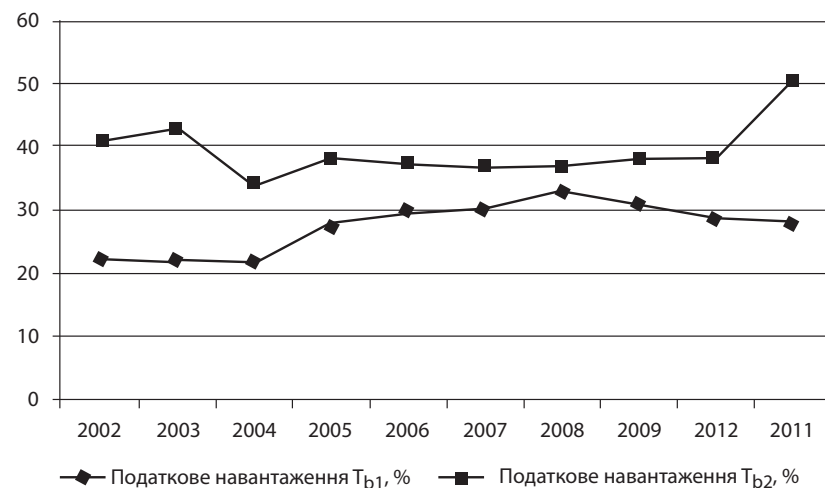


Рис. 2. Динаміка податкового навантаження з урахуванням неофіційного сектора економіки

Як видно з графіків, зображених на рис. 2, частка податкового навантаження, яке перекладається на офіційний сектор економіки, найменшою була у 2008 р., найбільшою – у 2002 – 2004 рр. Негативна тенденція до збільшення частки перекладання почала проявлятися у 2009 р. і триває до теперішнього часу.

Таким чином, наявність неформального сектора економіки та його зростання сприяє збільшенню втрат

ІД «ИНЖЭК», 2006. – С. 219.

4. Фрадинський О. А. Аналіз окремих підходів до визначення обсягів тіньової економіки в Україні / Фрадинський О. А., Шовкун В. М. // Вісник Технологічного університету Поділля. Т. 1 : Економічні науки. – 2003. – № 2. – С. 63 – 66.

5. Інвестиційний клімат в Україні – яким його бачить бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ifc.org/ifcext/usp.nsf

ЛІТЕРАТУРА

1. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізм забезпечення) / О. Барановський : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступ. док. ек. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг, кредит». – Київ, 2000. – 36 с.

2. Мириам Дезер. Неформальные отношения: как с ними быть? / М. Дезер // Вестник общественного мнения : Данные. Анализ. Дискуссии. – 2003. – № 1 (67). – С. 45 – 52.

3. Иванов Ю. Б. Современные проблемы налоговой политики [уч. пособие] / Ю. Иванов, А. Тищенко. – Х.:

АДАПТАЦІЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

МЕЛЬНИК А. О.

УДК 658.1:330.3(477)

Мельник А. О. Адаптація вітчизняних підприємств в умовах світової економічної кризи

У статті з'ясовано сутність адаптації та обґрунтовано доцільність її застосування в управлінні вітчизняними підприємствами в умовах світової економічної кризи. Визначено теоретичні засади використання адаптації як управлінської технології, а саме: мета, завдання, функції, принципи та інструменти.

Ключові слова: адаптація підприємства, світова економічна криза, технологія управління.

Бібл.: 3.

Мельник Альона Олексіївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра міжнародних економічних відносин, Хмельницький національний університет (вул. Інститутська, 11, Хмельницький, 29016, Україна)

E-mail: melnik_alona@bk.ru

УДК 658.1:330.3(477)

Мельник А. А. Адаптация отечественных предприятий в условиях мирового экономического кризиса

В статье определена сущность адаптации и обоснована целесообразность её применения в управлении отечественными предприятиями в условиях мирового экономического кризиса. Определены теоретические основы использования адаптации как управленческой технологии, а именно: цели, задачи, функции, принципы, инструменты.

Ключевые слова: адаптация предприятия, мировой экономический кризис, технология управления.

Библ.: 3.

Мельник Алёна Алексеевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра международных экономических отношений, Хмельницкий национальный университет (ул. Институтская, 11, Хмельницкий, 29016, Украина)

E-mail: melnik_alona@bk.ru

UDC 658.1:330.3(477)

Melnik A. A. Adaptation of Domestic Enterprises in the Global Economic Crisis

In this paper the essence of adaptation and expediency of its application in the management of domestic enterprises in the global economic crisis. Definition of theoretical principles of the use of adaptation as a management technology, namely, goals, objectives, functions, principles and tools.

Key words: adaptation enterprises, the global economic crisis, technology management

Bibl.: 3.

Melnik Alyona A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of International Economic Relations, Khmelnytsky National University (vul. Instytutska, 11, Khmelnytsky, 29016, Ukraine)

E-mail: melnik_alona@bk.ru

Світова економічна криза, яка зумовила нестабільність фінансових ринків, прямо вплинула на діяльність вітчизняних підприємств. Складні умови функціонування обумовлюють необхідність застосування сучасних технологій управління на вітчизняних підприємствах з метою запобігання кризових явищ та їх подолання. Подолання кризових явищ на підприємстві потребує унікального та комплексного застосування управлінських заходів, специфіка використання яких визначається насамперед особливостями та характером кризових явищ. На наш погляд, дієвим засобом управління в таких умовах є адаптивне управління, методи якого забезпечують ефективне реагування на зміни, що загрожують нормальній роботі підприємств, зниженню рівня їх негативних впливів і наслідків. Проте відсутність на багатьох вітчизняних підприємствах цілісної високоефективної системи управління, адекватної вимогам мінливого ринкового середовища та спрямованої на забезпечення стабільного і успішного господарювання, актуалізує завдання вдосконалення та розвитку науково-методичних підходів адаптивного управління, застосування якого сприятиме підвищенню ефективності функціонування та соціально-економічному розвитку підприємств.

Дослідження проблем адаптації підприємств до кризових умов зумовлюється недостатніми теоретико-

методологічними розробками та необхідністю ефектив-но функціонувати в умовах світової економічної кризи.

Проблеми подолання кризових явищ на підприємствах досліджували такі зарубіжні вчені, як: І. Ансофф, С. Г. Беляєв, І. А. Бланк О. П. Градов, А. Г. Грязнова, А. П. Ковальов, Г. Саймон, Е. А. Уткін, Я. А. Фомін, Д. Форрестер, Д. Шим, Ю. В. Яковець та інші. Основу досліджень у даній сфері у вітчизняній науці було закладено науковими працями таких вчених, як: І. П. Булеєв, Н. Ю. Брюховецька, В. А. Забродський, В. Я. Заруба, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, В. С. Король, Л. О. Лігоненко, О. І. Пушкар, О. О. Терещенко, А. М. Турило, О. М. Тридід та інші.

Перераховані вчені створили необхідний фундамент для продовження досліджень у напрямку більш повного визначення можливостей та перспектив застосування системи антикризового управління, а також практичних підходів до її вдосконалення на підприємствах. Але на даний час не є предметом наукових досліджень особливості застосування вітчизняними підприємствами адаптації як засобу антикризового управління в умовах світової економічної кризи.

Мета статті – визначити основні засади застосування адаптації як управлінської технології в умовах світової економічної кризи.

У кризових умовах вітчизняним підприємствам дуже складно результативно працювати, не використо-

вуючи сучасних засобів управління, метою яких, у даному випадку, повинно бути запобігання виникненню кризових явищ на кожному етапі розвитку, формування й підтримка на належному рівні стратегічного потенціалу на тривалий період, забезпечення конкурентних переваг підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Адаптація підприємств є обов'язковою умовою і головним критерієм ефективності господарської діяльності в умовах кризи. На наш погляд, змістовність поняття «адаптація підприємств» не змінюється залежно від змін умов функціонування вітчизняних підприємств, а лише посилюється в умовах світової економічної кризи її важливість і значущість.

У наукових працях не завжди розрізняють такі поняття, як адаптація і управління. Так, Л. А. Растрингін зазначає, що «адаптація не відрізняється від управління, оскільки є цілеспрямованим впливом на об'єкт для досягнення визначеної мети», а для складних систем «адаптація є процесом цілеспрямованої зміни параметрів та структури системи з метою визначення критеріїв її ефективного функціонування» [1]. Виходячи з даного визначення, ми можемо зробити висновок, що адаптація – це процес управління, спрямований на розробку та впровадження системи антикризових заходів, які б забезпечували ефективну роботу підприємства в умовах кризи.

Т. Хайман та У. Скотт [2] вперше виділили три аспекти адаптації, як властивості ефективної організації:

- ✦ соціальна адаптація – передбачає врахування зміни соціального стану у зовнішньому і внутрішньому середовищах у процесі розробки і прийняття управлінських рішень;
- ✦ науково-технічна адаптація – застосування на підприємстві досягнень НТП у різних сферах діяльності;
- ✦ адміністративна адаптація – гармонізація організаційних структур потребам управління [2, с. 28].

На наш погляд, впровадження на підприємстві адаптивної системи управління є найбільш доцільним, оскільки адаптація вітчизняних підприємств передбачає перебудову та удосконалення системи управління враховуючи мінливий стан умов функціонування і дозволяє підприємству не лише долати наслідки негативного зовнішнього впливу, а й запобігати їх виникненню, поширенню.

У теорії та практиці управління виділяють три типи систем адаптивного управління підприємством – залежно від стану зовнішнього середовища:

- ✦ управління за умов стабільного зовнішнього середовища;
- ✦ управління за умов динамічного зовнішнього середовища;
- ✦ управління в кризових умовах.

І. Ансофф запропонував три моделі адаптивного управління, що можуть застосовуватись підприємством у кризових умовах: реактивне, активне, планове [3].

Реактивне управління використовує попередній досвід подолання кризових явищ і не передбачає засто-

сування стратегічних і нових заходів, що здатні кардинально змінити існуючу систему управління.

Активне управління передбачає оптимізацію внутрішнього середовища підприємства до зовнішніх умов функціонування та при необхідності застосування стратегічних засобів, які можуть кардинально зміни діяльність підприємства.

Планове управління передбачає застосування неекстраполярного прогнозування, структурне економічне прогнозування, розробку сценарій розвитку зовнішнього середовища, які спрямовані на виявлення змін зовнішнього середовища та визначення характерну їх впливу на діяльність підприємства. Внаслідок їх застосування підприємство має підгрунття проводити попереджувальні заходи до настання кризових умов, які зменшать їх негативний вплив або його нейтралізують. Управлінські дії, як реакцію підприємства, застосовують при виявленні чи прогнозі прояву передумов кризових явищ.

Вибір моделі управління залежить від рівня мінливості зовнішнього середовища. Оскільки умови функціонування вітчизняних підприємств є дуже мінливими, їм потрібно застосовувати активне та планове управління, а вони, у свою чергу, схильні застосовувати на сьогодні лише реактивне управління. Реактивне управління, в умовах сьогодення, є неефективним, оскільки підприємства функціонують в умовах, які значно відрізняються від попередніх, і застосування попереднього досвіду є недоцільним, необхідно впроваджувати нові стилі і форми управління.

Підприємство функціонує ефективно за умов пристосування до умов функціонування. Адаптація досягається шляхом приведення у відповідність зовнішнім умовам внутрішнього середовища підприємства, при цьому формуючи гнучкі організаційно-управлінські структури. Це забезпечує гармонізацію зв'язків між підприємством і зовнішнім середовищем.

Адаптація вітчизняних підприємств повинна здійснюватись шляхом перебудови та удосконалення системи управління, а саме: шляхом визначення мети і завдань адаптації, функцій, принципів, інструментів.

Адаптація в умовах світової економічної кризи застосовується на підприємствах з метою:

- ✦ створення адаптивних засобів управління, які б дозволяли підприємству змінюватись у відповідності до зовнішнього середовища;
- ✦ забезпечувати постійних моніторинг змін зовнішнього середовища та визначати рівень необхідності пристосування до них;
- ✦ формування адаптаційних резервів підприємства, які б використовувались у періоди пристосування та реформування діяльності підприємства.

Визначені такі основні завдання адаптації, які є послідовними у своїй реалізації:

1. Збереження цілісності підприємства.
2. Зміна характеру взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем.
3. Трансформація всіх чи окремих структур підприємства з метою забезпечення передумов його подальшого розвитку.

На наш погляд, можна визначити такі основні функції адаптації:

- ✦ *інформаційна* – виявлення та розповсюдження по структурних підрозділах підприємства відомостей про можливі кризові ситуації та їх можливі наслідки;
- ✦ *попереджувальна* – передбачає постійний моніторинг внутрішнього і зовнішнього середовища щодо виявлення передумов криз;
- ✦ *контролююча* – вчасне здійснення адаптаційних заходів у відповідності до зовнішніх змін;
- ✦ *регулююча* – приведення у відповідність внутрішнього стану підприємства до зовнішнього середовища;
- ✦ *стабілізуюча* – передбачає нормалізацію функціонування усіх структурних підрозділів підприємства в умовах кризи та змін зовнішнього середовища;
- ✦ *стимулююча* – створює передумови постійного розвитку і вдосконалення роботи підприємства.

В умовах кризи адаптація підприємства повинна ґрунтуватись на таких принципах:

- ✦ *системності* – передбачає взаємозалежність і відповідність адаптаційних заходів, що застосовуються на підприємстві;
- ✦ *альтернативності* – передбачає розробку декількох сценаріїв пристосування з оцінкою їх наслідків, тривалості реалізації, вартості і рівня ризику;
- ✦ *гнучкості* – формування у підприємства властивостей швидко і збалансовано діяти у кризових умовах реагуючи на зовнішні зміни;
- ✦ *безперервності* – передбачає постійне використання адаптаційних заходів, які мають різне спрямування і справляють різносторонній вплив на діяльність підприємства.

- ✦ *економічності* – забезпечує вибір і застосування у процесі адаптації найбільш раціональних заходів, які дозволяють підвищити ефективність адаптації в цілому.

Для зниження негативного впливу світової економічної кризи на роботу вітчизняних підприємств ми пропонуємо такі адаптаційні інструменти: страхування; диверсифікація; лімітування; резервування, передача ризиків, реструктуризація, фінансовий контролінг. Особливості їх застосування будуть розглянуті в подальших дослідженнях.

Адаптація в умовах світової економічної кризи повинна забезпечити формування таких якостей системи управління, як: динамічність і гнучкість які визначають здатність швидко трансформуватись у відповідності до вимог зовнішнього середовища та внутрішніх можливостей підприємства.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи, зазначаємо, що адаптація підприємства є сучасною ефективною управлінською технологією, яка забезпечує пристосування підприємства до мінливих умов функціонування. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Растрингін Л. А.** Адаптация сложных систем / Л. А. Растрингін. – Рига : Зинатіе, 1981. – 375 с.
2. **Хайман Д. Н.** Современная микроэкономика: анализ и применение / Д. Н. Хайман. – М. : Финансы и статистика, 1992. – 362 с.
3. **Ансофф І.** Стратегическое управление : Сокр. пер. с англ. / Науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Ефенко. – М. : Экономика, 1989. – 498 с.

ПЕРЕДУМОВИ ТА НАПРЯМИ ВИЗНАЧЕННЯ МЕХАНІЗМІВ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

ТЕРЬОШКІНА Н. Є.

УДК 330.341.1(477)

Терьошкіна Н. Є. Передумови та напрями визначення механізмів стратегії інноваційного розвитку України

У статті проаналізовано основні проблеми в становленні та розвитку інноваційної економіки України. Обґрунтовано значення та необхідність використання сучасної методології стратегічного управління на державному рівні. Визначено механізми, що повинні бути основою для розробки та реалізації стратегії інноваційного розвитку України.

Ключові слова: інноваційна економіка, інноваційна стратегія розвитку, механізми інноваційного розвитку.

Рис.: 1. **Бібл.:** 13.

Терьошкіна Наталія Євгенівна – кандидат економічних наук, доцент, докторант, Інститут економіки та прогнозування НАН України (вул. Панаса Мирного, 26, Київ, 01011, Україна)

E-mail: phd_76@mail.ru

УДК 330.341.1(477)

Терёшкина Н. Е. Предпосылки и направления определения механизмов стратегии инновационного развития Украины

В статье проанализированы основные проблемы в становлении и развитии инновационной экономики Украины. Обосновано значение и необходимость использования современной методологии стратегического управления на государственном уровне. Определены механизмы, которые должны быть основой для разработки и реализации стратегии инновационного развития Украины.

Ключевые слова: инновационная экономика, инновационная стратегия развития, механизмы инновационного развития

Рис.: 1. **Библ.:** 13.

Терёшкина Наталья Евгеньевна – кандидат экономических наук, доцент, докторант, Институт экономики и прогнозирования НАН Украины (ул. Панаса Мирного, 26, Киев, 01011, Украина)

E-mail: phd_76@mail.ru

UDC 330.341.1(477)

Teryoshkina N. Y. Prerequisites and Trends Define the Mechanisms Strategy of Innovative Development of Ukraine

The article presents the main problems in formation and development of Ukrainian innovative economy. Importance and necessity of use of modern methodology of strategic management at the state level is proved. The main mechanisms which should be a basis for development and realization of strategy of Ukrainian innovative development are defined.

Key words: innovative economy, innovative strategy of development, mechanisms of innovative development

Pic.: 1. **Bibl.:** 13.

Teryoshkina Nataliya Ye. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Institute for Economics and Forecasting of NAS of Ukraine (vul. Panasa Myrnogo, 26, Kyiv, 01011, Ukraine)

E-mail: phd_76@mail.ru

В умовах глобалізації багато з викликів, що постають перед країнами, вимагають колективних відповідей. Здатність реагувати на все більш невідкладні проблеми – зміна клімату, охорона здоров'я, продовольча безпека й бідність, – залежить від ефективних інновацій і нових форм міжнародного співробітництва.

Важливою умовою майбутнього розвитку є той факт, що розвинені країни світу переходять до формування нової технологічної бази економічних систем, заснованих на використанні новітніх досягнень біотехнологій, інформатики й нанотехнологій (VI технологічний уклад). В основі формування ядра нового технологічного укладу закладено розвиток міжгалузевих технологій на базі перехресного використання в різних сполученнях досягнень в галузі нанотехнологій, новітніх біо- і інфо-технологій, а також досягнень в окремих інших галузях науки й техніки. Ці міжгалузеві технології вважаються двигуном нового технологічного ривка, що забезпечить як появу принципово нових, так і виробництво традиційних товарів і послуг, які володіють властивостями й параметрами, недосяжними в рамках попередніх технологічних укладів й можуть стати основою для виникнення нових виробництв.

У цьому контексті необхідні нові ефективні механізми розробки та реалізації прийнятих державних

стратегічних ініціатив. Тому перед урядом України постає завдання працювати в напрями визначення політичних рішень, рамкових структур і механізмів управління, які могли б прискорити науково-технологічний розвиток. І тут доречною буде думка Д. Родрика: «Навіть кращі стратегії завжди враховують місцеві умови й використовують існуючі переваги, намагаючись перебороти стримуючі фактори, характерні для конкретного суспільства. Саме тому успішні реформи нерідко буває складно повторити в інших місцях. Зрештою, перетворення – це не парникові рослини, які можна пересадити в будь-який ґрунт» [1].

Дослідження проблем формування, розвитку й реалізації державної інноваційної політики показують [2 – 4], що, незважаючи на очевидну необхідність активізації інноваційних процесів в українській економіці з метою її модернізації, реструктуризації й забезпечення стійкого зростання, питанням державного регулювання в інноваційній сфері в країні й до цього часу не приділяється належної уваги: не сформовано відповідну системно-правову базу, відсутні економічні стимули, що заохочують суб'єктів господарської діяльності займатися упровадженням інновацій, не вироблено сприятливості виробництва до інновацій, не розвинена технологічна інфраструктура.

Прямим наслідком недооцінки ролі інноваційного фактора в соціально-економічному розвитку України та її регіонів є загрозливий стан виробничих фондів, що посилює технологічне відставання країни від розвинутих держав, зниження життєвого рівня населення, оборонної й економічної безпеки. Щоб усунути зазначену ситуацію, необхідний більш рішучий поворот держави до вирішення проблем інноваційного розвитку на основі комплексного підходу, що передбачає, перш за все, розробку державної інноваційної стратегії, у тому числі й на регіональних рівнях, пошук і апробація ефективних економічних, правових і організаційних механізмів її реалізації.

Слід зазначити, що теоретико-методологічні питання визначення проблем державної інноваційної політики й стратегії інноваційного розвитку розглядаються в роботах Н. Гапоненко, С. Глазьева, А. Гохберга, П. Завліна, Ю. Яковца та ін. Загальні питання управління економікою й проблеми розробки сучасної стратегії економічного розвитку освітлені в працях Л. Абалкіна, А. Лівшиця, Д. Львова, А. Міндели, Г. Попова та ін. Особлива значущість стратегічних пріоритетів інноваційного розвитку в умовах глобалізаційних викликів відображена в документах ОЕСР [5 – 10].

Як показує аналіз, незважаючи на деякі позитивні рухи, кардинальних трансформацій не простежується. А тому зберігається актуальність розробки й впровадження системи механізмів, здатних забезпечувати стабільний розвиток і функціонування економіки інновацій.

Мета статті – визначити та охарактеризувати механізми реалізації стратегічних рішень у напрямі забезпечення інноваційного розвитку економіки України.

Розробка стратегії інноваційного розвитку повинна супроводжуватися відповідними рамковими умовами – адекватною вимогам часу макроекономічною політикою, конкурентними ринками, зручними технічними регламентами, відкритістю відносно міжнародної торгівлі й прямих іноземних інвестицій, що стимулюється податковою системою й сприятливими фінансовими умовами.

Стосовно розробки самої стратегії, для початку необхідно об'єктивно описати складність стану української економіки, що втрачає конкурентоспроможність й за останні роки стрімко опускається на сировинну периферію світового ринку, втрачаючи внутрішній потенціал самостійного розвитку. Особливо небезпечним фактором є низька якість державного управління, відсутність досвіду стратегічного управління, нехтування будь-якими стратегічними пріоритетами. Проте не такий вже й далекий досвід країни показує, що при попередньому державному устрої (в умовах колишнього СРСР) стратегічні й оперативні завдання вирішувались багато в чому за рахунок налагодженого організаційно-управлінського механізму та жорсткої дисципліни.

В умовах ринкової економіки та високого ступеня невизначеності державній владі потрібно не лише прислухатися до рекомендацій учених, але й проявляти більшу послідовність стосовно визначення пріоритетів державної політики та дотримання їхнього всебічного забезпечення при реалізації державної внутрішньої та

зовнішньої політики. Такими пріоритетами, на нашу думку, є: інвестиції в людський капітал, модернізація сфери освіти, науки, охорони здоров'я, побудова національної інноваційної системи, модернізація економіки, розвиток її нових конкурентоспроможних секторів у високотехнологічних сферах, розширення виробничої, соціальної й фінансової інфраструктури.

Дослідження показують, що сьогодні головною з причин відсутності стратегічної поведінки у більшості акторів процесу розвитку національної економіки є система економічних відносин, у рамках яких перманентний перерозподіл доходів від користування природними надрами, а також об'єктів власності, виступає основним спонукальним мотивом дії господарюючих суб'єктів. Як результат, у країні сформувалась система інтересів, при якій практично все суспільство не зацікавлене в нагромадженні національного багатства, що базується на інноваційній модернізації виробництва. Як наслідок таких результатів можна назвати: економічне (й політичне) домінування галузей, що мають (з урахуванням тіньового сектора), 100% і більше рентабельності; панування неформальних норм і відсутність ефективних інститутів, здатних зламати практику домінування добувних галузей, на шкоду іншим галузям економіки; незацікавленість у формуванні інститутів розвитку, здатних на власній базі здійснювати фінансування пріоритетних інноваційних проектів [11].

Однією з ключових із причин зазначеного стану є нехтування наукою як продуктивною силою економічного розвитку. У той час, як у більшості розвинених країн й країн, що розвиваються, питома вага витрат на виконання досліджень і розробок у ВВП збільшується, в Україні, яка у кінці 80-років ХХ ст. займала шосте місце у світі за рівнем науково-технічного потенціалу, цей показник поступово зменшується (рис. 1).

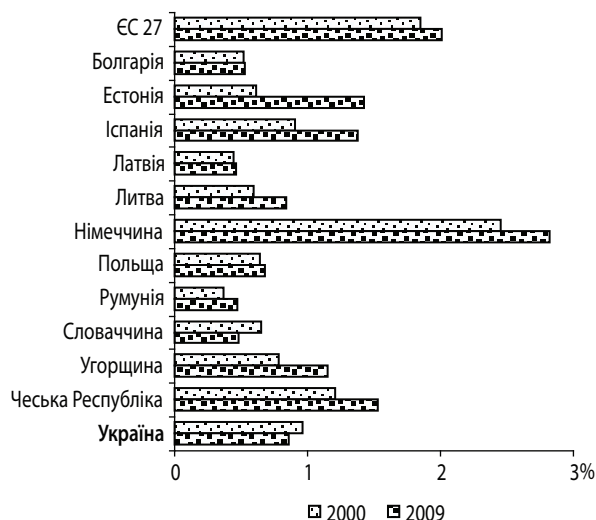


Рис. 1. Частка витрат на виконання досліджень і розробок у ВВП зарубіжних країн у 2009 році (за даними Євростату)

Джерело: Наукова та інноваційна діяльність у 2010 році / Статистичний збірник. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2011.

Вирішення стратегічного завдання забезпечення економічного зростання ускладнюється не тільки відсутністю в більшості господарюючих суб'єктів інтересу до інноваційної модернізації. Ще з радянських часів збереглася характерна для нашого суспільства структура споживання, обумовлена низькими доходами основної маси населення, що не вимагає інноваційності ринку товарів і послуг. А оскільки і реальний сектор (насамперед, у сфері промислового виробництва) економіки, і сфера кінцевого споживання демонструють незатребуваність інновацій, не реалізується ключова для формування економіки інновацій умова: забезпечення стійкого попиту й відповідної йому пропозиції на ринку інновацій. При наявності хоч і невеликої кількості пропозицій, практично повністю відсутній попит підприємств на продукцію з інноваційним змістом. Функція цього наповнення інвестиційного ринку, а в більшій мірою – ринку споживчих товарів у переважній мірі перейшла до імпорту.

В останні роки спостерігаються зусилля державного апарату в напрямі застосування ручного управління радянського типу й формування такої структури національної економіки, у рамках якої на тлі загального технологічного відставання господарства, лише окремі його сектори демонструють інноваційні успіхи, суб'єкти яких більше працюють на власне розширене відтворення й на внутрішню модернізацію. А якщо врахувати, що попит на інновації й на можливості реалізації інноваційних проектів характеризуються істотними регіональними відмінностями, коректно стверджувати, що даний результат буде мати місце не тільки на галузевому, але й на просторовому рівні.

Отже, доки такий стан зберігається, очікувати формування інноваційної економіки в Україні, яка б давала ресурс економічного зростання на якісній основі, не доводиться.

З цих позицій важливо звернутися до методології стратегічного управління, особливо тієї її складової, що визначає механізми формування та реалізації стратегічних напрямів розвитку. При цьому потрібно враховувати, що існують багато підходів до визначення самого поняття «механізм». У нашому дослідженні домінує той із них, що дозволяє визначити механізм як систему важелів та інструментів, тобто взаємозалежне сполучення конкретних регуляторів.

Згідно з класичними положеннями, в узагальненому вигляді, методологічно стратегії інноваційного розвитку держави мають включати такі напрями: 1) розробка довгострокових прогнозів соціально-економічного, науково-технологічного й інноваційного розвитку; 2) формування довгострокової інноваційної стратегії; 3) виявлення стратегічних пріоритетів; 4) розробка основних напрямків інноваційної політики та їхня реалізація за допомогою конкретних механізмів.

Ключова ідея стратегії полягає в тому, що забезпечення ефективної інноваційної діяльності не є самоціллю, а служить вирішенню актуальних завдань соціально-економічного розвитку, динамічного економічного зростання й підвищення рівня та якості життя населення. При цьому, якщо країна хоче бути конкурентоспроможною, динаміка розвитку повинна бути адекватною світо-

вим центрам зростання, а забезпечення високої динаміки повинно досягатися саме за рахунок інноваційної діяльності. Отже, як орієнтири розвитку ще в концепції стратегії повинні бути закладені точки досягнення параметрів, властиві центрам розвитку світового рівня.

Алі пропонуємо розглянути основні механізми, що повинні бути основою для розробки та реалізації стратегії інноваційного розвитку України.

1. Організаційно-інституційні.

1.1. Формування системи прогнозування науково-технологічного розвитку, спрямованість прогнозно-аналітичних досліджень на досягнення заздалегідь намічених соціально-економічних і науково-технологічних результатів. Так, цілеспрямованість прогнозного підкріплення програми модернізації економіки може бути досягнута за допомогою прив'язки прогнозу до системи цілей, що вміщуються в Програмі економічних реформ на 2010 – 2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». При такому підході прогнозне передбачення повинне орієнтуватися на наступні цільові індикатори, виражені в описовій формі: диверсифікованість структури національної економіки; підвищення конкурентоспроможності економіки та її адаптація до умов світового ринку; ефективне використання людського капіталу; розвиток високотехнологічних виробництв; широке застосування енергозберігаючих технологій, створення матеріалів із заздалегідь заданими властивостями; досягнення прориву в нових наукомістких галузях і в економіці знань.

1.2. Визначення державних пріоритетів у сфері інноваційної політики – формування великих державних технологічних ініціатив в пріоритетних напрямках технологічного розвитку, пов'язаних з довгостроковими соціально-економічними цілями розвитку країни.

1.3. Якщо враховувати ту обставину, що країни наздоганяючого розвитку (до яких належить й Україна) досягають збільшення продуктивності та підвищення добробуту не за рахунок здійснення досліджень і розробок, комерціалізації їх результатів, а в результаті дифузії та абсорбції уже відомих технологічних знань, то механізмом у цьому напрямі буде створення інституціональної інфраструктури, що включає служби надання технічної підтримки та забезпечення необхідною інформацією, інститути стандартизації і контролю якості.

1.4. Створення структур просування інноваційних проектів на регіональному і державному рівнях, структур проектно-орієнтованої координації різних аспектів інноваційної діяльності; структур з підготовки пропозицій у сфері законодавства й фінансування інноваційної діяльності.

1.5. Розробка й упровадження кластерного механізму інноваційного розвитку регіонів, галузей виробництва та інших суб'єктів національного господарства. Кластери – це концентрація спеціалізованих знань, навичок, інфраструктури й підтримуючих галузей у конкретному місці з метою збільшення продуктивності, посилення інновацій і формування нових бізнесів [12]. Кластерний механізм розвитку інноваційного сценарію дозволяє здійснити організаційні інновації в управлінні промисловістю, додати імпульсу розвитку декільком га-

лузям, оскільки при цьому впровадження інноваційних технологій стає більш легким і ефективним процесом. Форма кластера різноманітна: від вертикальних виробничих ланцюжків до мережеских утворень і стратегічних альянсів. У кластерній моделі більш повно реалізуються принципи проектного аналізу й планування, поєднання інтересів бізнесу, влади й різних інститутів як при вирішенні міжрегіональних економічних завдань, так і при реалізації великих інтегруючих інвестиційних проектів.

Слід зазначити, що на даний час у регіональних галузевих програмах, прийнятих у нашій країні, як правило, відсутнє ретельне опрацювання адміністративних і економічних інструментів як основи відповідних механізмів. Вони не вирішують головного завдання – комплексного й інноваційного розвитку продуктивних сил регіонів, а носять скоріше розрізнений, не пов'язаний з іншими регіональними або галузевими програмами характер. Застосування кластерного підходу дозволяє регіональним органам влади комплексно розглядати ситуацію в групі взаємозалежних підприємств, що відносяться до різних галузей.

1.6. Підтримка процесів інтеграції українських компаній у світовий ринок технологій через створення транснаціональних корпорацій через впровадження сучасних принципів корпоративного управління та стимулювання внутрішньокорпоративних досліджень та розробок.

1.7. Розробка та впровадження технологічних платформ як одного із ефективних механізмів взаємодії й кооперації організацій та підприємств України й країн СНД (у зв'язку з тим, що у 2010 році активізувалася робота з поновлення ідеї інноваційно-технологічної інтеграції шляхом вироблення відповідних організаційно-економічних та інституційних механізмів через прийняття Міждержавної програми інноваційного співробітництва держав – учасниць СНД на період до 2020 року, ініційованої Рішенням Економічної ради СНД від 20 червня 2008 року) особливо у контексті розробки й реалізації проектів з технологічною доміантою. Формування технологічної платформи здійснюється на основі методології Форсайта шляхом розробки дорожньої карти модернізації й науково-технологічного розвитку та програми досліджень для реалізації дорожньої карти.

1.8. Впровадження нової моделі розвитку інноваційного процесу, що у світовій практиці одержала назву «концепція потрійної спіралі». Вона заснована, з одного боку, на тезі про домінуюче положення інститутів, відповідальних за створення нового знання, а з іншого боку – на важливості мережевого характеру взаємодії учасників інноваційного процесу в рамках так званих стратегічних інноваційних мереж, де відбувається перетинання трьох видів відносин (внутрішніх, внутрішньодержавних й внутрішньуніверситетських) і створення гібридних інституціональних форм, що знижують невизначеність ринкового середовища.

2. Фінансово-економічні.

2.1. Фінансове забезпечення реалізації цільових програм і проектів за принципами поєднання цільових коштів державного й регіонального бюджетів із приваблюваним приватним фінансуванням через венчурний капітал, позикові кошти, українські й закордонні гран-

ти, включаючи: формування державно-приватних партнерств з фінансування цільових програм і проектів; надання пільгового кредитування на створення й розвиток інноваційних виробництв, що реалізують проекти цільових програм; розвиток системи фандрайзингу (особливо в регіонах) по залученню грантових коштів на проведення НДДКР, розробку технічної документації, на реалізацію інноваційних проектів; розвиток системи спонсорства, доброчинності й «ендаумента»¹; залучення закордонних коштів на розвиток прикладних досліджень (наприклад, у рамках європейських програм FP7 і т. ін.), прямих інвестицій в інноваційні виробничі потужності, прямих інвестицій у виробництво устаткування для інноваційної виробничої діяльності та ін.

2.2. Державні закупівлі – формування попиту й державного замовлення на інноваційні товари й технології широкого застосування. При формуванні і впровадженні вітчизняної системи державних закупівель необхідне методологічне та законодавче опрацювання таких питань, як: підвищення інноваційної спрямованості держзакупівель; єдина технологічна політика при забезпеченні державних потреб, орієнтована на закупівлю передових продуктів і технологій; механізми ефективної реалізації довгострокових контрактів для створення принципово нових, ще не представлених на ринку товарів, робіт, послуг; взаємодія держави й бізнесу, поділ ризику переходу економіки на інноваційний шлях розвитку; досвід і пропозиції замовників і виконавців контрактів при державних закупівлях інноваційної продукції й технологій; пропозиції щодо створення автоматизованої системи моніторингу виконання державних контрактів; міжнародний досвід розвитку національних контрактних систем.

2.3. Бюджетні субсидії – стимулювання модернізації й підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємств за рахунок грантів і субсидування з державного бюджету.

2.4. Податкові пільги – зміни в податковому законодавстві, спрямовані на підтримку чітко виділених типів інноваційної поведінки, які забезпечують можливість ефективного і малозатратного для держави й бізнесу їх адміністрування.

2.5. Система амортизаційних, митних, адміністративних та інших регуляторів, що орієнтують суб'єкти господарювання на інновації. Зокрема, в інноваційних організаціях і нових інноваційних виробництвах, податкове навантаження повинно бути істотно нижче, ніж у традиційній економіці; прийняття практики обов'язкового перерахування науковим організаціям і конкретним ученим ліцензійних платежів (роялті) за результати наукової діяльності.

2.6. Державно-приватне партнерство – співфінансування державою проектів бізнесу, спрямованих на створення нових технологій і продуктів, на стимулювання високотехнологічного експорту, підвищення ефек-

¹ англ. *endowment* – внесок, пожертвування. У даному контексті означає ситуацію, у якій цільове пожертвування організації не витрачається, а віддається в банківське керування, при цьому на цілі організації витрачаються відсотки.

тивності діяльності інноваційної інфраструктури. У багатьох європейських країнах проявляється тенденція до зростання ролі ДПП у сфері комерціалізації технологій, що знаходить своє конкретне відбиття у витратах державного бюджету, законодавчих ініціативах і виробленні нових програм. Наприклад, у Нідерландах існують чотири основні програми ДПП, бюджет яких становить близько 11% усього бюджету уряду з науки й технологій. Ісландська дослідницька рада також здійснює чотири програми партнерства, частка яких становить близько 18% фінансування досліджень і розробок.

2.7. Діяльність венчурних фондів – регулювання процесу створення та функціонування, особливо через підвищення ефективності використання форм закритих пайових інвестиційних фондів і договорів простого товариства. Зокрема, з метою вдосконалення механізмів колективного інвестування в інноваційні підприємства і стимулювання створення венчурних фондів в українське законодавство необхідно внести зміни стосовно регулювання використання договору простого товариства (у тому числі в частині неможливості повного обмеження виходу одного з учасників простого товариства, уточнення межі відповідальності учасників договору простого товариства й т. ін.) і закритих пайових інвестиційних фондів (в тому числі зниження контролюючого навантаження на керуючі компанії, зменшення обсягу звітності, регламентація процесу узгодження інвестицій із спеціалізованим депозитарієм, зниження трансакційних витрат на управління фондами).

2.8. Підтримка створення малих інноваційних підприємств (МПП) через розробку програмам Фонду сприяння, гранти на розробку бізнес-планів, проведення технічних випробувань, створення мережі посівних фондів і фондів прямих інвестицій, розширення доступу до високотехнологічних проектів, стимулювання створення МПП на основі інтелектуальної власності (ІВ), створеної з використанням державного бюджету.

3. Регламентні механізми.

3.1. Встановлення обов'язкових вимог – пряме державне регулювання за допомогою адміністративних, технічних і природоохоронних вимог до енергоефективності й т. ін., що стимулюють підприємства до інноваційної діяльності. Так, розробка та застосування системи технічного регулювання, спрямоване на розробку спрощеної процедури виведення на ринок нової продукції, заснованої на добровільному декларуванні відповідності, знижує для розроблювачів ризики невідповідності застарілим діючим стандартам та іншим нормативним документам, а також визначення категорій імпортованого устаткування для адресного виключення надлишкової повторної обов'язкової сертифікації імпортованого устаткування.

3.2. Розробка й прийняття господарюючими суб'єктами програм технологічного й інноваційного розвитку, визначення плану розробки й впровадження нових продуктів, послуг, бізнес-процесів і передових технологій, обов'язкових для компаній усіх галузей національної економіки з переважно державною участю. Для цього необхідно введення вимог для зазначених категорій господарюючих суб'єктів, спрямованих на стимулювання техно-

логічної модернізації й впровадження інновацій. Формування даних вимог передбачається, у тому числі в рамках інвестиційних програм з їхнім розглядом на засіданнях відповідних Урядових комісій і/або Раді генеральних і головних конструкторів, провідних учених і фахівців в галузі високотехнологічних секторів економіки.

4. Нормативно-правові механізми.

4.1. Удосконалення законодавчої бази в сфері корпоративного й договірної права в частині підвищення гнучкості корпоративного управління в інноваційних непублічних компаніях і розподілу обсягу прав між їхніми учасниками, а також регулювання угод, що укладаються під умовою, і механізмів гарантій і завірень, надаваних учасниками інноваційних проектів. Зокрема, потрібне удосконалення організації й функціонування компаній та об'єднань підприємців, що здійснюють діяльність у високотехнологічних секторах економіки, включаючи: підвищення гнучкості формування й діяльності органів управління й контролю непублічних компаній (право перерозподілу компетенції між органами управління, право встановлення диференційованого кворуму для прийняття рішень з різних питань і т. ін.); підвищення гнучкості в відношенні обсягу прав, надаваних акціями; спрощення процедури реєстрації випуску цінних паперів для інноваційних компаній.

4.2. Юридична підтримка інноваційної діяльності й реалізації цільових програм. Необхідно вибудувати систему законодавчих ініціатив, що сприяють вирішенню таких питань: а) захист прав винахідника, включаючи авторське право, право на винагороду, право на впровадження винаходу; б) захист прав інвестора, включаючи законодавчу підтримку хеджування ризиків інвестора, захист від несумлінних одержувачів інвестицій, захист від несумлінного партнерства, податкові й митні пільги для інноваційно-орієнтованих підприємств, чіткі й зрозумілі правила й прецеденти застосування законодавства.

4.3. Розробка та забезпечення прозорої системи трансферу інтелектуальної власності. Необхідно вибудувати систему нормативно-правової підтримки процесу передачі технології, яка була б прозора як для науководослідних організацій, так і для потенційних інвесторів. Ключовими складовими у формуванні і реалізації механізму введення в господарський оборот результатів науково-технічної діяльності й об'єктів інтелектуальної власності, створених за рахунок державних коштів, є: закріплення прав на інтелектуальну власність за організаціями-розроблювачами; стимулювання передачі прав на інтелектуальну власність, створену за рахунок бюджетних коштів, від наукових організацій і університетів у промисловість для прискорення її комерціалізації. Крім того, нарівні із закріпленням права власності на результати наукових досліджень доцільно розглянути можливість введення в українському законодавстві норми, що визначає завдання комерціалізації в якості одного із основних профілів діяльності наукових організацій.

4.4. Розробка й прийняття низки документів підтримки інноваційного розвитку в конкретних галузях. Наприклад, важливим є конкурсний механізм інвестиційної й бюджетної підтримки бізнес-проектів на рівні

регіону, який необхідно всіляко вдосконалювати й розширювати.

4.5. Формування інституційних умов для експертизи відповідності діяльності законодавчо встановленим критеріям і параметрам «інноваційності», а також контролю досягнення цих параметрів на усіх етапах інноваційного циклу. Тобто, при правовому регулюванні інноваційної діяльності необхідно передбачити зрозумілі й чіткі механізми, що протидіють виникненню корупційно небезпечних умов і ситуацій. Одночасно потрібно вирішити завдання, що забезпечують максимальну об'єктивність і публічну доступність методик і результатів оцінок конкретної інноваційної діяльності на відповідність її законодавчо встановленим критеріям і параметрам. Досягнення прийнятого рівня формалізації вирішення цих питань у законодавстві України є надзвичайно складною проблемою, що й до цього часу не знайшла свого задовільного відбиття в законопроектній діяльності.

5. Інформаційні механізми.

5.1. Створення й стійкий розвиток єдиного інформаційного середовища з реалізації цільових програм і проектів, зокрема, й інноваційної діяльності, у цілому, включаючи: створення й підтримку інформаційного ресурсу (порталу) у сфері інноваційної діяльності; розвиток структур інформаційної підтримки інноваційної діяльності у сферах патентної інформації, інформації про можливі джерела фінансування в країні й за кордоном, допомогу в пошуку українських і закордонних партнерів для спільної розробки й упровадження інновацій.

5.2. Розвиток інноваційної діяльності в регіональному інформаційному середовищі, включаючи різні види дистанційного навчання, електронну торгівлю, інші види електронного бізнесу.

5.3. Розробка інформаційно-аналітичної моделі стратегічного управління інноваційним розвитком, що дозволяє оперативно визначати ступінь впливу кожного проблемного комплексу на поточний і перспективний стан розвитку національної інноваційної системи.

Беручи до уваги ці та інші запропоновані напрями визначення та розробки механізмів, держава повинна взяти стратегічну ініціативу у свої руки. До останнього часу ця ініціатива перебувала в руках міжнародних фінансових організацій, експортерів сировини, транснаціональних корпорацій, природних і неприродних монополій. Кожний із цих суб'єктів навіязує країні свою стратегію, комбінація яких створює цілу систему інституціональних пасток, у яких й відбувається деградація української економіки. Практика показує, що економічний розвиток здійснюється по інерції відповідно до цих стратегій (навіть не стратегій в методологічному розумінні, а стратегічних схем), а відносно сприятливі макроекономічні показники досягалися не стільки завдяки, скільки всупереч політиці держави.

Для України при розробці стратегії інноваційного розвитку доцільно забезпечити поєднання її базових (значною мірою ресурсно-сировинних) і нових конкурентних переваг, зокрема в інформатизації, енергетиці, виробництві нових матеріалів, ракетно-космічній галузі й т. ін.

Слід зазначити, що для здійснення перерахованих вище дій потрібно спиратися на системні новітні знання

в галузях інноватики, державного управління, системного аналізу, стратегічного планування. Окрім того, «це й формування нового мислення, заснованого на екологічних цінностях, і виховання нового покоління керівників, і відновлення поваги до науки й освіти, і боротьба з корупцією, що підриває інноваційний шлях розвитку «на корені», і багато чого іншого, із чим доводиться зіштовхнутися. Але важливо, щоб новий зміст розвитку був усвідомлений і зрозумілий пануючою й виробничою елітою, а для цього потрібна суспільна дискусія, висування лідерів нових напрямів, активне й плідне співробітництво між бізнесом, промисловістю, наукою, державою. Україна повинна знайти для себе цей новий зміст розвитку й додати їм державне звучання!» [13].

ВИСНОВКИ

Таким чином, для реалізації заявлених органами державної влади стратегічних напрямів соціально-економічного розвитку необхідно переглянути багато положень фундаментальних складових економічної політики, правильно визначити пріоритетні напрямки становлення нового технологічного укладу, поставити обґрунтовані задачі формування української інноваційної системи, в якій ключове місце приділити розширеному відтворенню інтелектуального капіталу шляхом проведення відповідної соціальної політики.

Кінцевою метою визначення механізмів стратегії інноваційної розвитку має бути формування механізму більш високого порядку – інноваційного, що забезпечує світову конкурентоспроможність; залучення стратегічних профільних інвесторів; взаємодію зі стратегічними партнерами на основі узгодження взаємних інтересів і формування оптимальних фінансових залежностей при взаєморозрахунках з ними; дотримання меж стратегічної рівноваги між існуючими й сформованими напрямами розвитку ринку інноваційних товарів та послуг. А також створення підприємницького конкурентного середовища, суб'єкти якого будуть володіти стратегічним мисленням, здатністю до навчання, засвоєнню та використанню знань.

Розроблені механізми стратегічного управління дозволять істотно підвищити ефективність інноваційної діяльності, оптимізувати стратегічні рішення в інноваційному бізнесі, забезпечуючи комплексність аналізу, врахування взаємозв'язку різних тенденцій і факторів, що не підлягають безпосередньому кількісному зіставленню між собою традиційними методами.

Вирішення стратегічної мети України у напрямі інноваційного прориву з метою модернізації економіки на новій технологічній базі як основи забезпечення конкурентних переваг в посткризовій фазі розвитку вимагає розробки сучасної концепції підготовки кадрів в галузі науки і технологій та відповідних механізмів її реалізації як складової економічної політики держави. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Родрик Д. Project Syndicate. Многочисленные рецепты экономического роста / Д. Родрик // Мысль. – декабрь 2007. – № 12(23).
2. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : в 3 т. – Т. 1: Економіка знань – модерніза-

ційний проект України / за ред. В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007. – 512 с.

3. Інноваційно-технологічний розвиток України: стан, проблеми, стратегічні перспективи: Аналітичні матеріали до Парламентських слухань [«Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів»]; за ред. Л. І. Федулової, Г. О. Андрощука; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К., 2009. – 196 с.

4. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку: монографія / [Л. І. Федулова, Ю. М. Бажал, В. Л. Отецький та ін.]; за ред. Л. І. Федулової; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2011. – 656 с.

5. Interim Report on the OECD Innovation Strategy. An Agenda for Policy Action on Innovation. Paris: OECD, 2009.

6. The OECD Innovation Strategy: Draft Policy Principles. SG/INNOV(2009)4. Paris: OECD, 2009.

7. Declaration on Green Growth. Meeting of the Council at Ministerial Level. 24 – 25 June. C/MIN(2009)5/ADD1/FINAL. Paris: OECD, 2009.

8. OECD/EC Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. 3rd ed. Paris: OECD, 2005.

9. Gault F. A Cat's Cradle for Policy / F. Gault, S. Huttner // Nature. September 2008. Vol. 455/25.

10. Голт Ф. Инновационная стратегия ОЭСР: достижение новых ценностей / А/ Голт // Форсайт. – 2009. – № 1. – С. 42 – 50.

11. Проблемы «запуска» инновационной модели развития в Российской Федерации ^ Доклад. – М., 2010. – 42 с.

12. Инновационное развитие регионов – зарубежный опыт (организационные и экономические механизмы): научное издание / А. П. Лунев, И. Ю. Петрова. – Астрахань: Издательский дом «Астраханский университет», 2009. – С. 79.

13. Фрейдлин П. Украина: новые смыслы развития / П. Фрейдлин, С. Глазьев // Еженедельник 2000. – 22.10.2010. – С. 24 – 25.

УДК 331.101.262:37]:330.341.2

ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ВПРОВАДЖЕННЯ ОСВІТНЬОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ

ТИМОШЕНКОВ І. В.

УДК 331.101.262:37]:330.341.2

Тимошенко І. В. Економічні засади впровадження Освітнього кодексу України

У статті проаналізовано можливості використання економічної теорії права у вирішенні завдань розвитку і вдосконалення освітньої системи України. Обґрунтовано актуальність впровадження Освітнього кодексу України. Визначено головну умову подолання перешкод на шляху впровадження Кодексу, а саме – створення коаліції інтересів акторів освітньої системи.

Ключові слова: актори освіти, економіка освіти, економічна теорія права, коаліції інтересів в освіті, освітній кодекс, стейкхолдери освітньої системи.

Бібл.: 6.

Тимошенко Ігор Владиславович – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри економічної теорії та права, Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія» (вул. Лермонтовська, 27, Харків, 61000, Україна)

E-mail: ivtimoshenkov@gmail.com

УДК 331.101.262:37]:330.341.2

Тимошенко И. В. Экономические принципы внедрения Образовательного кодекса Украины

В статье проанализированы возможности использования экономической теории права в решении задач развития и совершенствования образовательной системы Украины. Обоснована актуальность внедрения Образовательного кодекса Украины. Определено главное условие преодоления препятствий на пути внедрения Кодекса, а именно – формирование коалиции интересов акторов образовательной системы.

Ключевые слова: акторы образования, экономика образования, экономическая теория права, коалиции интересов в образовании, образовательный кодекс, стейкхолдеры образовательной системы.

Библ.: 6.

Тимошенко Игорь Владиславович – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры экономической теории и права, Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия» (ул. Лермонтовская, 27, Харьков, 61000, Украина)

E-mail: ivtimoshenkov@gmail.com

UDC 331.101.262:37]:330.341.2

Timoshenkov I. V. Economic Principles of Implementing the Education Code of Ukraine

In the paper the prospects of using the economic analysis of law for solving problems of the development and improvement of the education system of Ukraine are analyzed. The urgency of the implementation of the Education Code of Ukraine is grounded. The main condition for overcoming the barriers to the introduction of the Code, specifically – building a coalition of interests of actors of the education system is formulated.

Key words: actors of education, economics of education, economic analysis of law, a coalition of interests in education system, the Education Code, stakeholders of the education system.

Bibl.: 6.

Timoshenkov Igor V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Economic Theory and Law, Kharkiv University of Humanities «People's Ukrainian Academy» (vul. Lermontovska, 27, Kharkiv, 61000, Ukraine)

E-mail: ivtimoshenkov@gmail.com

ційний проект України / за ред. В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007. – 512 с.

3. Інноваційно-технологічний розвиток України: стан, проблеми, стратегічні перспективи: Аналітичні матеріали до Парламентських слухань [«Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів»]; за ред. Л. І. Федулової, Г. О. Андрощука; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К., 2009. – 196 с.

4. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку: монографія / [Л. І. Федулова, Ю. М. Бажал, В. Л. Отецький та ін.]; за ред. Л. І. Федулової; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2011. – 656 с.

5. Interim Report on the OECD Innovation Strategy. An Agenda for Policy Action on Innovation. Paris: OECD, 2009.

6. The OECD Innovation Strategy: Draft Policy Principles. SG/INNOV(2009)4. Paris: OECD, 2009.

7. Declaration on Green Growth. Meeting of the Council at Ministerial Level. 24 – 25 June. C/MIN(2009)5/ADD1/FINAL. Paris: OECD, 2009.

8. OECD/EC Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. 3rd ed. Paris: OECD, 2005.

9. Gault F. A Cat's Cradle for Policy / F. Gault, S. Huttner // Nature. September 2008. Vol. 455/25.

10. Голт Ф. Инновационная стратегия ОЭСР: достижение новых ценностей / А/ Голт // Форсайт. – 2009. – № 1. – С. 42 – 50.

11. Проблемы «запуска» инновационной модели развития в Российской Федерации ^ Доклад. – М., 2010. – 42 с.

12. Инновационное развитие регионов – зарубежный опыт (организационные и экономические механизмы): научное издание / А. П. Лунев, И. Ю. Петрова. – Астрахань: Издательский дом «Астраханский университет», 2009. – С. 79.

13. Фрейдлин П. Украина: новые смыслы развития / П. Фрейдлин, С. Глазьев // Еженедельник 2000. – 22.10.2010. – С. 24 – 25.

УДК 331.101.262:37]:330.341.2

ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ВПРОВАДЖЕННЯ ОСВІТЬОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ

ТИМОШЕНКОВ І. В.

УДК 331.101.262:37]:330.341.2

Тимошенко І. В. Економічні засади впровадження Освітнього кодексу України

У статті проаналізовано можливості використання економічної теорії права у вирішенні завдань розвитку і вдосконалення освітньої системи України. Обґрунтовано актуальність впровадження Освітнього кодексу України. Визначено головну умову подолання перешкод на шляху впровадження Кодексу, а саме – створення коаліції інтересів акторів освітньої системи.

Ключові слова: актори освіти, економіка освіти, економічна теорія права, коаліції інтересів в освіті, освітній кодекс, стейкхолдери освітньої системи.

Бібл.: 6.

Тимошенко Ігор Владиславович – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри економічної теорії та права, Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія» (вул. Лермонтовська, 27, Харків, 61000, Україна)

E-mail: ivtimoshenkov@gmail.com

УДК 331.101.262:37]:330.341.2

Тимошенко И. В. Экономические принципы внедрения Образовательного кодекса Украины

В статье проанализированы возможности использования экономической теории права в решении задач развития и совершенствования образовательной системы Украины. Обоснована актуальность внедрения Образовательного кодекса Украины. Определено главное условие преодоления препятствий на пути внедрения Кодекса, а именно – формирование коалиции интересов акторов образовательной системы.

Ключевые слова: акторы образования, экономика образования, экономическая теория права, коалиции интересов в образовании, образовательный кодекс, стейкхолдеры образовательной системы.

Библ.: 6.

Тимошенко Игорь Владиславович – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры экономической теории и права, Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия» (ул. Лермонтовская, 27, Харьков, 61000, Украина)

E-mail: ivtimoshenkov@gmail.com

UDC 331.101.262:37]:330.341.2

Timoshenkov I. V. Economic Principles of Implementing the Education Code of Ukraine

In the paper the prospects of using the economic analysis of law for solving problems of the development and improvement of the education system of Ukraine are analyzed. The urgency of the implementation of the Education Code of Ukraine is grounded. The main condition for overcoming the barriers to the introduction of the Code, specifically – building a coalition of interests of actors of the education system is formulated.

Key words: actors of education, economics of education, economic analysis of law, a coalition of interests in education system, the Education Code, stakeholders of the education system.

Bibl.: 6.

Timoshenkov Igor V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Economic Theory and Law, Kharkiv University of Humanities «People's Ukrainian Academy» (vul. Lermontovska, 27, Kharkiv, 61000, Ukraine)

E-mail: ivtimoshenkov@gmail.com

Прийняті за роки існування незалежної української держави Конституція України, закони «Про освіту», «Про вищу освіту», «Про професійно-технічну освіту» та інші законодавчі акти заклали правові основи регулювання відносин у сфері освіти, проте на їх основі поки ще не вдалося сформувати повною мірою упорядковане й збалансоване законодавство про освіту. Зумовлюється це, перш за все, тим, що і теоретичним поглядам правознавців-науковців і практичним діям представників органів державної влади в Україні притаманна спільна особливість – загальне ставлення до проблем освітнього права і законодавства безвідносно до їхнього економічного змісту, а подекуди, більш того, – імпліцитне визначення економічних відносин в освіті як другорядних, похідних від правових відносин [3, с. 115 – 131]. Це зумовлює слабку економічну обґрунтованість освітнього законодавства і цілком закономірний наслідок цього – вкрай низьку ефективність регулювання суспільних відносин в освіті, аж до їх загальної некерованості у тих поширених ситуаціях, коли закони діють переважно «на папері». Нагальність і важливість подолання цих перешкод на шляху розвитку вітчизняної освіти обумовили вибір проблематики публікації і визначили її головні цілі, а саме – показати, що вирішальною умовою успішності заходів щодо вдосконалення освітнього законодавства є їхня економічна обґрунтованість і довести економічну необхідність розробки і впровадження Освітнього Кодексу як пріоритетного завдання розбудови освітнього права в Україні.

З точки зору нової інституційної економічної теорії (НІЕ) інститути можуть бути визначені як своєрідний ключ до розуміння історичних змін в освіті [2, с. 17 – 18]. Що ж саме визначає характер дії інститутів і ті конкретні розбіжності, які пов'язані з напрямками і особливостями їхньої реалізації? Або, переформулюючи це питання так саме, як це робить у своїй недавній роботі Д. Норт: які інститути для української освіти сьогодні варто визначити як «правильні»? [1, с. 4].

Обґрунтовуючи відповідь на це питання, треба, перш за все, наголосити на тому, що серед дослідників інститутів до сих пір немає згоди стосовно того, який зміст має поняття «якісні інститути» і за якими критеріями треба визначати відносні характеристики динаміки їхньої якості – покращення, чи, навпаки, погіршення. Загальна логіка міркувань є тут такою: якщо «добрі» інститути створюють умови для успішної продуктивної діяльності і зростання суспільного багатства, то «погані», навпаки, у змозі налаштувати лише на перерозподіл цього багатства аж до його прямого розкрадання. І хоча деякі з вчених й наполягають на тому, що їхні твори спрямовані на «вимірювання якості інститутів» і визначання «кількісних оцінок якості інститутів», насправді, у них йдеться знову ж таки не про оцінку власне інститутів, а саме про виміри і оцінки наслідків і результатів їхнього існування [6].

Втім, як ми вважаємо, оцінку інститутів можна зробити коректнішою, якщо розмежувати три найбільш суттєвих характеристики дії інститутів, які тісно пов'язані між собою, однак при цьому, звичайно, не є си-

нонімами, а саме: рознести поняття «якість інститутів» і «дієвість інститутів».

Дієвість є вихідною характеристикою інститутів як регуляторів поведінки акторів у системі освіти. Вона визначає і показує, наскільки міцною є сила впливу того чи іншого інституту на поведінку акторів в системі освіти і передбачає широкий діапазон значень від абсолютної недієвості (норма декларується та / або закріплена в певному нормативному акті, проте, насправді не впливає на поведінку акторів) до абсолютної дієвості (будучи загальноновизнаним серед усіх акторів неформальним стандартом поведінки та / або закріпленою у відповідному нормативному акті, норма повністю виключає будь-які інші моделі поведінки, крім тих, які вона задає). Визначальними ознаками поняття «дієвість інститутів» є його позитивність, абсолютність і нейтральність. Воно описує лише реальний стан інститутів в координатах «діє – не діє» без будь-яких порівнянь і відносних характеристик і не містить в собі жодних оцінок результатів і наслідків дії інститутів, схвалення чи заперечення їх соціальної спрямованості, морального виправдання й т. п.

А тепер визначимо ті відправні умови, за яких інститути освіти можуть стати дієвими. Перш за все, щоб стати дієвими, вони повинні мати цілісну структуру, яка має містити чітко визначену і описану сукупність шести головних елементів: адресат, умови застосування, зразок дій, характер, санкції і заохочення, гарант [4, с. 34; 5, с. 18 – 30]. Пояснимо зміст цих понять. Під *адресатом* (суб'єктом) розуміється окремий актор або група акторів, яким адресована норма. *Умови застосування* визначають ті ситуації, в яких актори мають слідувати вимогам, що зазначені в нормі, або, іншими словами, – ситуації, з наступом яких мають бути здійснені або припустимі ті дії, що передбачені даною нормою. *Зразок дій* – це перелік можливих дій акторів у ситуації або моделей їхньої поведінки. *Характер норм* визначається специфікою спрямованості їхньої дії. Трьома основними типами норм за цим критерієм є такі: зобов'язуючі (примують виконувати певні дії), дозвольні (дозволяють виконувати певні дії) і заборонні (забороняють виконувати певні дії). Перелік *санкцій і заохочень* являє собою певний комплекс практичних дій, які вживаються по відношенню до суб'єкта норми чи правила з боку гаранта цієї норми чи правила у тому випадку, коли гарант знайшов у діях суб'єкта відхилення від тих вимог, які йому приписуються змістом цієї норми чи правила. За своєю спрямованістю це позитивні і негативні стимули, які застосовуються до акторів, щоб зробити для них вигідним поводитися відповідно до тих зразків, що пропонує норма (заохочення) та стримати (зробити недоцільним) ті моделі поведінки, що відхилятимуться цих зразків (санкції, покарання). Врешті, поняттям *гарант* визначається особа (індивід) або група осіб, яка здійснює моніторинг за дотриманням адресатами вимог норми і відповідно до цього застосовує до них санкції (у тих випадках, коли дії адресатів вступають в суперечність із змістом вимог, які задаються цією нормою) або заохочення (тоді, коли адресати поводять себе відповідно до вимог норми) [4, с. 34 – 35; 5, с. 20].

Наявність сукупності цих характеристик виступає вихідною умовою забезпечення дієвості будь-якого інституту освіти, оскільки, якщо в структурі інституту дійсно є присутніми всі визначені елементи, то цим зумовлюється його спроможність відігравати роль як реально діючих рамок (що обмежують поведінку акторів освіти), так і стимулів (які сприяють формуванню та реалізації певних моделей поведінки), що врешті і надає поведінці акторів освітньої системи передбачуваного характеру. І, навпаки, якщо хоч один із елементів цього комплексу є відсутнім, то це, у кращому випадку, зумовить вкрай низьку ефективність дії інституту, а у гіршому (що трапляється набагато частіше) зробить інститут недіючим взагалі – тобто, зумовить ситуацію, у якій певний інститут хоча формально нібито й існує (є «прописаним» у певному законі чи якомусь іншому нормативному акті), насправді – реально є недієвим, оскільки його вимоги не виконуються (діє лише «на папері»). Втім, необхідне забезпечення повної логічної цілісності норм і правил не є ще й достатньою умовою забезпечення дієвості інститутів. Пояснюється це тим, що можливість дотримання норм і правил з точки зору акторів далеко не завжди і зовсім не обов'язково відповідають таким їх характеристикам, як прийнятність, бажаність і доцільність. І це стане ясним, коли ми розглянемо поняття «якість інститутів».

На відміну від дієвості поняття «якість інститутів» є нормативним і відносним, визначається не нейтральними вимірами, а якісними, ціннісними характеристиками дії інститутів і наслідками їхнього впливу на стан системи освіти, динаміку і напрями її розвитку. Поняття «якість інститутів» відображає всю складну систему тих економічних інтересів, носіями яких виступають актори системи освіти. З одного боку, воно відбиває інтереси суспільства в цілому і, таким чином, відображає пануючі в суспільстві загальні уявлення про цілі, завдання та функції освіти. Це поняття віддзеркалює усталені в соціумі оцінки і стереотипи громадської думки стосовно соціальної справедливості системи забезпечення доступу членів суспільства до ресурсів освіти, участі в розпорядженні цими ресурсами і розподілі результатів функціонування освітньої системи на користь суспільства в цілому. Таким чином, якість інститутів освіти можна визначити як узагальнену оцінку результативності впливу інститутів на розвиток всієї освітньої системи, її спроможність задовольняти суспільний попит на продуктивний тип знання, формування міжнародної конкурентоспроможності держави, забезпечення міцності її системи національної безпеки. Іншими словами, це – відносна оцінка ступеню наближення реальних норм і правил, що існують в освітній системі суспільстві, до тих – ідеальних, які б дозволили забезпечити повне і максимально ефективне задоволення всіх складових суспільного попиту на зміст і результати освіти.

Втім, це – лише один із аспектів тлумачення якості інститутів, або, точніше кажучи, – один із можливих поглядів на якість інститутів освіти, оскільки поряд з інтересами всього суспільства в державі існує й ціла низка інших економічних інтересів. Оскільки всі вони

значною мірою не тільки не співпадають, а суперечать один одному, звідси виникає суперечливість ставлення акторів до системи освіти взагалі і до якості її інститутів – зокрема. Оцінюючи інститути, актори зіставляють свої власні вигоди від дії інститутів з тими витратами, які вони вимушені нести внаслідок існування інститутів – і в тих випадках, коли вони дотримуються вимог інститутів (витрати використання норм), і тоді, коли вони ухиляються від цих вимог (витрати ухилення від норм). Іншими словами, якісні характеристики інститутів визначаються акторами, виходячи з їх суб'єктивних оцінок того, наскільки зміст інститутів відповідає або суперечить їхнім уявленням про можливість максимізації власних функцій корисності, сприяє чи обмежує їхній доступ до ресурсів освіти, підсилює чи знижує їхні можливості у розподілі ресурсів і результатів функціонування освітньої системи. Саме цим пояснюється, наприклад, той факт, що оцінки проекту нової редакції закону «Про вищу освіту» його розробника – МОНмолодьспорту України і багатьох студентських організацій України не тільки відрізняються між собою, але, по суті, є протилежними.

Якщо визначити зміст якісних інститутів з позицій всього суспільства, то їхні характеристики співпадатимуть з оцінками суспільної економічної ефективності інститутів: якісні норми і правила сприятимуть оптимізації використання ресурсів суспільства і створюватимуть умови для продуктивної господарчої діяльності, неясні, навпаки, – погіршуватимуть можливості оптимізації використання ресурсів суспільства і створюватимуть умови для непродуктивної, перерозподільної діяльності окремих носіїв інтересів, відобразатимуть не суспільні інтереси розвитку національної економіки, а приватні інтереси майбутніх споживачів ренти в системі державної влади. Звідси, з точки зору всього суспільства, якісними інститутами освіти необхідно визначити ті, що створюють найліпші умови для продуктивного розвитку освітньої системи і забезпечують оптимальне для всіх членів суспільства використання факторів і результатів освіти.

Розбіжність суб'єктивних оцінок якості інститутів з боку різних акторів освітньої системи – це характеристика, звичайно, принципово важлива, але, на щастя, не абсолютна. Тобто, за рідкісним винятком (стосовно зовсім вже якихось маргінальних суб'єктів), у структурі кожного з економічних інтересів акторів освітньої системи можуть і мають бути визначені такі атрибути, що є спільними для всіх, тобто властивими не лише їм особисто, а притаманними й всім іншим носіям інтересів як акторам єдиної національної освітньої системи.

Низка найважливіших висновків, яка випливає звідси, полягає у такому.

Дієві інститути освіти не завжди і зовсім необов'язково можуть бути якісними – ефективними. Більш того, через дії певних інтересів в суспільстві може досить довго відтворюватися неефективна система освітніх інститутів, яка суперечить прогресу освіти і суспільства в цілому. Натомість, якщо йдеться про якісні – ефективні інститути освіти, то вони обов'язково повинні мати всі

ознаки дієвих інститутів і без дотримання цієї відправної умови вони не зможуть виконувати роль стимулюючих факторів розвитку системи освіти і суспільства в цілому.

Поточний стан інститутів освіти, що існують в Україні, потребує їхнього радикального поліпшення, оскільки переважна більшість з них не має необхідних ознак дієвості і якості.

Надання інститутам ролі впливових стимулів розвитку освіти має бути визнано першочерговим завданням держави у справі розбудови вітчизняної освітньої системи.

Запорукою досягнення позитивних інституційних перетворень в освіті є створення коаліції інтересів її акторів на підтримку позитивного розвитку національної освіти, що потребує від держави, по-перше, сформувати в суспільстві механізми для реального представництва різних груп інтересів у сфері освітнього інституційного проектування; по-друге, забезпечити носіям інтересів необхідні можливості для здійснення ними контролю за реалізацією своїх прав.

Практичне розв'язання цих завдань вимагає визнання як головних адресатів освітнього законодавства (тих, на кого спрямована дія норм і правил поведінки) учнів і їхніх батьків, власників, педагогів і адміністрації навчальних закладів, місцеві громади, роботодавців і спонсорів освітніх установ, чиновників державного управління освітою.

Головною метою інституційних перетворень має бути визначено формування таких інститутів, які б створили умови, за яких реалізація економічних інтересів їхніх окремих носіїв була б поставлена у залежність від реалізації всіх інших інтересів, або, іншими словами, таких інституційних стримувань і противаг, дія яких забезпечила б усім акторам освітньої системи прийнятний рівень реалізації їхніх інтересів через компроміси і взаємні поступки з іншими носіями інтересів.

Системне вирішення цих завдань на державному рівні, на нашу думку, має бути здійснено у два етапи.

Завданнями *першого етапу* є визначення реально-го змісту економічних інтересів акторів освіти і, на основі цього, обґрунтування напрямів і форм їх можливої гармонізації. Вирішення цих завдань потребує впровадження національного економічного моніторингу освіти – міжгалузевої системи збору, обробки і презентації систематичної інформації про стан освітньої системи й економічну поведінку її акторів. Вдосконалення і поєднання в єдину систему існуючих форм і методів збору інформації, що використовуються у відомчій і державній статистиці України, дозволить отримати об'єктивну деталізовану інформацію про обсяг, структуру і динаміку витрат домогосподарств в системі освіти, а також їх економічні результати від освітньої підготовки, й, таким чином, уможливить економічне обґрунтування головних завдань, напрямів і форм регулювання суспільних відносин в освіті.

На *другому етапі* економічні можливості й обмеження поведінки акторів освітньої системи, що є доцільними з точки зору суспільного розвитку, мають бути закріплені в освітньому законодавстві. Змістом цього

етапу має стати систематизація законодавства України в галузі освіти шляхом впровадження Освітнього кодексу України. У цьому єдиному нормативному акті норми права мають бути приведені у відповідність з реальними економічними процесами, які відбуваються в освіті, а, крім того, повинні усунути недоліки, пробіли і колізії сучасного освітнього законодавства. Узагальнюючим результатом введення Освітнього кодексу має стати радикальне поліпшення якості та дієвості інститутів освіти, покращення умов для стимулювання продуктивної освітньої діяльності і, навпаки, обмеження можливостей для непродуктивної, перерозподільної діяльності в освіті. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Норт Д.** В тени насилія: уроки для обществ с ограниченным доступом к политической и экономической деятельности : докл. к XIII Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 3 – 5 апр. 2012 г. / Д. Норт, Дж. Уоллис, С. Уэбб, Б. Вайнгагт ; пер. с англ. М. Дондуковского и Е. Леонтьевой. – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. – 48 с.
- 2. Норт Д.** Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Дуглас Норт ; пер. с англ. А. Н. Нестеренко. – М. : Фонд экон. кн. «НАЧАЛА», 1997. – 180 с.
- 3.** Освітнє право : навч. посіб. для студентів гуманітарних ВНЗ / за заг. ред. В. В. Астахова ; Нар. укр. акад. – Х. : Вид-во НУА, 2011. – 188 с.
- 4. Тамбовцев В. Л.** Право и экономическая теория / В. Л. Тамбовцев. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 224 с.
- 5. Тамбовцев В. Л.** Теории институциональных изменений / В. Л. Тамбовцев. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 154 с.
- 6. Gwartney J. D.** Economic Freedom, Institutional Quality, and Cross-Country Differences in Income and Growth / James D. Gwartney, Randall G. Holcombe, and Robert A. Lawson // Cato Journal. – 2004. – Vol. 24, № 3. – P. 205 – 233.

ВЛИЯНИЕ ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЯ НА ДИНАМИКУ ВВП МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

РУДЬ А. И.

УДК 330.552:[338.45:620.9](477)

Рудь А. И. Влияние энергопотребления на динамику ВВП мировой экономики в контексте формирования энергоэффективной стратегии развития Украины

В статье расширено и углублено понимание таких ключевых показателей энергоэффективной стратегии государства, как «энергоёмкость», «энергоэффективность», «энергосбережение». Показана связь роста энергопотребления с динамикой душевого ВВП в мире. Предложены рекомендации по совершенствованию Методики определения энергоёмкости выпуска продукции (работ, услуг) и валового внутреннего продукта.

Ключевые слова: энергоёмкость, энергоэффективность, энергосбережение, энерговооруженность, энергопотребление, валовый внутренний продукт.

Табл.: 1. **Библ.:** 13.

Рудь Анна Игоревна – аспирантка, кафедра экономики и менеджмента, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: rud_anechka@mail.ru

УДК 330.552:[338.45:620.9](477)

Рудь Г. І. Вплив енергоспоживання на динаміку ВВП світової економіки в контексті формування енергоефективної стратегії розвитку України

У статті розширено та поглиблено розуміння таких ключових показників енергоефективної стратегії держави, як «енергоємність», «енергоефективність», «енергозбереження». Показано зв'язок зростання енергоспоживання з динамікою душевого ВВП у світі. Запропоновано рекомендації з вдосконалення Методики визначення енергоємності випуску продукції (робіт, послуг) та валового внутрішнього продукту.

Ключові слова: енергоємність, енергоефективність, енергозбереження, енергоозброєність, енергоспоживання, валовий внутрішній продукт.

Табл.: 1. **Бібл.:** 13.

Рудь Ганна Ігорівна – аспірантка, кафедра економіки та менеджменту, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: rud_anechka@mail.ru

UDC 330.552:[338.45:620.9](477)

Rud A. I. Impact of the Energy Consumption on GDP of the World Economy Dynamics in the Context of the Formation of Energy-Efficient Strategy of Ukraine Development

The understanding of such key indicators of the state's energy independence as «power consumption», «energy efficiency», «energy conservation» is broadened and deepened in the article. The relationship of the energy consumption increasing with the dynamics per capita GDP in the world is shown. The recommendations for improvement of the Methodology for determination of power consumption of the product output (works, services) and gross domestic product are proposed.

Key words: power consumption, energy efficiency, energy conservation, per capita power consumption, energy consumption, gross domestic product.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 13.

Rud Anna I. – Postgraduate Student, Department of Economics and Management, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: rud_anechka@mail.ru

Энергоресурсы в глобальной экономике XXI века, как известно, выступают и как оборотный элемент средств производства, и как средство личного потребления. Увеличение предложения энергоресурсов ускоряет экономический рост, а он, в свою очередь, приводит к повышению их потребления. То есть положительная динамика мирового ВВП сопровождается параллельным ростом потребления энергоресурсов. Отставание темпов роста вторых от первого указывает на устойчивое снижение энергоёмкости мирового ВВП. В этом процессе, на наш взгляд, отражаются результаты освоения техники новых поколений, в которых заложены достижения научно-технического прогресса. При этом, в конечном счете, снижается удельная энергоёмкость единицы продукции основных энергопотребляющих отраслей. Наряду с этим здесь отражается и результативность государственного регулирования по снижению энергоёмкости ВВП национальных экономик.

Цель статьи состоит в том, чтобы выявить устойчивые тенденции в динамике роста мирового ВВП под влиянием энергопотребления для формирования кон-

цептуальных предложений по оценке современной ситуации в Украине.

В условиях расширения внимания отечественных и зарубежных исследователей к процессу повышения социальной эффективности рыночных реформ все чаще встречаются публикации, в которых используются показатели развития энергетического сектора национального хозяйства. При этом одна группа факторов показывает уровень обеспечения страны энергоресурсами [4, 9, 11, 13], другая – степень эффективности их использования [1, 5, 8, 10, 12]. В одной из работ 2012 г. наряду с фондоемкостью, фондовооруженностью, производительностью труда, себестоимостью единицы продукции рассматривается энергоёмкость. Этот показатель представляет собой потребность в электроэнергии и топливе при производстве 1 ц конечной продукции¹ [10, с. 49].

¹ В отличие от энергоёмкости энерговооруженность представляет собой количество энергетических мощностей, приходящихся на одного работника занятого в сфере производства (в лошадиных силах на человека) [10].

Проведем сравнительный анализ понимания ключевых показателей энергоэффективной стратегии государства ведущими учеными Украины. Обратимся к нормативно-правовой базе нашей страны и отметим некоторые различия сущностного характера в определении понятий у ряда авторов.

В Законе Украины «Про енергозбереження» (1994 г.) категория «енергосбережение» определяется как деятельность (организационная, научная, практическая, информационная), которая направлена на рациональное и экономное использование первичной и переработанной энергии, природных энергетических ресурсов в национальном хозяйстве и которая реализуется с использованием технических, экономических и правовых методов [3].

Сравнивая подходы к понятию «енергосбережение» коллектива авторов, академиков НАН Украины (И. Сергиенко, Б. Стогний, М. Михалеви́ч) и понимание другими, можно выделить различия следующего характера. Первые приводят аргументы в силу которых енергосбережение – это снижение удельных затрат энергии и енергоресурсов всех видов и вместе с энергоэффективностью являются самым важным дополнительным енергоресурсом Украины, не менее важным, чем нефть или газ [8].

По мнению других авторов, енергосбережение – это деятельность (организационная, научная, практическая, информационная), которая направлена на рациональное использование и экономное потребление первичной и вторичной энергии и природных энергетических ресурсов в хозяйстве и которая реализуется с использованием технических, экономических и правовых методов [1].

В монографии В. Лира и У. Письменной подчеркивается, что политика енергосбережения – отдельная часть политики государства по гарантированному энергообеспечению, а политика энергоэффективности – политика влияния на систему экономических, политических, социальных отношений с целью улучшения качества удовлетворения нужд общества (потребителей) при минимальных затратах ПЭР [5].

В Энергетической стратегии Украины до 2030 г. энергоемкость ВВП определена как удельные затраты первичной энергии на единицу валового внутреннего продукта страны [2]. Энергоэффективность экономики в законодательной базе нашей страны определена как рациональное использование ПЭР в сравнении с другими вариантами использования или производства продукции одинакового потребительского уровня или с экологическими технико-экономическими показателями [3].

К аналогичному выводу пришел в своих исследованиях академик НАН Украины, профессор А. Шидловский, указавший, что энергоемкость (электроемкость, теплоемкость) валового внутреннего продукта (ВВП) – это затраты природных енергоресурсов (электроэнергии, тепла) на производство единицы этого продукта. В частности, он установил, что чем ниже показатели энергоемкости, тем выше уровень энергоэффективности общественного производства в стране. Измеряется энергоемкость в граммах условного топлива на доллар США (т. у. т./долл. США) (в зависимости от цели исследования используются и другие единицы измерения) [12].

Более широкое определение этого понятия дано Р. З. Подолец в монографии «Энергетический баланс Украины: моделирование и прогнозирование». В ней указывается, что энергоемкостью ВВП принято оценивать энергетическую эффективность национальной экономики и ее конкурентоспособность с точки зрения использования энергии. Указанный показатель характеризует уровень интенсификации производства, возможные резервы использования промышленного потенциала и энергетических мощностей. Анализ энергоемкости продукции позволяет определить прямые и непрямые затраты топлива и энергии в технологических процессах, выделить наиболее энергоемкие компоненты, оценить уровень политики энергоэффективности, которая проводится на предприятиях и в отраслях [9].

На наш взгляд, в рамках реализации государственных программ по энергоэффективности последнее определение энергоемкости является более содержательным, так как в нем зафиксированы элементы, оставшиеся без внимания у других авторов. Энергоемкость ВВП – это синтетический показатель технологического совершенства национального хозяйства, а энергоэффективность является результатом и енергосбережения.

Однако такое понимание нами ключевых синтетических показателей не является исчерпывающе корректным по следующим соображениям.

Во-первых, нет оснований однозначно определить причинно-следственную связь между «енергосбережением» и «энергоэффективностью». В одном случае следствием выступает первое понятие, в другом – второе.

Во-вторых, энергоемкость может использоваться как показатель, который количественно характеризует форму и степень проявления как енергосбережения, так и энергоэффективности в сфере производства прежде всего.

При производстве различных видов продукции, составляющих ВВП страны, этот характер проявления может быть одновременным, усиленным или ослабленным государством; противоположным при разнонаправленности енергосбережения и энергоэффективности в сфере производства, где формируется энергоемкость в сфере управления, не влияющая прямо на технологическую, но составляющая общую энергоемкость.

Попробуем рассмотреть составляющие ВВП как синтетического ключевого показателя, характеризующего технологическую зрелость производства и уровень совершенства распределительных отношений в экономике рыночного типа. Мы исходили из того, что формула расчета ВВП по учебнику «Макроэкономика» профессора В. Базилевича, определяется как сумма добавленных стоимостей, где все виды материальных затрат, формирующих продукцию, включают энергозатраты на всех стадиях технологического цикла².

Как известно, ВВП любой страны формируется на уровне производственных единиц в независимо-

² Базилевич В. Д. Макроекономіка: підручник / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич, Л. О. Баластрик; за ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання, 2007. – 703 с.

сти от форм хозяйствования. Чтобы понять возможности влияния государства на уменьшение разрыва по энергоёмкости ВВП с ведущими странами, обратимся к методикам определения энергоёмкости выпуска продукции (работ, услуг) и валового внутреннего продукта³. Хотя наши личные контакты с работниками отдельных предприятий показали, что термин «энергоёмкость», как и «энерговооружённость», «энергообеспеченность», в производстве пока, к сожалению, не используется.

Рассматривая приведенные формулы расчета энергоёмкости, на наш взгляд, для базовых отраслей национального хозяйства Украины (по состоянию на начало 2012 г.) в «Методике определения энергоёмкости выпуска продукции (работ, услуг) и валового внутреннего продукта» целесообразно выделить критерии для оценки технологической энергоёмкости производства продукции в рамках перехода основных отраслей национального хозяйства к очередным технологическим укладам. При этом появляется возможность количественного соизмерения затрат энергии на единицу продукции в натуральных единицах измерения (кВт·ч, м³ и др.) наряду со стоимостными. Такое разграничение в единицах измерения нам представляется методологически важным по следующим соображениям.

Энергоёмкость, измеряемая в физических единицах, фактически отражает степень отставания нашей страны по уровню технологического совершенства средств производства, то есть по технологическим укладам. Энергоёмкость в стоимостном измерении кроме вышеуказанного фактора отражает бюрократически-паразитический аспект нашей экономики. Его экономическая сущность состоит в необоснованном количестве посредников в маркетинговой цепи энергетического сектора (от производителя энергии до конечного потребителя).

Участие автора в научных конференциях разного уровня, где рассматривались вопросы интеграции базовых отраслей Украины в систему международного разделения и кооперации, обусловило наше внимание к эво-

люции технологических укладов и их влиянию на оценку современной ситуации в Украине. В этой связи нами в *табл. 1* представлены рост энерговооружённости человечества и динамика мирового ВВП на душу населения в зависимости от исторических эпох. Анализируя приведенные в таблице данные, можно отметить следующее.

Совмещение во времени двух показателей (энергетических мощностей на человека и душевого ВВП) подтверждает уже известную в экономической науке их устойчивую коррелятивную связь. Темпы прироста ВВП напрямую зависят от энерговооружённости труда. Энерговооружённость отражает технологическое совершенство средств производства, где первичные виды энергии превращаются в механическую, тепловую и др. Сам же физический труд в сфере производства все шире заменяется различными машинами на всех стадиях производства.

С эпохи мезолита до начала средневековья мощности во всех сферах были представлены физической энергией прирученных животных, а позже – энергией ветра и падающей воды (ветряные мельницы, парусный флот, обработка древесины). С освоением новых видов энергии (двигатель внутреннего сгорания, электродвигатель, АЭС и др.) существенно изменился сам антропогенный характер ее получения и использования. Уже к началу XXI века во всех странах мира силами государства внедряются основные инновации именно в энергетическом секторе, чтобы через него повысить производительность труда в производственной и социальной сферах.

Необходимо отметить, что при кажущемся значительном прогрессе производительных сил энерговооружённость за последние две тысячи лет выросла примерно в 15 раз, а за последние шестьдесят (с 1950 по 2010 гг.) – всего лишь в три раза. Необходимо также отметить, что темпы прироста душевого ВВП в этот период имели наиболее высокие значения. Это указывает, с одной стороны, на бурный рост демографических показателей в мире, с другой – на рост доли неэнергоёмких отраслей производства.

К началу XXI века на каждого жителя Земли приходится в среднем около 3 кВт добываемой мощности энергоносителей. В развитых странах, где проживает «золотой миллиард», этот показатель уже превышает 10 кВт. Как нам представляется, изменение видов энергии по историческим эпохам и динамика энергетических мощностей на одного человека с 0,10 до 3 кВт, то есть за 19 тыс. лет в 30 раз предполагает уяснения следующих методологических положений для осмысления нового эколого-энергетического будущего. Прежде всего, будущего нашей страны на фоне глобальных процессов.

Учитывая прямую связь роста ВВП с увеличением потребления энергии в мировой экономике, можно с большой долей вероятности предположить следующее. До 2050 г. в динамике ВВП нашей страны, по данным Института экономики и прогнозирования НАН Украины, прямая коррелятивная связь прироста ВВП при параллельном росте потребления энергоресурсов будет присутствовать. Эту связь между темпами роста ВВП и динамикой энергопотребления, на наш взгляд, следует использовать при формировании стратегии ин-

³ Технологическую энергоёмкость продукции, услуг (*Эпр.у*) в указанных методиках определяют в общем виде по формуле: $Эпр.у = (Энергозатраты на доставку исходных ресурсов + Энергозатраты на техпроцесс + Энергозатраты на персонал + Энергозатраты на экологию) / Общая стоимость выпущенной продукции (стоимость оказанных услуг)$. Полную энергоёмкость продукции или услуг (*Эпр.у*) в мегаджоулях на натуральные единицы измерения (шт., тыс. грн, часов и др.) определяют по формуле:

$$Эпр.у = Эе + Эм + Эф + Эр + Эо,$$

где *Эе* – полная энергоёмкость ТЭР, необходимых для производства продукции, исполнения услуг; *Эм* – полная энергоёмкость исходных сырья, веществ, материалов, комплектующих изделий, необходимых для производства продукции, исполнения услуг; *Эф* – полная энергоёмкость основных производственных фондов (ОПФ), амортизированных при производстве продукции, исполнении услуг; *Эр* – полная энергоёмкость воспроизводства рабочей силы при производстве продукции, исполнении услуг; *Эо* – полная энергоёмкость мер по охране окружающей среды при производстве продукции, исполнении услуг [6, 7].

дикативного планирования. Одним из исходных методологических положений могут выступать нормативы удельных расходов основных видов энергии (топлива, электроэнергии, газа) на единицу произведенной продукции в базовых отраслях национального хозяйства, разработанные ведущими НИИ страны с рекомендацией органам государственного управления по устойчивому снижению показателей до достигнутых в ЕС.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антоненко Л. А. Проблемы энергосбережения в Программе «Украина – 2010» / Л. А. Антоненко, О. В. Овсиенко // Вісник Харківського національного університету. Сер. економічна. – 2000. – № 479. – С. 152 – 157.
2. Энергетична стратегія України на період до 2030 р. : Постанова Кабінету Міністрів України від 15.03.2006 № 145-р. – Режим доступу: <http://www.zakon1.rada.gov.ua>

Таблица 1

Связь энергопотребления человечества с темпами прироста ВВП на душу населения
(составлена автором по источникам [10, 12])

Эпоха (годы)	Численность населения, млрд. чел.	Вид энергии	Мощность на одного чел., кВт	Темпы прироста ВВП на душу населения, %
Мезолит (17 тыс. лет до н. э.)	0,001 – 0,003	Мускульная человека, животных. Горение растений	0,10 – 0,15 0,05 – 0,20	Нет данных
Начало неолита (7 тыс. лет до н.э.)	0,01	То же. Энергия воды и ветра	0,15 – 0,35 0,001	Нет данных
Начало н. э.	0,2 – 0,3	То же	0,20 – 0,40	Нет данных
1600 г.	0,5	То же	0,30 – 0,60	0,05
Индекс роста за период мезолит – 1600 г., %	50000	–	600	
1700 г.	0,6	То же. Горючие ископаемые	0,40 – 0,60 0,1 – 0,2	
1830 г.	1	То же	0,5 – 1	0,54 – 1,30
1930 г.	2	То же	0,7 – 1,1	
1950 г.	2,5	То же	0,8 – 1,2	0,88 – 2,92
1960 г.	3	То же. Ядерная	1 – 1,5 Незначительна	
1970 г.	3,6	То же. Возобновляемая	1,5 – 2 Незначительна	1,41
1980 г.	4,5	То же	2,5	
1990 г.	5,2	То же	2,9	–
2000 г.	6,2	То же	3	
2010 г.	6,9	То же	3	–
Индекс роста за период 1700 – 2010 гг., %	1150	–	750	–

Другим исходным методологическим положением может стать оценка административных областей Украины по уровню энергопотребления. Деление регионов по уровню душевого потребления энергии может выступать надежным индикатором стратегической оценки для наращивания мощностей энергогенерирующих предприятий как в разрезе отраслей и страны в целом, так и по видам топлива.

В более отдаленной перспективе совокупность ранее изложенной информации позволяет высказать авторские контурные предположения вероятностного характера. Общее потребление энергии с годами будет только увеличиваться. При этом использование альтернативных видов энергии, переход к энергоэффективным технологиям, отказ от энергоемких производств частично стабилизируют экологическую ситуацию в контексте исчерпаемости природных ресурсов. ■

3. Закон України «Про енергозбереження» від 1 лип. 1994 р. № 74/94 // Закони України. – К., 1997. – Т. 7. – С. 281 – 291.

4. Капица П. Л. Глобальные проблемы и энергия / П. Л. Капица // Успехи физических наук. – 1977. – Т. 122. – вып. 2. – С. 327 – 337.

5. Ліп В. Е. Економічний механізм реалізації політики енергоефективності в Україні / В. Е. Ліп, У. Є. Письменна; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2010. – 208 с.

6. Методика визначення енергоемності випуску продукції (робіт, послуг) і валового внутрішнього продукту, затверджена Наказом Держкоменергозбереження та Мінекономіки №7/19 від 22.02.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon1.rada.gov.ua>

7. Методика определения энергоемкости при производстве продукции и оказанных услуг в технологических энергетических системах, принята Постановлением Госстандарта России № 211-ст. от 21 мая 2001 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.complexdoc.ru>

8. Михалевич М. Комп'ютерні технології та проблеми енергоощадження / М. Михалевич, І. Сергієнко, Б. Стогній // Вісник НАН України. – 2009. – № 9. – С. 3 – 13.

9. Подолець Р. З. Енергетичний баланс України: моделювання і прогнозування / Р. З. Подолець; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2007. – 174 с.

10. Ставцев А. Оценка эффективности использования технического потенциала молочного скотоводства / А. Ставцев // АПК: экономика, управление. – 2012. – № 7. – С. 48 – 55.

11. Черногор Л. Ф. Энергетика, экология и будущее человечества / Л. Ф. Черногор // UNIVERSITATES. – 2011. – № 3. – С. 4 – 13.

12. Шидловський А. Энергоемность валового внутреннего продукта / А. Шидловський, М. Кулик // Вісник НАН України. – 1999. – № 4. – С. 20 – 25.

13. Яковец Ю. В. Глобальные экономические трансформации XXI века / Ю. В. Яковец. – М.: Экономика, 2011. – 382 с.

Научный руководитель – д-р екон. наук, профессор
Харьковского национального университета им. В. Н. Каразина
Антоненко Л. А.

УДК 336

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНУ СИСТЕМУ

ТКАЧЕНКО А. В.

УДК 336

Ткаченко А. В. Тіньова економіка та її вплив на економічну систему

У статті проаналізовано наслідки збільшення тіньового сектора в контексті функціонування економічної системи. Досліджено причини ухилення від сплати податків, а також розроблено пропозиції щодо створення ефективної податкової системи, яка б, зокрема, сприяла б послабленню позиції тіньового сектора.

Ключові слова: тіньова економіка, ухилення від сплати податків, масштаб тіньового сектора економіки, корупція, наслідки мінізації економіки.
Рис.: 3. **Бібл.:** 7.

Ткаченко Анастасія Вікторівна – аспірантка, кафедра фінансів, Чернігівський державний інститут економіки і управління (вул. Стрелецька, 1, Чернігів, 14033, Україна)

E-mail: anastasiyatkachenko@mail.ru

УДК 336

Ткаченко А. В. Теневая экономика и ее влияние на экономическую систему

В статье проанализированы последствия увеличения теневого сектора в контексте функционирования экономической системы. Исследованы причины уклонения от уплаты налогов, а также разработаны предложения по созданию эффективной налоговой системы, которая, в частности, способствовала бы ослаблению позиции теневого сектора.

Ключевые слова: теневая экономика, уклонение от уплаты налогов, масштаб теневого сектора экономики, коррупция, последствия тенезации экономики.
Рис.: 3. **Библ.:** 7.

Ткаченко Анастасия Викторовна – аспирантка, кафедра финансов, Черниговский государственный институт экономики и управления (ул. Стрелецкая, 1, Чернигов, 14033, Украина)

E-mail: anastasiyatkachenko@mail.ru

UDC 336

Tkachenko A. V. The Shadow Economy and its Influence on the Economic System

The article is analyzed the consequences of increasing the shadow sector of of the economic system. The reasons of tax evasion are investigated in the article. Proposals for an effective tax system, which would, in particular, contributed to weakening the informal sector of economic system are developed.

Key words: shadow economy, tax evasion, the scale of the shadow economy, corruption, the effects of the shadow economy.
Рис.: 3. **Bibl.:** 7.

Tkachenko Anastasiya V. - Postgraduate Student, Department of Finance, Chernihiv State Institute of Economics and Managemen (vul. Striletska, 1, Chernihiv, 14033, Ukraine)

E-mail: anastasiyatkachenko@mail.ru

Аюча в Україні система оподаткування має суттєві недоліки, серед яких, передусім, слід відмітити нестабільність податкового законодавства, часті зміни об'єктів оподаткування і правил розрахунку податків, велику кількість податкових пільг, що в сукупності порушує принципи рівності і справедливості цього процесу. Значна кількість податкових пільг зумовила необґрунтований перерозподіл валового внутрішнього продукту (ВВП), створила нерівні економічні умови для господарювання. Це призвело до формування тіньового сектора економіки та масового ухилення від сплати податків.

Одним із найважливіших питань сьогодення є розбудова податкової системи, яка повинна сприяти економічному розвитку та забезпечувати зростання добробу-

ту громадян. До проблеми детінізації економіки та подолання негативних наслідків уникнення від сплати податків зверталися такі вчені, як З. С. Варналій, Л. А. Кормишкіна, В. Я. Кикотя, В. М. Попович, Ю. В. Лагов, С. Н. Ковальов, Т. А. Тищук, І. Ю. Приварникова та інші.

Мета статті – розкрити основні причини та наслідки тінізації економіки, запропонувати шляхи вирішення проблеми ухилення від сплати податків.

Безсистемність і невизначеність гносеологічних аспектів перших досліджень тіньової економіки призвели до суперечок про сутність, структуру, причини та саме поняття «тіньова економіка».

Разом із тим, як у вітчизняній, так і в зарубіжній літературі відсутнє загальноприйняте визначення яви-

8. Михалевич М. Комп'ютерні технології та проблеми енергоощадження / М. Михалевич, І. Сергієнко, Б. Стогній // Вісник НАН України. – 2009. – № 9. – С. 3 – 13.

9. Подолець Р. З. Енергетичний баланс України: моделювання і прогнозування / Р. З. Подолець; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2007. – 174 с.

10. Ставцев А. Оценка эффективности использования технического потенциала молочного скотоводства / А. Ставцев // АПК: экономика, управление. – 2012. – № 7. – С. 48 – 55.

11. Черногор Л. Ф. Энергетика, экология и будущее человечества / Л. Ф. Черногор // UNIVERSITATES. – 2011. – № 3. – С. 4 – 13.

12. Шидловський А. Энергоемность валового внутреннего продукта / А. Шидловський, М. Кулик // Вісник НАН України. – 1999. – № 4. – С. 20 – 25.

13. Яковец Ю. В. Глобальные экономические трансформации XXI века / Ю. В. Яковец. – М.: Экономика, 2011. – 382 с.

Научный руководитель – д-р екон. наук, профессор Харьковского национального университета им. В. Н. Каразина
Антоненко Л. А.

УДК 336

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНУ СИСТЕМУ

ТКАЧЕНКО А. В.

УДК 336

Ткаченко А. В. Тіньова економіка та її вплив на економічну систему

У статті проаналізовано наслідки збільшення тіньового сектора в контексті функціонування економічної системи. Досліджено причини ухилення від сплати податків, а також розроблено пропозиції щодо створення ефективної податкової системи, яка б, зокрема, сприяла б послабленню позиції тіньового сектора.

Ключові слова: тіньова економіка, ухилення від сплати податків, масштаб тіньового сектора економіки, корупція, наслідки мінізації економіки.
Рис.: 3. **Бібл.:** 7.

Ткаченко Анастасія Вікторівна – аспірантка, кафедра фінансів, Чернігівський державний інститут економіки і управління (вул. Стрелецька, 1, Чернігів, 14033, Україна)

E-mail: anastasiyatkachenko@mail.ru

УДК 336

Ткаченко А. В. Теневая экономика и ее влияние на экономическую систему

В статье проанализированы последствия увеличения теневого сектора в контексте функционирования экономической системы. Исследованы причины уклонения от уплаты налогов, а также разработаны предложения по созданию эффективной налоговой системы, которая, в частности, способствовала бы ослаблению позиции теневого сектора.

Ключевые слова: теневая экономика, уклонение от уплаты налогов, масштаб теневого сектора экономики, коррупция, последствия тенезации экономики.
Рис.: 3. **Библ.:** 7.

Ткаченко Анастасия Викторовна – аспирантка, кафедра финансов, Черниговский государственный институт экономики и управления (ул. Стрелецкая, 1, Чернигов, 14033, Украина)

E-mail: anastasiyatkachenko@mail.ru

UDC 336

Tkachenko A. V. The Shadow Economy and its Influence on the Economic System

The article is analyzed the consequences of increasing the shadow sector of of the economic system. The reasons of tax evasion are investigated in the article. Proposals for an effective tax system, which would, in particular, contributed to weakening the informal sector of economic system are developed.

Key words: shadow economy, tax evasion, the scale of the shadow economy, corruption, the effects of the shadow economy.
Рис.: 3. **Bibl.:** 7.

Tkachenko Anastasiya V. - Postgraduate Student, Department of Finance, Chernihiv State Institute of Economics and Managemen (vul. Striletska, 1, Chernihiv, 14033, Ukraine)

E-mail: anastasiyatkachenko@mail.ru

Аюча в Україні система оподаткування має суттєві недоліки, серед яких, передусім, слід відмітити нестабільність податкового законодавства, часті зміни об'єктів оподаткування і правил розрахунку податків, велику кількість податкових пільг, що в сукупності порушує принципи рівності і справедливості цього процесу. Значна кількість податкових пільг зумовила необґрунтований перерозподіл валового внутрішнього продукту (ВВП), створила нерівні економічні умови для господарювання. Це призвело до формування тіньового сектора економіки та масового ухилення від сплати податків.

Одним із найважливіших питань сьогодення є розбудова податкової системи, яка повинна сприяти економічному розвитку та забезпечувати зростання добробу-

ту громадян. До проблеми детінізації економіки та подолання негативних наслідків уникнення від сплати податків зверталися такі вчені, як З. С. Варналій, Л. А. Кормишкіна, В. Я. Кикотя, В. М. Попович, Ю. В. Лагов, С. Н. Ковальов, Т. А. Тищук, І. Ю. Приварникова та інші.

Мета статті – розкрити основні причини та наслідки тінізації економіки, запропонувати шляхи вирішення проблеми ухилення від сплати податків.

Безсистемність і невизначеність гносеологічних аспектів перших досліджень тіньової економіки призвели до суперечок про сутність, структуру, причини та саме поняття «тіньова економіка».

Разом із тим, як у вітчизняній, так і в зарубіжній літературі відсутнє загальноприйняте визначення яви-

ща, яке у вчених-теоретиків і практиків отримало назву «тіньова економіка». При його висвітленні використовується занадто широкий, інколи побутово-жаргонний спектр визначень: друга, нелегальна, протизаконна, злочинна, неврахована, деструктивна, нерегламентована, неофіційна, кримінальна, прихована, мала, фіктивна, дефективна, паралельна, чорна, сіра, брудна, підпільна, неформальна економіка тощо [3].

Уперше визначення тіньової економіки запропонував американський науковець Е. Фейг, який включив до неї всю економічну діяльність, яка з будь-яких причин не враховується і не потрапляє до ВВП.

За своєю суспільно-економічною природою тіньова економіка – це результат порушення рівноваги між суб'єктами держави щодо створення і розподілу продукту, яке відбулося внаслідок такої дерегуляції економіки, що порушила паритетність розвитку окремих її сфер і, відповідно, баланс інтересів суб'єктів господарювання.

Економічний зміст тіньової економіки полягає в тому, що найчастіше вона є високодохідною сферою діяльності, норма прибутку якої компенсує окремим громадянам або групі людей матеріальні витрати та моральні збитки від ризиків її здійснення. Вона не контролюється державою, не враховується офіційною статистикою, внаслідок чого її обсяги не включаються у ВВП і не оподатковуються.

Як традиційна причина тінізації економіки розглядається надмірний податковий тягар. Проте, ця думка, хоч і є пануючою, не повною мірою відображає причини тінізації. Наприклад, в Україні загальне податкове навантаження на підприємство складає 55,5%. Це досить високий показник. Разом з тим, у Франції він найбільший серед європейських країн і складає 65,8%, в Австрії дорівнює 55,5%, Швеції – 54,6%. Водночас, масштаби тіньової економіки в країнах організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) сягають лише 10 – 25%. Звідси стає зрозумілим, що оподаткування не є першопричиною. Зменшення податкового навантаження також не обов'язково приведе до зменшення «тіні». У Греції, наприклад, податкове навантаження на підприємства складає майже 47%, разом з тим, рівень тінізації в цій країні більший, ніж в середньому по Європі, і дорівнює близько 25%.

Ключовими передумовами високого рівня тінізації національної економіки залишаються неефективний інституціональний базис регулювання підприємництва та незадовільні умови здійснення підприємницької діяльності.

За глобальним індексом конкурентоспроможності Україна у 2011 р. посіла 89-е місце серед 139 країн світу. Експертами всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) ситуація з інституційним розвитком України визнана ключовою проблемою, за компонентою «Інститути» Україна погіршила свій минулорічний результат (120 місце з 183 країн) ще на 14 позицій. Це пов'язано з надзвичайно низькими оцінками експертів ситуації у сфері захисту прав міноритарних власників (138 місце), ефективності законодавчих органів в регуляторній сфері (138 місце), захисту прав власності (135 місце), неза-

лежності судової влади (134), тягара державного регулювання (125), довіри до правоохоронних органів (122), організованої злочинності (116), прозорості державної політики (114) тощо [6].

Кризові явища 2008 – 2009 рр. негативно вплинули на дієвість важелів управління як на рівні національних економік, так і у глобальному вимірі, що спричинило послаблення важелів протидії тінізації економічних відносин. Як наслідок, стійка тенденція щодо зменшення масштабів тіньового сектора у країнах ОЕСР, яка спостерігалася починаючи з 1999 р., змінилася, і у 2009 – 2010 рр. обсяги тіньової економіки збільшилися. Відмінності у структурі та функціях тіньової економіки України та країн ОЕСР зумовили формування протилежних тенденцій щодо рівня тінізації на початку кризи: при певному скороченні рівня тінізації економік країн ОЕСР обсяг тіньової економіки в Україні у 2008 р. почав різко зростати (рис. 1) [5].

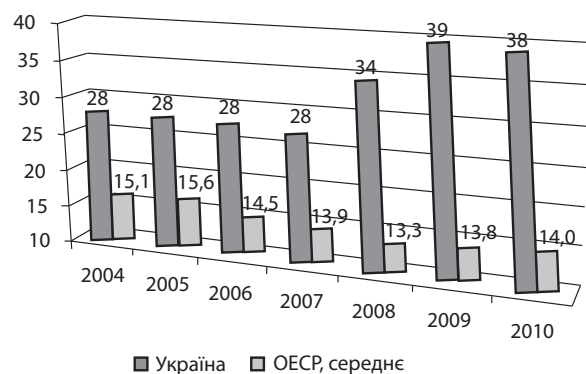


Рис. 1. Обсяги тіньової економіки в Україні, % ВВП

Джерело: Україна – Міністерство економічного розвитку і торгівлі, ОЕСР – оцінки Ф. Шнайдера.

Скорочення масштабів тінізації економік країн ОЕСР на початку кризи у 2008 р. свідчить, що у цих країнах тіньова економіка відігравала роль механізму адаптації до нових умов господарювання та дещо пом'якшила перепади економічної кон'юнктури.

Тенденції тінізації економіки України на початку економічної кризи є протилежними – рівень тінізації економіки України у 2008 р. збільшився. Внаслідок негативних очікувань в Україні на цьому етапі домінували процеси масового та швидкого виведення коштів у тінь з метою запобігання ймовірній втраті капіталів [5].

Згідно з розрахунком австрійського економіста Ф. Шнайдера тіньовий сектор економіки в Україні має більш високий рівень, порівняно з оцінками вітчизняних вчених (рис. 2) [7].

На підставі даних розрахунків можна зробити висновок, що Україна є країною з критичним рівнем тіньової економіки і корупції. У таких умовах ускладнюється державне регулювання суспільно-політичних і соціально-економічних процесів.

Наслідки тіньової економічної діяльності не можна оцінювати однозначно. Деякі види тіньової економіки об'єктивно швидше допомагають розвитку офіційної економіки, ніж перешкоджають йому. Швейцарський економіст Дітер Кассел виділяє три позитивні функції тіньової економіки в ринковому господарстві:

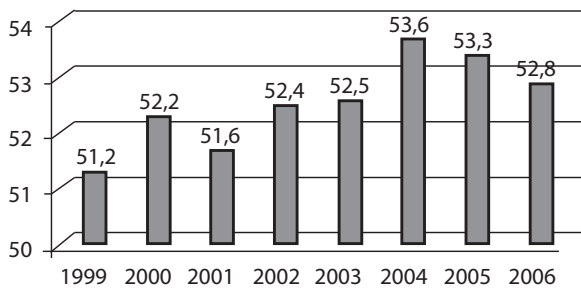


Рис. 2. Обсяг тіньової економіки в Україні, % ВВП

1) «економічна мастило» – згладжування перепадів в економічній кон'юктурі за допомогою перерозподілу ресурсів між легальною і тіньовою економікою (коли легальна економіка переживає кризу, виробничі ресурси не зникають, а переходять у «тінь», повертаючись в легальну після завершення кризи);

2) «соціальний амортизатор» – пом'якшення небажаних соціальних протиріч (зокрема, неформальна зайнятість полегшує матеріальний стан незаможних);

3) «вбудований стабілізатор» – тіньова економіка підживлює своїми ресурсами легальну (неофіційні доходи використовуються для закупівлі товарів і послуг у легальному секторі, «відмиті» злочинні капітали обкладаються податком і т. д.).

Проте в цілому вплив тіньової економіки на суспільство є скоріше негативним, ніж позитивним. З одного боку, здійснюється антисоціальний перерозподіл доходів суспільства на користь нечисленних привілейованих груп (бюрократів, мафії), який знижує добробут суспільства в цілому. З іншого боку, руйнується система централізованого управління економікою: приписки створюють в уряді помилкове відчуття благополуччя, хоча необхідні екстрені реформи; «тіньова» зайнятість призводить до того, що надмірні зусилля уряду по створенню нових робочих місць не знижують безробіття, у той же час збільшуючи бюджетний дефіцит. Нарешті, розвиток будь-яких форм тіньової економіки веде до підризу господарської етики. Якщо ці тенденції стрімко розвиваються, суспільство починає втрачати будь-яке уявлення про загальноприйняті «правила гри», жити за принципом «все дозволено», у результаті чого провалюватись в безодню хаосу і нестабільності.

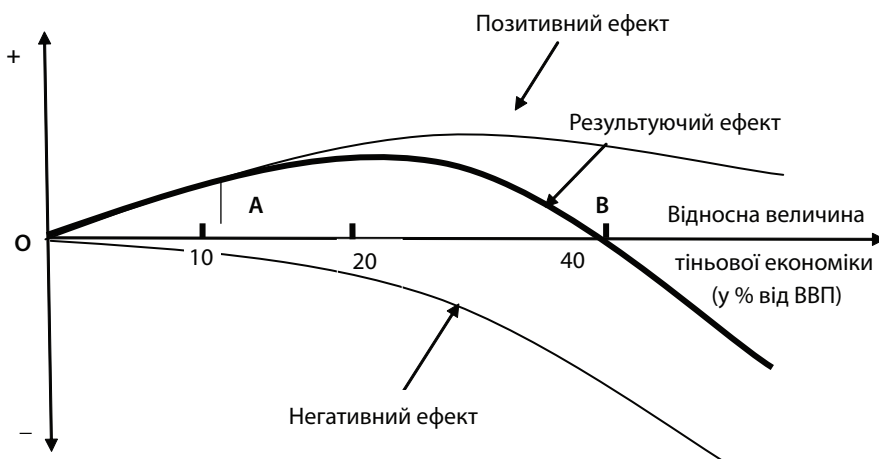


Рис. 3. Залежність ефектів тіньової економіки від її масштабів

Співвідношення позитивних і негативних (з точки зору суспільства) ефектів тіньової економіки залежить від її масштабів. Модель цієї залежності представлена на рис. 3 [2].

Рівень тінізації економіки 10 – 12% від ВВП вважається нормальним, 20% – критичний рівень для легальної економіки, 40% – катастрофічний рівень

Позитивний ефект тіньової економіки зростає по параболі, тобто темп його зростання сповільнюється зі збільшенням відносної величини тіньової економіки. Зате негативний ефект має яскраво виражену тенденцію прискорено зростати в міру збільшення тіньової економіки. У такому випадку результуючий ефект спочатку буде мати позитивний знак і зростати (ділянка **OA**), потім його зростання зупиниться (в точці **A**), почнеться процес спаду (ділянка **AB**), а потім результуючий ефект набуде негативного значення, величина якого буде стрімко зростати (після точки **B**). Ця графічна модель показує важливість контролю над масштабами тіньової економічної діяльності. Градус добробуту максимізується, якщо величина тіньової економіки дорівнює **OA**, через те, що при цьому результуючий ефект набуває максимально позитивного значення. У крайньому випадку можна допустити розростання тіньової економіки до величини **OB**, коли позитивний і негативний ефекти взаємно гасяться. Якщо величина тіньової економіки перевищує **OB**, суспільство несе втрати.

Формування дієвої стратегії детінізації економіки потребує насамперед визначити основні чинники тінізації. На підставі вивчення і аналізу вітчизняного і зарубіжного досвіду нами було виділено основні з них:

1. *Відсутність повноцінного ринкового середовища.* Уповільнене здійснення економічних перетворень, незавершеність впровадження ринкових механізмів призводять до ситуації неузгодженості державної економічної політики з інтересами значної кількості господарюючих суб'єктів.

2. *Недостатність інституційного забезпечення економічної політики.* Силі й адміністративні заходи, які реалізуються державою для протидії тінізації економіки, не приносять очікуваного позитивного результату внаслідок збереження несприятливого підприємницького клімату в Україні.

3. *Неефективність управління державною власністю і захисту прав власників.* Тіньовий сектор найчастіше експлуатує промислові потужності державних підприємств, зумовлюючи їх некомпенсоване прискорене зношування і позбавляючи державу належних доходів. Недостатньо захищені права власників та інвесторів таких підприємств, внаслідок чого держава і приватні власники не отримують належних доходів від інвестованого капіталу.

4. *Системні вади податкової системи.* Чинна податкова система фактично зосереджена на максимальному залученні надходжень до бюджету, без урахування можливих негативних наслідків надлишкового фіскального тиску на суб'єктів господарювання та громадян. Надмірний податковий тиск призводить до того, що прагнення держави легалізувати тіньові капітали та залучити їх у реальну економіку виявляються неефективними.

5. *Незбалансованість державної регуляторної політики.* До цього часу хронічними недоліками законодавства залишаються надмірна множинність нормативних актів, неузгодженість їх між собою, часті й не завжди виправдані зміни, значні прогалини у регулюванні тих чи інших господарських відносин.

6. *Недосконалість бюджетної політики.* Особливо небезпечним явищем є тінізація бюджетної сфери. Формування бюджетних показників на основі застарілої податкової бази призводить до суттєвих розбіжностей між прогнозованими і фактично досягнутими макроекономічними показниками.

7. *Деформація структури зайнятості.* У тіньовому секторі відсутні гарантії працевлаштування, оплати праці й соціального страхування, безпеки праці, створюються додаткові умови для втягування значної частини населення у кримінальні відносини.

8. *Недоліки у діяльності судової влади.* Особливо важливо в цьому контексті є неефективність механізму виконання судових рішень. А останніми роками посилилась тенденція щодо протиправного використання механізмів судових рішень для перерозподілу ресурсів.

9. *Корупція.* Внаслідок непрозорості системи взаємовідносин між суспільством та державою формуються та ефективно діють корупційні ринки державних послуг та суспільних благ, зокрема ринок адміністративно-господарських рішень, ринок державних посад, неформальна кадрова політика, ринок державних привілеїв, тінізація виборчої системи, ринок державного захисту прав та свобод громадян, ринок державної освіти і охорони здоров'я тощо.

Зазначені причини розвитку тіньової економіки призводять до негативних наслідків у офіційному економічному секторі, серед яких найсуттєвішими є:

1. Втрата податкових надходжень до бюджету, і, як результат, – ускладнення виконання фінансових зобов'язань держави.

2. Недієвість управлінських рішень внаслідок відсутності повної та об'єктивної офіційної інформації про розвиток економічних процесів в Україні.

3. Скорочення внутрішніх інвестиційних ресурсів в Україні через ускладнення відкритого витрачання тіньовими структурами прихованих від оподаткування доходів та їх відтік за кордон.

4. Зменшення інтересу потенційних стратегічних інвесторів до українських підприємств, що значно гальмує процеси приватизації та фінансового оздоровлення виробництва [1].

Таким чином, сучасні процеси політичної та економічної перебудови України свідчать, що серед багатьох проблем, які загрожують економічній безпеці держави

та потребують радикального вирішення, особливої уваги заслуговує проблема «тіньової» економіки. Для подолання цього явища економіки необхідно враховувати позитивний досвід розвинутих країн та підходити до цього процесу системно й комплексно, а саме:

1. Використовуючи досвід уряду Польщі, ввести заборону господарської діяльності тих фізичних осіб, які раніше вчинили серйозний податковий злочин.

2. Використовуючи досвід США, посилити роль державних спеціальних служб у контролі за поширенням тіньової економіки в країні та їх взаємодію із державною структурою в цілому. Так, у США співробітники служб безпеки, таких як ФБР та ЦРУ, дуже часто працюють у відомих американських концернах і корпораціях, тим самим контролюючи їх діяльність. Щодо України, то схожі функції повинні виконувати співробітники Служби безпеки України (СБУ).

3. Використовуючи досвід Франції, обмежити можливість проведення експортно-імпортних операцій національними суб'єктами господарювання з компаніями в офшорних зонах. Здійснення експортно-імпортних операцій за участю офшорних компаній дає змогу у деяких випадках завищити або занижити ціни товарів порівняно зі світовими і таким чином ухилитися від сплати податків та отримати додатковий прибуток на різниці в цінах.

4. Використовуючи досвід Великобританії, Україні для боротьби з корупцією, як основним чинником розвитку тіньової економіки, необхідно підвищити рівень довіри громадян до влади, посилити незалежність судів, відавши їх під громадський контроль, посилити покарання за хабарництво [4].

ВИСНОВКИ

Для зменшення масштабів ухилення від сплати податків слід вдосконалити податкове законодавство; підвищити рівень податкової культури та податкової дисципліни; посилити боротьбу з корупцією; ефективно використовувати податкові надходження.

Максимальне залучення до національної економіки коштів, які можуть бути отримані від детінізації економіки та легалізації доходів, прихованих від надмірного оподаткування, у тому числі, вивезених за кордон, можливе лише у випадку послідовної реалізації державою комплексу заходів, серед яких:

1. Створення умов для легалізації зайнятості.
2. Сприяння розвитку банківської системи та забезпечення ефективної діяльності фінансових ринків.
3. Скорочення рівня монополізації виробництва й розвитку конкурентного середовища.

4. Підвищення ефективності державного нагляду та контролю за підприємницькою діяльністю шляхом застосування економічних механізмів майнової відповідальності з одночасним обмеженням повноважень державних регуляторних органів щодо адміністративного втручання в господарську діяльність підприємств.

5. Забезпечення прозорості в діяльності виконавчої влади.

6. Розробка з урахуванням світового досвіду відповідного правового забезпечення процесу, легалізації амністії доходів, отриманих внаслідок приховування від надмірного оподаткування. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Варналії З. С.** Тіньова економіка сутність, особливості та шляхи легалізації : [монографія] / Варналії З. С. – К. : НІСД, 2006. – 576 с
2. **Кормишкіна Л. А.** Теневая экономика : [учеб. пособие для вузов] / Л. А. Кормишкіна, О. М. Лизина. – Саранск : Изд-во Мордов. ун-та, 2009. – 136 с.
3. **Попович В. М.** Економіко-кримінологічна теорія детінізації економіки : [монографія] / В. М. Попович. – Ірпінь : Академія державної податкової служби України, 2001. – 546 с.
4. **Приварникова І. Ю.** Тіньова економіка України: причини, обсяги та шляхи її зменшення / І. Ю. Приварникова // Економіка та підприємництво. – 2010. – № 2. – С. 163 – 167.

5. **Тищук Т. А.** Тінізація економіки України у контексті кризових тенденцій / Т. А. Тищук, О. В. Іванов // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 2. – С. 279 – 291.
6. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрямки подолання. – К. : НІСД, 2011. – 31 с.
7. **Friedrich S.** Shadow Economies all over the World: New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/LatestResearch2010/SHADOWECONOMIES_June8_2010_FinalVersion.pdf

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент, декан факультету менеджменту Чернігівського державного інституту економіки і управління **Пономаренко С. І.**

УДК 330:2

ВПЛИВ РЕЛІГІЇ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ СТАНОВИЩЕ КРАЇН СВІТУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

ІВАЩЕНКО М. В.

УДК 330:2

Іващенко М. В. Вплив релігії на соціально-економічне становище країн світу в сучасних умовах

У статті досліджено такий неекономічний чинник, як релігія, що є часткою культурної спадщини, яка пронизана морально-етичними принципами, переплетеними з релігійними догмами. Доведено, що морально-етичний клімат у суспільстві обумовлений набором норм і правил, що панують у ньому та дають рекомендації щодо поведінки у різних життєвих ситуаціях, у тому числі й щодо економічної поведінки, діючи з підсвідомості. На основі аналізу показника подушового ВВП здійснено висновки щодо характеру впливу різних напрямків релігії на стан національної економіки.

Ключові слова: неекономічні чинники економічного розвитку, морально-етичні принципи господарської діяльності, подушовий ВВП, світові релігії, протестантизм.

Бібл.: 12.

Іващенко Марина Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної теорії, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: ivaschenko_mv@mail.ru

УДК 330:2

Іващенко М. В. Влияние религии на социально-экономическое положение стран мира в современных условиях

В статье исследован такой неэкономический фактор, как религия, которая является частью культурного наследия, пронизанного морально-этическими принципами, переплетенными с религиозными догмами. Доказано, что морально-нравственный климат в обществе обусловлен набором норм и правил, царящих в нем и дающих рекомендации относительно поведения в различных жизненных ситуациях, в том числе и относительно экономического поведения, действуя из подсознания. На основе анализа показателя ВВП на душу населения сделаны выводы о характере влияния различных направлений религии на состояние национальной экономики.

Ключевые слова: неэкономические факторы экономического развития, морально-этические принципы хозяйственной деятельности, ВВП на душу населения, мировые религии, протестантизм.

Библ.: 12.

Іващенко Марина Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної теорії, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: ivaschenko_mv@mail.ru

UDC 330:2

Ivashchenko M. V. Influence of Religion on Socio-Economic Situation of the World in Present Circumstances

In this paper the non-economic factors such as religion, is part of the cultural heritage, which is riddled with moral-ethical principles, intertwined with religious dogma. We prove that the moral climate in society due to a set of rules and regulations prevailing in it, and give advice on behavior in various situations, including with respect to economic behavior, acting out of the subconscious. On the basis of GDP per capita in the conclusions regarding the nature of the influence of religion on the different areas of the state of the national economy.

Key words: non-economic factors in economic development, moral-ethical principles of economic activity, GDP per capita, world religions, Protestant.

Bibl.: 12.

Ivashchenko Marina V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Theory, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

E-mail: ivaschenko_mv@mail.ru

ЛІТЕРАТУРА

1. **Варналії З. С.** Тіньова економіка сутність, особливості та шляхи легалізації : [монографія] / Варналії З. С. – К. : НІСД, 2006. – 576 с
2. **Кормишкіна Л. А.** Теневая экономика : [учеб. пособие для вузов] / Л. А. Кормишкіна, О. М. Лизина. – Саранск : Изд-во Мордов. ун-та, 2009. – 136 с.
3. **Попович В. М.** Економіко-кримінологічна теорія детінізації економіки : [монографія] / В. М. Попович. – Ірпінь : Академія державної податкової служби України, 2001. – 546 с.
4. **Приварникова І. Ю.** Тіньова економіка України: причини, обсяги та шляхи її зменшення / І. Ю. Приварникова // Економіка та підприємництво. – 2010. – № 2. – С. 163 – 167.

5. **Тищук Т. А.** Тінізація економіки України у контексті кризових тенденцій / Т. А. Тищук, О. В. Іванов // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 2. – С. 279 – 291.

6. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрямки подолання. – К. : НІСД, 2011. – 31 с.

7. **Friedrich S.** Shadow Economies all over the World: New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/LatestResearch2010/SHADOWECONOMIES_June8_2010_FinalVersion.pdf

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент, декан факультету менеджменту Чернігівського державного інституту економіки і управління **Пономаренко С. І.**

УДК 330:2

ВПЛИВ РЕЛІГІЇ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ СТАНОВИЩЕ КРАЇН СВІТУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

ІВАЩЕНКО М. В.

УДК 330:2

Іващенко М. В. Вплив релігії на соціально-економічне становище країн світу в сучасних умовах

У статті досліджено такий неекономічний чинник, як релігія, що є часткою культурної спадщини, яка пронизана морально-етичними принципами, переплетеними з релігійними догмами. Доведено, що морально-етичний клімат у суспільстві обумовлений набором норм і правил, що панують у ньому та дають рекомендації щодо поведінки у різних життєвих ситуаціях, у тому числі й щодо економічної поведінки, діючи з підсвідомості. На основі аналізу показника подушового ВВП здійснено висновки щодо характеру впливу різних напрямків релігії на стан національної економіки.

Ключові слова: неекономічні чинники економічного розвитку, морально-етичні принципи господарської діяльності, подушовий ВВП, світові релігії, протестантизм.

Бібл.: 12.

Іващенко Марина Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної теорії, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: ivaschenko_mv@mail.ru

УДК 330:2

Іващенко М. В. Влияние религии на социально-экономическое положение стран мира в современных условиях

В статье исследован такой неэкономический фактор, как религия, которая является частью культурного наследия, пронизанного морально-этическими принципами, переплетенными с религиозными догмами. Доказано, что морально-нравственный климат в обществе обусловлен набором норм и правил, царящих в нем и дающих рекомендации относительно поведения в различных жизненных ситуациях, в том числе и относительно экономического поведения, действуя из подсознания. На основе анализа показателя ВВП на душу населения сделаны выводы о характере влияния различных направлений религии на состояние национальной экономики.

Ключевые слова: неэкономические факторы экономического развития, морально-этические принципы хозяйственной деятельности, ВВП на душу населения, мировые религии, протестантизм.

Библ.: 12.

Іващенко Марина Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної теорії, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: ivaschenko_mv@mail.ru

UDC 330:2

Ivashchenko M. V. Influence of Religion on Socio-Economic Situation of the World in Present Circumstances

In this paper the non-economic factors such as religion, is part of the cultural heritage, which is riddled with moral-ethical principles, intertwined with religious dogma. We prove that the moral climate in society due to a set of rules and regulations prevailing in it, and give advice on behavior in various situations, including with respect to economic behavior, acting out of the subconscious. On the basis of GDP per capita in the conclusions regarding the nature of the influence of religion on the different areas of the state of the national economy.

Key words: non-economic factors in economic development, moral-ethical principles of economic activity, GDP per capita, world religions, Protestant.

Bibl.: 12.

Ivashchenko Marina V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Theory, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

E-mail: ivaschenko_mv@mail.ru

Український та світовий досвід економічного розвитку свідчать, що вихід з кризи залежить не тільки від матеріальних, технічних, фінансових ресурсів і тактики проведення реформ, а й від системи неекономічних чинників, що панує в суспільстві, усвідомлення вибраних цілей та шляхів їх досягнення, відповідності цілей тій ментальності та системі цінностей, які є домінуючими. У реформуванні економічної системи досить рідко враховується такий елемент, як система неекономічних чинників, що є провідними в суспільстві цієї держави. А саме: економічна поведінка господарюючих суб'єктів і зумовлює матеріальні цінності, що складають основу економічного добробуту. Економічна поведінка ж, у свою чергу, у цілому засновується на менталітеті, основу якого складають так звані «неекономічні» чинники, що стосуються неформальних норм, правил, традицій. Свій початок неофіційні обмеження беруть від суспільно переданої інформації як частини спадщини, котру ми називаємо *культурою*. Саме культура визначає, як індивіди обробляють і використовують інформацію, і таким чином може впливати на специфіку неформальних обмежень. Як звичай, так і норми поведінки залежать від культури. У свою чергу релігія є часткою культурної спадщини, яка пронизана морально-етичними принципами, переплетеними з релігійними догмами (більш детально див. [1]).

Роль цієї компоненти є настільки важливою, що будь-яке економічне реформування без урахування духовних особливостей нації приречене на невдачу, оскільки існування будь-якої економічної інституції складають засвоєні широкими верствами населення системи цінностей, стійкі сукупності соціальних норм і стандартів поведінки, настанови та схеми світосприйняття. Цю думку досить точно виразив С. Булгаков: «...економічна боротьба є центробіжною силою та може вестись лише у суспільстві, тісно спаяному іншими соціальними механізмами» [2, с. 282]. Саме тому деяка частина українських реформ просто розбивається об невидимі підводні рифи, якими є ментальність та духовний стан нації. А те, що суспільство не сприймає багато нововведень у економіці, багато в чому пояснюється хаосом у головах людей, нерозумінням ними сутності того, що відбувається, а також невідповідністю змісту нових «правил гри» ментальним установкам, що вже сформовані. Багато хто не знайшов свого місця в новому економічному порядку. Причина цього – відсутність цінностей, заради яких можна було б погодитись з труднощами, що виникли, а також будь-яких зримих термінів подолання цих труднощів.

Історія світового християнства показує, що найбільш розвинені в соціальному й економічному плані країни – всі протестантські. Це Америка, Німеччина, Франція, Англія, Люксембург. Католицькі країни – це країни, що мають дещо нижчі показники соціально-економічного розвитку: Іспанія, Італія, Португалія. І країни, що розвиваються – православні: Румунія, Македонія, Україна, Росія, Грузія, Вірменія, Білорусія, Молдова.

Чому саме протестантизм став могутнім двигуном соціально-економічного розвитку? Однозначну відповідь на поставлене питання дати важко, але є безліч фактів, що свідчать про триваючий вплив протестантів.

Скажімо, Маркус Нолан стверджує, що протестантські традиції дотримання контрактів сприяли підвищенню рівня довіри та готовності до співпраці з незнайомими людьми і тим самим допомогли розповсюдженню більш широкої інформації в протестантських землях Північної Європи, що й спричинило економічне зростання та становлення промислового капіталізму [3].

За деякими оцінками, загальне число прихильників протестантської віри у світі становить близько 325 млн чоловік. У цей час починають позначатися результати проповідницької діяльності, що північноамериканські протестанти вели протягом останніх трьох-чотирьох поколінь у країнах Латинської Америки. По-перше, у цих країнах частка протестантського населення досягає досить значної величини, а по-друге, у даному регіоні проглядається позитивний зв'язок між рівнем економічного розвитку країн і ступенем поширення протестантизму.

Наприклад, динамічно розвиваються економіки Чилі й Бразилії, які відносяться до розряду країн, дружніх до протестантизму, незважаючи на сильні католицькі традиції у всіх латиноамериканських державах. Тим часом Мексика, що погано приймає протестантське вчення, незважаючи на безпосередню територіальну близькість до США та спільні інтеграційні інтереси, ніяк не може побудувати ефективну економіку. Ще гірше справи в Колумбії, у якій протестантизм явно не приживається і яка загрузла в кримінальних видах бізнесу, включаючи нарковіробицтво й наркоторгівлю. Таким чином, майбутнє країн Латинської Америки в якомусь сенсі залежить від того, наскільки сприйнятливими вони виявляться до релігії, що створила сучасний ринковий світ.

Не менш яскраво проявляється зазначена закономірність і серед країн Африки. Наприклад, однією з найбагатших країн світу є Екваторіальна Гвінея, в якій переважає протестантизм та католицизм. Усе активніше на світовій арені проявляють себе Південно-Африканська Республіка, Нігерія. Саме в цій країні досить вагома протестантська діаспора. Великих економічних успіхів домоглися Кенія й ПАР, що відносяться до найбільш християнізованих держав. Майже європейський спосіб життя й економіки побудовані в лідері африканського протестантизму – Намібії. Незважаючи на те, що на сьогодні економічні результати цих країн досить скромні, але ж у них простежується позитивна динаміка розвитку. Таким чином, і для цієї частини світу також проглядається залежність долі чорного континенту від відносин із протестантською конгрегацією.

Але, мабуть, ще більш разючим є факт поширення протестантів у країнах Азії. Найбільшого поширення протестантизм отримав у Південній Кореї, яка стала однією з перших країн Азії, що швидко розвивається. Більше того, за деякими оцінками, протестантська діаспора в цій країні досягає половини її населення. Помітні позиції має Індонезія, де протестантизм також пустив глибокі коріння. Але найдивнішим є впровадження протестантизму в Китаї, де зараз налічується 58 млн протестантів, а це, між іншим, близько 18% всієї світової протестантської клаіки. Це підтверджує факт, що релігії

не тільки визначають історичний розвиток будь-якого народу й держави, вони докорінно впливають і на життя окремої людини.

Таким чином, метою цієї наукової статті є визначення ролі релігії в становленні типу економічної системи, а також сили та характеру впливу релігій на стан національних економік.

Християнська мораль приділяє увагу економічній поведінці, вказуючи на більш етичні моделі поведінки та надаючи рекомендації щодо етики господарювання. У Біблії існують окремі моменти, які стосуються етичної поведінки в економічній діяльності, але вони наведені як взірці богозавгодної поведінки. Тому ми вважаємо, що сама християнська мораль не містить жодних натяків на економічну теорію, а лише пропонує стереотипи поведінки та взірці відношення до окремих аспектів економічної поведінки: індивідуальна та колективна праця, багатство та накопичення, матеріальний добробут і злидні. При цьому православна гілка християнства більш опосередковано впливає на економічне життя суспільства, ніж католицизм та протестантизм, оскільки втручання останніх поштовхується новими документами та тлумаченнями щодо етики господарювання. На думку О. В. Марченко, у християнській гілці «православна етика, на відміну від протестантської, найповніше відповідає ідеалу надекономізму, котрий, не заперечуючи самого господарства, виступає проти моральної безконтрольності економіки та поневолення духу господарсько-економічними проблемами» [4, с. 205].

Дослідження інших світових релігій доводять, що вони теж здійснюють певний вплив на економічну поведінку, що підтверджується низкою прикладів. Наприклад, дзен-буддизм вимагає покірності, безсловесної слухняності, самодисципліни, працелюбства, духу колективності, фізичної витривалості. Як вказують дослідники, буддизм як етичне вчення вкоренився в Японії не лише в релігійному житті, а і в політиці, культурі, менталітеті і навіть у спорті [5, с. 19]. А те, що така релігія була не останньою рушійною силою «економічного дива», доказів не потребує (див., напр., [6]).

Дослідник процесу модернізації східних країн – Г. Мюрдаль – відзначає, що релігійні догмати індуїзму закріпили у суспільстві різку нерівноправну соціально-економічну стратифікацію, яка, як стереотип економічної поведінки, досить глибоко закріпилась у суспільстві. Навіть формальна відмова від цієї інституції у законодавстві (наприклад, кастовість засуджує Конституція Індії), не могла сприяти згладжуванню стратифікації, оскільки її освячує релігія, а «погляди та звичаї, суспільні інституції, спосіб життя та діяльності, які віддзеркалюють її, відіграють роль доволі реальних стримуючих факторів та перешкод при здійсненні модернізації» [7, с. 150]. Крім того, на думку Г. Мюрдаля, ця стратифікація обумовлює низьке соціальне та географічне пересування та фактично повну відсутність конкуренції. При цьому саме релігія є тим фундаментом, на якому тримається ця соціальна система та фактично не відчуває спроб змінити її: «З огляду очевидної стабільності та застійності даної соціально-економічної стратифікації

непривілейовані та експлуатовані верстви суспільства зазвичай не роблять спроб кинути їй виклик та, як правило, вважають цю систему єдино правильною. Це сама доля, призначена богами та вищими силами. Саме це відчуття, наприклад, стримує недоторканих в Індії від відвідування храмів та використання колодязів вищих каст» [7, с. 151].

Саме соціальна стратифікація, а також релігійно обумовлена зневага до тяжкої фізичної праці, особливо до наймацької, вважається причиною застійної безвихідної бідності. Крім того, на бідність здійснюють вагомий вплив ще дві досить суперечливі традиції економічної поведінки: по-перше, це возведення злиднів у добродесність, а по-друге, це освячуванні релігією традиції великих витрат на весілля, похорони та інші ритуальні дії, які є підтриманням престижу на фоні глобальної бідності.

У порівнянні з індуїзмом, ісламська релігія здійснює ще глибший вплив на суспільство (зокрема, на його економічне життя), регулюючи не лише економічну поведінку та відношення до окремих її проявів, а й прямо встановлюючи ряд економічних інституцій та навіть інститутів (наприклад, інститут збору та перерозподілу податків «Закят» або заборона отримання відсотків за кредит, «ріба»), що робить специфічним функціонування кредитно-банківської системи). Оскільки шариат – це широке зведення юридичних і моральних положень, його основи і методика інтерпретацій і сьогодні є визначальними в соціальному житті мусульманських країн.

Сучасний іслам також зіштовхнувся з проблемою побудови ринкової економіки тих країн і регіонів Сходу, де населення традиційно сповідує мусульманство. Перше місце тут займає завдання гуманізації та етизації різних сфер людської діяльності при опорі на духовну спадщину, на історико-культурні традиції ісламу. Сутність проблеми складається не лише в реалізації ісламського бачення основ ринкової економіки, а й у спробі запобігти втраті власної культурної спадщини при інтенсифікації світогосподарських зв'язків, не розгубити власні цінності при прилученні до благ сучасної цивілізації.

Тому перед реформаторами стоїть досить складне завдання: таким чином побудувати реформи та знайти їх обґрунтування в Корані з тим, щоб зменшити опір населення та зумовити певні зсуви в суспільній думці та економічній поведінці, тобто на розвиток нового світосприйняття та правосвідомості, оволодіння новими побутовими, соціальними, культурними навичками та професіями. Для цього реформаторам необхідно змінити ряд соціальних інституцій, які вже дуже глибоко вкоренились у свідомість мусульман та обросли традиціями та рутинами.

Узагальнюючи проведене дослідження, нами здійснено аналіз всіх країн світу на предмет домінуючих релігій та показника соціально-економічного розвитку країни – ВВП на душу населення (розраховано за [8]). Якщо порівнювати соціально-економічний розвиток християнських, мусульманських, індуїстських країн і країн з традиційними етнічними релігіями, то очевидним стає той факт, що християнські країни випереджають за вказаним показником. Розрахунки на основі даних щодо

обсягів ВВП у різних країнах світу доводять, що узагальнений показник ВВП на душу населення в християнських країнах становить близько 15 тис. дол., у мусульманських вдвічі менше – 7,5 тис. дол. При цьому слід врахувати той факт, що ціла низка країн Азії, де провідною релігією є іслам, є видобувачами та експортерами нафти. Країни, провідною релігією яких є індуїзм, мають близько 5,3 тис. дол., країни з традиційними етнічними релігіями (країни Африки) переважно є найбільш біднішими країнами світу з ВВП на душу населення 1,2 тис. доларів.

Аналіз зарубіжних досліджень на тему взаємозв'язку релігії та економічного розвитку показує, що виявлено безліч фактів про такий взаємозв'язок, які переконливо доводять існування ще великої кількості питань, на які ще слід відповісти. Наведемо деякі з цих фактів. Наприклад, цікавою є думка про ступінь гендерної нерівності в економічних умовах, що санкціонована релігійними традиціями. Актуальність такого дослідження підсилюється, якщо врахувати той факт, що в найбільш бідних країнах світу населення переважно представлено жінками [9]. Ще одним можливим напрямком дослідження є виявлення певного рівня релігійних переконань (наприклад, у пекло, рай, життя після смерті) та їх вплив на економічний розвиток. Рейчел МакКларі наводить дослідження, яке доводить, що чим вищою є віра в наявність пекла, тим нижче рівень економічного розвитку [10]. За даними дослідника, у промислово розвинутих країнах рівень такої віри становить від 53% у країнах Західної Європи до 75% у країнах Східної Європи; у мусульманських країнах, що мають нижчий рівень економічного розвитку, така віра становить 94 – 99%. До аналогічних висновків доходить і Майкл Фітцджеральд, зауважуючи, що вищезазначена залежність є такою, що найбільш інтригує [11]. Італійські економісти довели, що релігія може збільшити ВВП за рахунок підвищення довіри в суспільстві; американські – що релігія знижує корупцію та підвищує повагу до закону (а, відповідно, і трансакційні витрати) та забезпечує економічне зростання. Теодор Маллок виявив та обґрунтував пряму залежність ступенів релігійної та економічної свободи [12].

ВИСНОВКИ

Отже, навіть якщо сьогодні можна констатувати факт про опосередкований вплив релігії на соціально-економічний розвиток, не можна ігнорувати первісного впливу релігій, що зумовили траєкторію розвитку кожної країни. Морально-етична, духовно-релігійна компонента життя суспільства є досить важливим чинником, що робить певний вплив на економічну систему, економічну поведінку та їх трансформацію.

При цьому первинний хаос, зумовлений трансформаційним шоком в нашій країні, призводить до занепаду соціально-культурних цінностей. Ці процеси мають взаємовплив, який заглиблює кризу як в економічній системі, так і системі культурних цінностей, а зупинити таку тенденцію має саме духовне відродження. Тим паче, що основні релігійні канони підказують вірний напрям руху, діючи на людину з підсвідомості.

На основі нашого дослідження визначено місце релігії в економічному житті суспільства, що полягає в її впливі на систему цінностей індивіда, яка, у свою чергу, зумовлює певну економічну поведінку. Крім того, визначено двоїстість характеру впливу релігії на економічну поведінку: суспільно-позитивний, що полягає в наповненні поведінки індивіда морально-етичними нормами, та негативний, що створює умови для видобування специфічної ренти. Простежені у релігійній сфері інституціональні аналоги явищ, які мають місце в сучасній економіці, дозволяють стверджувати, що так звана «психологія умовного розпорядника», яка мала місце в церковному господарстві, знайшла прояв і в плановій економіці, і в сучасній економіці, перш за все, у державному секторі. Релігія, як суспільна інституція, чинить опосередкований вплив, оскільки релігійні догми пронизують культуру нації, що успадковується наступними поколіннями та впливає на індивіда з підсвідомості. Крім того, релігія не містить готових алгоритмів економічних дій людини, вона лише наводить приклади економічної поведінки та пропонує будувати власну господарську діяльність самостійно. ■

ЛІТЕРАТУРА

- Іващенко М. В.** Вплив релігії як суспільної інституції на економічну поведінку / М. В. Іващенко // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. статей. – Випуск 239 : В 5 т. – Т. III. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2008. – С. 629 – 640.
- Булгаков С.** Философия хозяйства / Булгаков С. – Репринт. изд. – Нью Йорк : Chalidze Publications, 1982. – 321 с.
- Noland M.** Religion, culture, and economics performance [Електронний ресурс] / Marcus Noland, Senior Fellow // Institute for International Economics. – Режим доступу : <http://www.iie.com/publications/wp/03-8.pdf>. – Загол. з екрану.
- Моральний вимір економіки: соціальна відповідальність бізнесу та економічна ефективність : монографія / за ред. д-ра філос. наук, проф. Г. Ф. Хорунжого. – К. : УБС НБУ, 2009. – 255 с.
- Гугніна Т.** Світові релігії та етика господарювання / Гугніна Т. – Дніпропетровськ : Дніпропетровська державна медична академія, 1999. – 47 с.
- Виленский А.** Японские парадоксы / А. Виленский // Вопросы экономики. – 1993. – № 8. – С. 126 – 133.
- Мюрдаль Г.** Современные проблемы «третьего мира» / Г. Мюрдаль ; сокр. пер. с англ. ; общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Р. А. Ульяновского и д-ра истор. наук В. И. Павлова. – М. : Прогресс, 1972. – 482 с.
- Универсальный атлас мира / Ю. Н. Голубчиков, С. Ю. Шокарев. – М. : Дизайн. Информациа. Картография : АСТ : Астрель, 2008. – 312 с. : ил., карт.
- Religion and Economy [Електронний ресурс] / A study group of the Center for the Study of Religion and Culture Prospectus. – Fall, 2004. – Режим доступу : http://www.vanderbilt.edu/csrf/PDFs%20and%20Jpgs/Religion_and_Economy_Proposal_Public.pdf. – Загол. з екрану.
- McCleary Rachel M.** Features: Religion and Economic Development The advantage of moderation [Електронний ресурс] / McCleary Rachel M. April & May 2008. – Режим доступу : <http://www.hoover.org/publications/policyreview/17105851.html>. – Загол. з екрану.

11. Fitzgerald M. Satan, the great motivator. The curious economic effects of religion [Електронний ресурс] / Michael Fitzgerald. – November 15, 2009. – Режим доступу : http://www.boston.com/bostonglobe/ideas/articles/2009/11/15/the_curious_economic_effects_of_religion/. – Загол. з екрану.

12. Malloch T. Free to Choose: Economics and Religion [Електронний ресурс] / Theodore Malloch. – Режим доступу : <http://crf.hudson.org/articledocs/FreetoChoose.doc>. – Загол. з екрану.

УДК 339.543.31

ЯКІСНІ ПАРАМЕТРИ УКРАЇНСЬКОГО ЕКСПОРТУ ТА ФІНАНСОВІ СТИМУЛИ ЩОДО ЇХ ПІДВИЩЕННЯ

КЛІМЧИК В. В.

УДК 339.543.31

Клімчик В. В. Якісні параметри українського експорту та фінансові стимули щодо їх підвищення

У статті проаналізовано якість українського товарного експорту на основі його асортименту і питомої вартості. Обґрунтовано переваги експорту товарів високих і середніх технологій високого рівня для економіки країни. Запропоновано посилити використання методів, інструментів та важелів фінансового впливу для нарощування експорту конкурентоспроможної високотехнологічної і наукомісткої продукції.

Ключові слова: асортимент експорту, питома вартість експорту, технологічна місткість експорту, додана вартість, конкурентоспроможність, фінансове регулювання.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 11.

Клімчик Вікторія Вікторівна – викладач, кафедра фінансів, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

E-mail: klimchuk_viktoria@mail.ru

УДК 339.543.31

Климчик В. В. Качественные параметры украинского экспорта и финансовые стимулы к их повышению

В статье сделан анализ качества украинского товарного экспорта на основе его ассортимента и удельной стоимости. Обоснованы преимущества экспорта товаров высоких и средних технологий высокого уровня для экономики страны. Предложено усилить использование методов, инструментов и рычагов финансового влияния для наращивания экспорта конкурентоспособной високотехнологической и наукоемкой продукции.

Ключевые слова: ассортимент экспорта, удельная стоимость экспорта, технологическая емкость экспорта, добавленная стоимость, конкурентоспособность, финансовое регулирование.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Формул.:** 1. **Библ.:** 11.

Климчик Виктория Викторовна – преподаватель, кафедра финансов, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)

E-mail: klimchuk_viktoria@mail.ru

UDC 339.543.31

Klimchik V. V. Qualitative Parameters of Ukrainian Export and Financial Incentives for its Improvement

The article analyzes the quality of Ukrainian goods exported from its range and unit cost. The advantages of export of high and medium-high technology to the economy are grounded. There are offered to increase the use of methods, instruments and tools of financial influence for increasing exports competitive of high-tech and science intensive products in the article.

Key words: range of exports, the share of export value, technological capacity of exports, value added, competitiveness, financial regulation.

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 11.

Klimchik Viktoriya V. – Lecturer, Department of Finance, Ternopil National Economic University (vul. Lvivska, 11, Ternopil, 46020, Ukraine)

E-mail: klimchuk_viktoria@mail.ru

Протягом тривалого періоду часу домінуючою тенденцією в розвитку економіки України є її експортоорієнтований напрям. За даної моделі розвитку економіки забезпечення належного рівня участі країни у світовому господарстві можливе за рахунок нарощування обсягів експорту високотехнологічної продукції із значним вмістом доданої вартості на основі застосування дієвих стимулів для суб'єктів зовнішньоторгівельної діяльності. Без вирішення цього завдання неможливим буде досягнення конкурентоспроможності вітчизняних виробників на світовому ринку.

Якісна складова зовнішньоторгівельної діяльності є не лише важливим чинником підвищення її ефективності, а й фактором соціально-економічного розвитку країни. Даній проблемі приділяється значна увага в дослідженнях СОТ, ОЕСР, NSF, у працях таких зарубіжних вчених, як П. Кругман, М. Портер, Дж. Стігліц, Дж. Хал-

лак, Ю. Піскунов, Є. Ясін. Проблемам розвитку експортної політики та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів за рахунок інноваційних технологій присвячені праці українських вчених І. Бураковського, К. Ващенко, В. Гейця, В. Денисюк, А. Мазаракі, Т. Мельник, Є. Савельєва, В. Сіденко, А. Філіпенка та інших.

Проте питанням ефективності структури українського експорту, як важливої складової зовнішньоторгівельної діяльності і національної конкурентоспроможності, приділено недостатньо уваги.

Мета статті – проаналізувати якісну складову українського товарного експорту на основі показників його асортименту і питомої вартості, визначитися з напрямками нарощування експорту конкурентоспроможної високотехнологічної і наукомісткої продукції та із запровадженням дієвих фінансових стимулів для суб'єктів зовнішньоторгівельної діяльності.

11. Fitzgerald M. Satan, the great motivator. The curious economic effects of religion [Електронний ресурс] / Michael Fitzgerald. – November 15, 2009. – Режим доступу : http://www.boston.com/bostonglobe/ideas/articles/2009/11/15/the_curious_economic_effects_of_religion/. – Загол. з екрану.

12. Malloch T. Free to Choose: Economics and Religion [Електронний ресурс] / Theodore Malloch. – Режим доступу : <http://crf.hudson.org/articledocs/FreetoChoose.doc>. – Загол. з екрану.

УДК 339.543.31

ЯКІСНІ ПАРАМЕТРИ УКРАЇНСЬКОГО ЕКСПОРТУ ТА ФІНАНСОВІ СТИМУЛИ ЩОДО ЇХ ПІДВИЩЕННЯ

КЛИМЧИК В. В.

УДК 339.543.31

Климчик В. В. Якісні параметри українського експорту та фінансові стимули щодо їх підвищення

У статті проаналізовано якість українського товарного експорту на основі його асортименту і питомої вартості. Обґрунтовано переваги експорту товарів високих і середніх технологій високого рівня для економіки країни. Запропоновано посилити використання методів, інструментів та важелів фінансового впливу для нарощування експорту конкурентоспроможної високотехнологічної і наукомісткої продукції.

Ключові слова: асортимент експорту, питома вартість експорту, технологічна місткість експорту, додана вартість, конкурентоспроможність, фінансове регулювання.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Формул:** 1. **Бібл.:** 11.

Климчик Вікторія Вікторівна – викладач, кафедра фінансів, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

E-mail: klimchuk_viktoria@mail.ru

УДК 339.543.31

Климчик В. В. Качественные параметры украинского экспорта и финансовые стимулы к их повышению

В статье сделан анализ качества украинского товарного экспорта на основе его ассортимента и удельной стоимости. Обоснованы преимущества экспорта товаров высоких и средних технологий высокого уровня для экономики страны. Предложено усилить использование методов, инструментов и рычагов финансового влияния для наращивания экспорта конкурентоспособной високотехнологической и наукоемкой продукции.

Ключевые слова: ассортимент экспорта, удельная стоимость экспорта, технологическая емкость экспорта, добавленная стоимость, конкурентоспособность, финансовое регулирование.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Формул:** 1. **Библ.:** 11.

Климчик Виктория Викторовна – преподаватель, кафедра финансов, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)

E-mail: klimchuk_viktoria@mail.ru

UDC 339.543.31

Klimchik V. V. Qualitative Parameters of Ukrainian Export and Financial Incentives for its Improvement

The article analyzes the quality of Ukrainian goods exported from its range and unit cost. The advantages of export of high and medium-high technology to the economy are grounded. There are offered to increase the use of methods, instruments and tools of financial influence for increasing exports competitive of high-tech and science intensive products in the article.

Key words: range of exports, the share of export value, technological capacity of exports, value added, competitiveness, financial regulation.

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 11.

Klimchik Viktoriya V. – Lecturer, Department of Finance, Ternopil National Economic University (vul. Lvivska, 11, Ternopil, 46020, Ukraine)

E-mail: klimchuk_viktoria@mail.ru

Протягом тривалого періоду часу домінуючою тенденцією в розвитку економіки України є її експортоорієнтований напрям. За даної моделі розвитку економіки забезпечення належного рівня участі країни у світовому господарстві можливе за рахунок нарощування обсягів експорту високотехнологічної продукції із значним вмістом доданої вартості на основі застосування дієвих стимулів для суб'єктів зовнішньоторгівельної діяльності. Без вирішення цього завдання неможливим буде досягнення конкурентоспроможності вітчизняних виробників на світовому ринку.

Якісна складова зовнішньоторгівельної діяльності є не лише важливим чинником підвищення її ефективності, а й фактором соціально-економічного розвитку країни. Даній проблемі приділяється значна увага в дослідженнях СОТ, ОЕСР, NSF, у працях таких зарубіжних вчених, як П. Кругман, М. Портер, Дж. Стігліц, Дж. Хал-

лак, Ю. Піскунов, Є. Ясін. Проблемам розвитку експортної політики та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів за рахунок інноваційних технологій присвячені праці українських вчених І. Бураковського, К. Ващенко, В. Гейця, В. Денисюк, А. Мазаракі, Т. Мельник, Є. Савельєва, В. Сіденко, А. Філіпенка та інших.

Проте питанням ефективності структури українського експорту, як важливої складової зовнішньоторгівельної діяльності і національної конкурентоспроможності, приділено недостатньо уваги.

Мета статті – проаналізувати якісну складову українського товарного експорту на основі показників його асортименту і питомої вартості, визначитися з напрямками нарощування експорту конкурентоспроможної високотехнологічної і наукомісткої продукції та із запровадженням дієвих фінансових стимулів для суб'єктів зовнішньоторгівельної діяльності.

Місце країни на світовому ринку визначається не лише кількісними показниками, а насамперед якісними характеристиками зовнішньої торгівлі. Традиційно якість торгівлі окремої країни визначають на основі відносної питомої вартості експорту або імпорту та їх асортименту [1].

Якість зовнішньоторговельних відносин та конкурентоспроможність українських товаровиробників на зарубіжних ринках, зокрема, Європейського Союзу, можна оцінити шляхом порівняння показників асортименту експорту (кількість товарних категорій) окремих країн ЦСЄ та України, який спрямовується у країни ЄС-15. У *табл. 1* представлено асортимент експорту товарів деяких країн до ЄС-15 з використанням 4-значного рівня класифікації товарів другої редакції МТСК і обсяги експорту, за якими перевищували 100 тис. дол. США.

абсолютної більшості товарів експорту України і країн ЄС одиницею виміру їх фізичних обсягів є вага (до 90% від загального обсягу експорту), то використання даного показника є виправданим.

Питому вартість експорту можна визначити за такою формулою [3]:

$$UW_{it}^{ex} = \frac{EX_{it}^{nw}}{NW_{it}}$$

де UW_{it}^{ex} – питома вартість експорту країни i в період t ;

EX_{it}^{nw} – обсяг експорту країни i в період t у дол. США за товарними категоріями, в яких одиниця виміру фізичних обсягів – чиста вага продукції в кілограмах;

NW_{it} – загальна вага продукції, яку експортує країна i в період t , у кілограмах.

Таблиця 1

Оцінка асортименту експорту до ЄС-15 для країн ЦСЄ та України*

Назва країни	Кількість товарних категорій, шт.				Щодо рівня ЄС-15, %			
	1992	2004	2008	2011	1992	2004	2008	2011
Країни ЄС-15	767	771	761	767	100	100	100	100
Країни ЦСЄ	667	719	721	723	87	93	95	94
Польща	567	640	652	653	74	83	86	85
Чехія	**	634	625	631	**	82	82	82
Угорщина	551	598	573	568	72	78	75	74
Румунія	328	492	520	524	43	64	68	68
Болгарія	366	428	512	510	48	56	67	66
Словенія	408	486	503	522	53	63	66	68
Словаччина	**	501	493	505	**	65	65	66
Естонія	123	373	410	412	16	48	54	54
Литва	149	341	385	398	19	44	51	52
Україна	168	363	644	351	22	47	45	46
Латвія	126	271	311	326	16	35	41	43

* – розраховано автором за [2].

** – немає даних, оскільки не існує окремих країн.

У країнах ЄС-15 асортимент товарних категорій експорту у період 1992 – 2011 рр. знаходився у межах 761 – 776 найменувань товарів, тобто був достатньо розширеним і стабільним. Найбільше різноманіття експорту характерне для Німеччини (755 товарних категорій у 2011 р.), Великої Британії та Франції.

За даний період значно розширився і майже наблизився до рівня ЄС-15 асортимент товарів країн ЦСЄ, що експортуються ними до країн ЄС-15 (723 найменувань або 94%). Особливо швидко збільшувався асортимент товарного експорту в Польщі – з 567 шт. у 1992 р. до 674 шт. у 2011 р. Україна також розширила асортимент товарного експорту до ЄС-15 з 193 позицій у 1992 р. до 351 позицій у 2011 р., але це значно менше, ніж у країн ЦСЄ.

Іншим важливим показником якісної оцінки зовнішньоторговельної діяльності окремих країн є питома вартість експорту, який виражає середню ціну товарів із розрахунку на 1 кг їх ваги. Враховуючи, що для

На основі оціночних даних [2] проаналізуємо питому вартість експорту та її динаміку країн ЦСЄ та України до країн ЄС-15 (*табл. 2*). За період 1992 – 2011 рр. питома вартість експорту країн ЦСЄ має чітку тенденцію до збільшення, а темпи її зростання, навіть значно вищі, ніж у країнах ЄС-15. Особливо ця тенденція прослідковується, починаючи з 2004 р., що пов'язано з успішним проведенням реформування економіки при вступі в Європейський Союз та переміщенням у країни Центральної і Східної Європи із «старих» європейських країн підприємств таких галузей промисловості, як автомобілебудування, електроніка, фармацевтика та галузей, що використовують найновіші біотехнології. Найвагоміших результатів у збільшенні питомої вартості експорту на 2011 р. досягнуто у Словаччині (2,80 дол. США за 1 кг) та Румунії (2,69 дол. США за 1 кг). Порівняно з ними здобутки України виглядають надто скромними: питома вартість 1 кг експорту зросла з 0,12 дол. США

у 1992 р. до 0,58 дол. США у 2011 р. Вітчизняна вартість експорту українських товарів до ЄС-15 втричі менша, ніж у країнах ЄС-15, і вчетверо менша, ніж в середньому для країн ЦСЄ. З наведених у табл. 2 даних видно, що лише у Латвії показник питомої вартості експорту приблизно на рівні України.

ни у світовому господарстві неможливе без значного підвищення технологічної складової у зовнішньоторговельній діяльності. Саме зовнішня торгівля високотехнологічними товарами виступає індикатором здатності країни до інноваційного розвитку, який значною мірою визначає конкурентоспроможність національної еконо-

Таблиця 2

Оцінка відносної якості експорту до ЄС-15 для країн ЦСЄ та України*

Назва країни	Питома вартість експорту дол. США за 1 кг				Щодо рівня ЄС-15, %			
	1992	2004	2008	2011	1992	2004	2008	2011
Країни ЄС-15	1,26	1,76	1,77	1,81	100	100	100	100
Країни ЦСЄ	0,46	1,68	2,27	2,30	37	95	128	127
Болгарія	0,70	1,09	2,06	2,02	56	62	116	112
Чехія	**	1,76	2,36	2,47	**	100	133	136
Естонія	0,30	0,62	1,12	1,07	24	35	63	59
Угорщина	0,93	3,35	2,32	2,31	74	190	131	127
Латвія	0,18	0,27	0,44	0,50	14	15	25	28
Литва	0,18	0,7	1,15	1,16	14	40	65	64
Польща	0,28	1,04	2,03	2,11	22	59	115	117
Румунія	0,87	2,61	2,72	2,69	69	148	154	149
Словаччина	**	2,22	2,77	2,80	**	126	156	155
Словенія	1,98	2,35	2,33	2,38	157	134	132	131
Україна	0,12	0,39	0,61	0,58	10	22	34	32

* – розраховано автором за [2];

** – немає даних, оскільки не існує окремих країн.

Слід зазначити, що упродовж 2004 – 2008 рр. питома вартість експорту України збільшилася у 1,6 раза, що було досягнуто в основному за рахунок сприятливої ринкової кон'юнктури та значного підвищення світових цін на окремі ресурсомісткі категорії товарів українського експорту. Проте фінансово-економічна криза негативно вплинула на зниження даного показника у 2009 – 2011 рр.

Таку низьку оцінку відносної якості українського експорту можна пояснити переважанням в його структурі сировинних товарів і продукції переробної промисловості низького ступеня обробки. У товарній структурі експорту найбільша частка припадає на продукцію нижче середнього рівня або середньо низькі технології. Більше того, за останнє десятиріччя намітилася тенденція до зростання частки продукції низького технологічного рівня в українському експорті (рис. 1). Товари високотехнологічного та середнього рівнів технологій в загальному обсязі експорту товарів складають лише 7 – 10%. Водночас навіть у країнах, що розвиваються, частка високотехнологічного експорту досягає 30% [5]. Саме «рівень технологічної місткості експорту є однією з вагомих якісних характеристик конкурентоспроможності країни, що визначає її місце на світовому ринку» [6, с. 134], і зростання обсягів торгівлі на світових технологічних ринках свідчать про підвищення вагомості країни у взаємовідносинах з іншими країнами. Тому, на переконання відомих українських вчених В. Гейця, К. Ващенко, Т. Мельник та інших, досягнення вагомого місця Украї-

міки, її «вагомість у взаємовідносинах з іншими країнами». Надто низька частка високотехнологічних товарів у зовнішній торгівлі України у 2005 – 2011 рр., як у експорті (2 – 3%), так і в імпорті (3 – 7%) («технологічність імпорту залежить від ступеня прогресивності потреб економіки» [6, с. 134]), свідчать про значне відставання не лише від розвинутих країн, але і значного числа країн, що розвиваються.

У 2011 р. загальний обсяг експорту України на 23,7% був сформований за рахунок низько технологічних продуктів рослинного походження, жирів, олій та готових харчових продуктів. Ще 35,1% складали товари нижче середнього технологічного рівня – енергетичні матеріали, чорні метали та вироби з них. На частку товарів, що відносяться до вище середнього технологічного рівня (високих технологій середнього рівня) припадало лише 4,8% від загального українського експорту. В основному цю групу складала продукція машинобудівельного комплексу і частково хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості. Частка високотехнологічних товарів в українському експорті незначна – всього 2,6% від його загального обсягу у 2011 р. У порівнянні з 2001 р. у вартісному виразі експорт високотехнологічної продукції зріс з 1 млрд дол. США до 1,3 млрд дол. США у 2011 р. Зростання досягнуто за рахунок фармацевтичних продуктів, авіаційно-космічної техніки, електроніки та телекомунікацій. Саме експорт високотехнологічних товарів найменшою мірою зазнав негативного впливу фінансової кризи 2008 – 2009 рр.

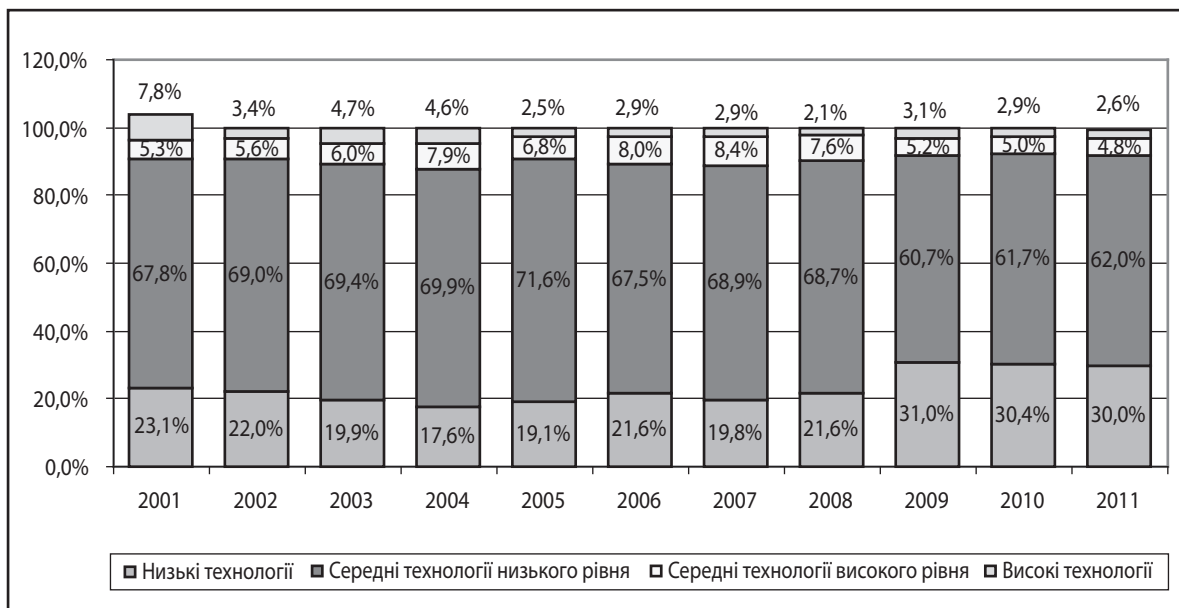


Рис. 1. Динаміка товарної структури експорту України з огляду на його технологічну місткість, %

Джерело: Розраховано автором на основі даних [4].

Для економіки розвинутих країн у сучасних умовах характерною особливістю є динамічне нарощування структурних змін внаслідок постійних змін технологій, збільшення частки послуг у ВВП та зменшення частки промисловості при стабільно низькій частці сільського господарства. Значно вищий у порівнянні з рештою країн світу рівень розвитку науки, освіти, інформаційно-комунікаційних технологій стає їх важливою конкурентною перевагою, яка проявляється у продукуванні інновацій, розвитку високотехнологічних виробництв і випуску продукції вищої якості. За оцінками фахівців у розвинутих країнах 85 – 90% приросту ВВП формується за рахунок виробництва наукоємної продукції.

Можливість отримання надприбутків від продажу високотехнологічної продукції призвела до значно вищих темпів зростання її експорту у порівнянні зі збільшенням виробництва. За період з 1995 по 2008 рр. виробництво високотехнологічних товарів зросло у 2 рази (до 4,02 трлн дол. США) а їх експорт збільшився у 3 рази (2,92 трлн дол. США, що становило 70% від всього виробленого обсягу продукції високих технологій) [7]. За оцінками аналітиків, у найближчі 10 – 15 років вартість експорту високотехнологічної продукції зростуть у 4 – 5 разів, що суттєво підвищило його ефективність [8].

Виробництво високотехнологічної продукції характеризується значно вищою ефективністю у порівнянні з продукцією нижчих технологічних укладів. Якщо при добуванні вугілля створюється лише 1 – 2% доданої вартості, виробництві теплової енергії – 3 – 4%, виплавці сталі – 5 – 7%, то при виробництві сучасного комп'ютера – 1500%. У вартісному вимірі виплавка 1 кг металу приносить 0,01 дол. США прибутку, добування 1 кг сирової нафти – 0,05 дол. США, 1 кг сучасного авіалайнера – 1000 дол. США, 1 кг комп'ютерних мікропроцесорів (чипів) новітнього покоління – 5000 дол. США прибутку [9]. Саме ці обставини значною мірою посилюють зацікавленість ряду країн у нарощуванні виробни-

цтва і експорту високотехнологічної продукції. Якщо до недавнього часу 80% світового ринку високих технологій контролювали США, Японія і декілька розвинутих європейських держав, то зараз активними його учасниками виступають Китай, Південна Корея, Тайвань, Малайзія і ряд інших країн. У загальному обсязі експорту готової продукції частка високотехнологічних товарів таких країн як, у Малайзія, Філіппіни і Сингапур, досягла 60%, і понад 30% у Таїланді та Південній Кореї [10]. Досягнення таких результатів значною мірою пов'язані з їх агресивною політикою завоювання ринків високотехнологічної продукції і участю у міжнародній виробничій кооперації, насамперед, у рамках провідних ТНК.

У світовому експорті простежується стійка тенденція зростання обсягів такої високотехнологічної продукції, як засоби зв'язку, комп'ютерна та офісна техніка, які у порівнянні з 1995 р. зросли, відповідно, з 378 і 218 млрд дол. США до 1314 і 585 млрд дол. США у 2008 р. Швидкими темпами починають з 2005 р. зростати обсяги експорту фармацевтичної промисловості (у 3,1 рази) і медичного, точного та оптичного обладнання (у 2,4 рази).

Проте, незважаючи на суттєву відмінність в ефективності виробництва між високотехнологічною продукцією і продукцією нижчих технологічних укладів, частка доданої вартості, створена у виробництві високотехнологічної продукції упродовж 1997 – 2008 рр., становила в середньому 15% у загальному обсязі доданої вартості створеній у світовій промисловості [7]. Це можна пояснити тим, що лише відносно невелика кількість розвинутих країн та країн, що розвиваються, розробляють високі технології. Можливості ж отримання більш високої доданої вартості за рахунок інновацій ведуть до загострення конкурентної боротьби на ринку високих технологій і до посилення ролі держави і міжнародних корпорацій – власників інноваційних продуктів.

Як відмічалось вище, на даний час для зовнішньоторговельної діяльності України характерними ознака-

ми є домінуюча частка сировини та виробів з низьким рівнем обробки у структурі експорту, його низькі технологічна місткість і рівень доданої вартості, щорічне перевищення обсягів імпорту товарів над обсягами експорту. Це спричиняє стан від'ємного сальдо поточних операцій платіжного балансу країни і посилює негативний вплив на фінансову систему та економічний розвиток країни.

Відсутність дієвих регулюючих заходів в експортній діяльності вітчизняних господарюючих суб'єктів не стимулює їх до підвищення якості експорту, підвищення рівня доданої вартості і технологічного рівня за рахунок впровадження нових науково-технічних розробок. Значна кількість здійснених різноманітних макроекономічних заходів часто були непослідовними і суперечливими, а окремі важелі та інструменти регулювання мали регресивний вплив на зовнішньоторговельну і господарську діяльність українських суб'єктів господарювання. Тому і на сьогодні актуальною залишається потреба вдосконалення механізму державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності, серцевину якого складає фінансове регулювання, з тим, щоб посилити зацікавленість до нарощування експорту конкурентоспроможної високотехнологічної і наукомісткої продукції. Це передбачає необхідність розробки засад формування та способів застосування методів, інструментів та важелів впливу з тим, щоб посилити їх стимулюючий вплив на підвищення якості експортної діяльності.

За тенденції хронічного негативного сальдо торговельного балансу України (з 2005 р.) особливу увагу слід приділити нарощуванню вартісних обсягів експорту, а тому методи, інструменти та важелі фінансового впливу повинні, насамперед, зосереджуватися на його стимулюванні. Другим важливим напрямком досягнення позитивного сальдо у зовнішній торгівлі є зменшення обсягів товарного імпорту, у першу чергу за рахунок товарів, які в достатній кількості виробляються або для виробництва яких є наявний потенціал. Враховуючи, що значна кількість товарів вітчизняного виробництва поступається за якістю і ціною імпортованим, фінансове регулювання має спрямовуватися на використання стимулів до створення конкурентоспроможної продукції, до розвитку імпортозаміщувального виробництва.

Результативність зовнішньоторговельної діяльності значною мірою визначається рівнем розвитку зовнішньоекономічної діяльності в країні. Тому всі заходи фінансового регулювання, які спрямовані на створення більш сприятливих умов для зовнішньоекономічної діяльності, підвищення зацікавленості в суб'єктів господарювання у досягненні більш високих результатів у даній сфері, прямо чи опосередковано впливають як на якісні, так і кількісні показники зовнішньої торгівлі.

Фінансове регулювання, яке прямо чи опосередковано діє через інші складові механізму державного регулювання, впливає на зовнішньоторговельну діяльність і на її результативність. Прямий вплив здійснюється через кредитування та страхування експорту, відшкодування ПДВ, державну фінансову підтримку експортерів, ввізні і вивізні мито. Непрямий вплив здійснюється через певні види податків, які напряму не пов'язані з між-

народною торгівлею (наприклад, податок на прибуток підприємств), через фінансування і пільгове кредитування інвестиційної та інноваційної діяльності експортоорієнтованих підприємств, через надання податкових пільг для залучення іноземних інвестицій в експортоорієнтовані виробництва, через рівень кредитних ставок тощо. Тому фінансове регулювання зовнішньоекономічної діяльності «потребує особливого підходу», який стимулюватиме акумуляцію фінансових і матеріальних ресурсів, нематеріальних активів для оновлення виробничих процесів, виробництва конкурентоспроможної продукції та виходу з нею на нові зовнішні ринки збуту і розширення існуючих. Саме конкурентоспроможність продукції, як найважливіший чинник зростання вартісних обсягів товарного експорту і заміщення імпорту на внутрішньому ринку товарами вітчизняного виробництва, має бути одним із головних об'єктів прямого чи опосередкованого впливу інструментів та важелів фінансового регулювання [11, с. 117].

З метою підвищення рівня реалізації державної інноваційно-інвестиційної політики необхідно посилити протидію з боку податкової адміністрації ухиленню від оподаткування значної частини прибутків підприємств та вивезення капіталу шляхом закупівлі у посередницьких фірм (часто – офшорних) сировини та обладнання за завищеними цінами та реалізації таким фірмам готової продукції за заниженими цінами.

ВИСНОВКИ

На сьогодні актуальною залишається проблема вироблення дієвих стимулів для вітчизняних суб'єктів господарювання до нарощування експорту конкурентоспроможної високотехнологічної і наукомісткої продукції. Тому вдосконалення фінансового регулювання зовнішньоторговельної діяльності, зокрема, і зовнішньоекономічної діяльності в цілому повинно відбуватися у напрямку вирішення таких основних питань:

- ✦ нарощування обсягів і якості експорту, зміни його структури на користь товарів з високим і середньо високим технологічними рівнями, розширення асортименту товарів;
- ✦ підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на основі впровадження інновацій і розширення географічної структури експорту;
- ✦ обмеження вивозу сировинних і напівсировинних ресурсів, які можуть бути використані вітчизняними виробниками і населенням країни;
- ✦ сприяння «інвестиційному імпорту», аналоги якого не виробляються в Україні;
- ✦ заохочення ввозу прямих іноземних інвестицій з найсучаснішими технологіями;
- ✦ мінімізація різноманітних обмежень (тарифних і нетарифних бар'єрів) для імпортерів вітчизняної готової продукції. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Hallak J. C. Product quality and the direction of trade / J. C. Hallak // Journal of international Economics. – 2006. – № 68. – pp. 238 – 265.

2. COMTRADE. United Nations Commodity Trade Statistics Database // United Nations Statistics Division // comtrade.un.org.

3. **Ткачук О. В.** Товарна диференціація торгівлі України з Європейським Союзом // О. Ткачук // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7 (109). – С. 48 – 55.

4. Державна митна служба України. Митна статистика. Сумарний обсяг імпорту та експорту окремих груп товарів за кодами УКТЗЕД [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/dmsu/control/cstat/12a/showstat>

5. Організація економічного співробітництва і розвитку. Наука. Техніка та промисловість. 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecdilibrary.org>

6. **Мельник Т. М.** Оцінка рівнів технологічної місткості зовнішньої торгівлі України // Т. Мельник, О. Зубко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 4 (119). – С. 133 – 139.

7. National Science Board [Електронний ресурс]. 2010. Science and Engineering 2010/Arlington, VA: National Science Foundation [NSF 10-01], 566 p. – Режим доступу : <http://www.nsf.gov/statistics>

8. WTO International Trade – Statistics, 2007.

9. **Денисюк В.** Фактори та моделі інноваційно орієнтованого економічного розвитку / В. Денисюк, А. Марків // Економіст. – 2009. – № 4. – С. 20 – 25.

10. **Пискунов Ю. В.** Международная торговля товарами и услугами / Ю. В. Пискунов. – М. : ВАВТ, 2010.

11. **Крупнін В. С.** Механізм державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств / В. Крупнін // Регіональна економіка. – 2009. – № 1. – С. 114 – 120.

Рецензент: завідувач кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету, д-р екон. наук, професор **О. П. Кириленко**

УДК 338.26.015.001.57

СЦЕНАРНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В УПРАВЛЕНИИ РЕГИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ

КЛЕБАНОВА Т. С., ГУРЬЯНОВА Л. С., ТРУНОВА Т. Н., СМІРНОВА А. Ю.

УДК 338.26.015.001.57

Клебанова Т. С., Гурьянова Л. С., Трунова Т. Н., Смирнова А. Ю. Сценарное моделирование в управлении региональным развитием

В статье предложены сценарные модели управления социально-экономическим развитием регионов, которые позволяют оценить последствия реализации различных вариантов финансовой региональной политики, направленной на уменьшение глубины кризиса в региональных системах, сглаживание циклических колебаний, выравнивание уровней социально-экономического развития территорий.

Ключевые слова: сценарное моделирование, региональное развитие, финансовая региональная политика, циклические колебания.

Рис.: 1. **Табл.:** 4. **Формул.:** 6. **Библ.:** 13.

Клебанова Тамара Семеновна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической кибернетики, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: tamara_kleb@ukr.net

Гурьянова Лидия Семеновна – кандидат экономических наук, доцент, докторант, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Трунова Татьяна Николаевна – преподаватель, кафедра экономической кибернетики, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Смирнова Анастасия Юрьевна – преподаватель, кафедра экономической кибернетики, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

УДК 338.26.015.001.57

UDC 338.26.015.001.57

Клебанова Т. С., Гурьянова Л. С., Трунова Т. М., Смирнова А. Ю.
Сценарное моделирование в управлении региональным развитием

Klebanova T. S., Guryanova L. S., Trunova T. N., Smirnova A. Y. The Scenary Modeling in Regional Development Management

У статті запропоновано сценарні моделі управління соціально-економічним розвитком регіонів, які дозволяють оцінити наслідки реалізації різних варіантів фінансової регіональної політики, яка спрямована на зменшення глибини кризи в регіональних системах, згладжування циклічних коливань, вирівнювання рівнів соціально-економічного розвитку територій.

The scenary models of regions social and economic development management are offered in the article. They allow to estimate consequences of various financial regional policy versions realization directed on crisis depth reduction in regional systems, cyclic fluctuations smoothing, territories social and economic development levels alignment.

Ключові слова: сценарне моделювання, регіональний розвиток, фінансова регіональна політика, циклічні коливання.

Key words: scenary modeling, regional development, financial regional policy, cyclic fluctuations

Рис.: 1. **Табл.:** 4. **Формул.:** 6. **Библ.:** 13.

Pic.: 1. **Tabl.:** 4. **Formulae:** 6. **Bibl.:** 13.

Клебанова Тамара Семеновна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної кибернетики, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Klebanova Tamara S. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Economic Cybernetics, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: tamara_kleb@ukr.net

E-mail: tamara_kleb@ukr.net

Гурьянова Лидия Семеновна – кандидат економічних наук, доцент, докторант, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Guryanova Lidia Semenovna – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Трунова Татьяна Николаевна – викладач, кафедра економічної кибернетики, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Trunova Tatyana N. – Lecturer, Department of Economic Cybernetics, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Смирнова Анастасия Юрьевна – викладач, кафедра економічної кибернетики, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Smirnova Anastasiya Y. – Lecturer, Department of Economic Cybernetics, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

2. COMTRADE. United Nations Commodity Trade Statistics Database // United Nations Statistics Division // comtrade.un.org.

3. **Ткачук О. В.** Товарна диференціація торгівлі України з Європейським Союзом // О. Ткачук // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7 (109). – С. 48 – 55.

4. Державна митна служба України. Митна статистика. Сумарний обсяг імпорту та експорту окремих груп товарів за кодами УКТЗЕД [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/dmsu/control/cstat/12a/showstat>

5. Організація економічного співробітництва і розвитку. Наука. Техніка та промисловість. 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecdilibrary.org>

6. **Мельник Т. М.** Оцінка рівнів технологічної місткості зовнішньої торгівлі України // Т. Мельник, О. Зубко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 4 (119). – С. 133 – 139.

7. National Science Board [Електронний ресурс]. 2010. Science and Engineering 2010/Arlington, VA: National Science Foundation [NSF 10-01], 566 p. – Режим доступу : <http://www.nsf.gov/statistics>

8. WTO International Trade – Statistics, 2007.

9. **Денисюк В.** Фактори та моделі інноваційно орієнтованого економічного розвитку / В. Денисюк, А. Марків // Економіст. – 2009. – № 4. – С. 20 – 25.

10. **Пискунов Ю. В.** Международная торговля товарами и услугами / Ю. В. Пискунов. – М. : ВАВТ, 2010.

11. **Крупінін В. С.** Механізм державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств / В. Крупінін // Регіональна економіка. – 2009. – № 1. – С. 114 – 120.

Рецензент: завідувач кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету, д-р екон. наук, професор **О. П. Кириленко**

УДК 338.26.015.001.57

СЦЕНАРНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В УПРАВЛЕНИИ РЕГИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ

КЛЕБАНОВА Т. С., ГУРЬЯНОВА Л. С., ТРУНОВА Т. Н., СМІРНОВА А. Ю.

УДК 338.26.015.001.57

Клебанова Т. С., Гурьянова Л. С., Трунова Т. Н., Смирнова А. Ю. Сценарное моделирование в управлении региональным развитием

В статье предложены сценарные модели управления социально-экономическим развитием регионов, которые позволяют оценить последствия реализации различных вариантов финансовой региональной политики, направленной на уменьшение глубины кризиса в региональных системах, сглаживание циклических колебаний, выравнивание уровней социально-экономического развития территорий.

Ключевые слова: сценарное моделирование, региональное развитие, финансовая региональная политика, циклические колебания.

Рис.: 1. **Табл.:** 4. **Формул.:** 6. **Библ.:** 13.

Клебанова Тамара Семеновна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической кибернетики, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: tamara_kleb@ukr.net

Гурьянова Лидия Семеновна – кандидат экономических наук, доцент, докторант, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Трунова Татьяна Николаевна – преподаватель, кафедра экономической кибернетики, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Смирнова Анастасия Юрьевна – преподаватель, кафедра экономической кибернетики, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

УДК 338.26.015.001.57

UDC 338.26.015.001.57

Клебанова Т. С., Гурьянова Л. С., Трунова Т. М., Смирнова А. Ю.

Сценарное моделирование в управлении региональным развитием

У статті запропоновано сценарні моделі управління соціально-економічним розвитком регіонів, які дозволяють оцінити наслідки реалізації різних варіантів фінансової регіональної політики, яка спрямована на зменшення глибини кризи в регіональних системах, згладжування циклічних коливань, вирівнювання рівнів соціально-економічного розвитку територій.

Ключові слова: сценарне моделювання, регіональний розвиток, фінансова регіональна політика, циклічні коливання.

Рис.: 1. **Табл.:** 4. **Формул.:** 6. **Библ.:** 13.

Клебанова Тамара Семенівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної кибернетики, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: tamara_kleb@ukr.net

Гурьянова Лидия Семеновна – кандидат економічних наук, доцент, докторант, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Трунова Татьяна Миколаївна – викладач, кафедра економічної кибернетики, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Смирнова Анастасія Юрївна – викладач, кафедра економічної кибернетики, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Klebanova T. S., Guryanova L. S., Trunova T. N., Smirnova A. Y. The Scenary Modeling in Regional Development Management

The scenary models of regions social and economic development management are offered in the article. They allow to estimate consequences of various financial regional policy versions realization directed on crisis depth reduction in regional systems, cyclic fluctuations smoothing, territories social and economic development levels alignment.

Key words: scenary modeling, regional development, financial regional policy, cyclic fluctuations

Pic.: 1. **Tabl.:** 4. **Formulae:** 6. **Bibl.:** 13.

Klebanova Tamara S. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Economic Cybernetics, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: tamara_kleb@ukr.net

Guryanova Lidia Semenovna – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Trunova Tatyana N. – Lecturer, Department of Economic Cybernetics, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Smirnova Anastasiya Y. – Lecturer, Department of Economic Cybernetics, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

В условиях циклического спада, оказывающего негативное влияние на динамику развития территорий, все большее внимание уделяется проблеме формирования эффективной региональной политики. Дифференцированный экономический потенциал территорий обуславливает разницу в скорости и мощности стабилизаторов, позволяющих «погасить» негативное влияние внешних «шоков» и уменьшить глубину кризиса. Это приводит к появлению «регионального профиля» кризисных явлений, усилению дисбалансов регионального развития. Сложившаяся ситуация вызывает необходимость корректировки региональной политики в контексте государственной антициклической (стабилизационной) политики Украины, базовой составляющей которой является налогово-бюджетная политика.

Изменение параметров налоговой политики Украины направлено, прежде всего, на снижение налоговой нагрузки на юридических лиц, налога на добавленную стоимость, повышение налоговой нагрузки на физических лиц с высоким уровнем дохода, повышение акцизного налогообложения на такие группы товаров, как алкоголь, табак, топливо, автомобили, повышение ввозных таможенных пошлин [1]. Принятые изменения налоговой политики способствуют ускоренной модернизации основных фондов предприятий, повышению спроса на товары отечественного производства, уменьшению оттока национального капитала, притоку иностранного капитала за счет протекционистской внешнеторговой политики, трансферту технологий в производящую обрабатывающую отрасль, снижению концентрации иностранного капитала в банковской сфере, сырьевых отраслях [2 – 3]. Наряду с этим с учетом временного лага в формировании позитивных «откликов» в экономике изменение параметров налоговой политики приводит к сокращению доходов бюджета и требует согласованного изменения бюджетной политики, в частности, финансовой региональной политики, направленной на уменьшение глубины кризиса в региональных системах, сглаживание циклических колебаний, выравнивание уровней социально-экономического развития территорий.

Несмотря на то, что проблема формирования региональной политики в условиях кризисных явлений в экономике рассматривается в работах ученых, ряд ее аспектов, связанных с системным моделированием последствий корректировки налоговой, бюджетной политики, динамики инвестиционных процессов, не нашли должного отражения.

Эффективным инструментом моделирования налогово-бюджетной (фискальной) политики является сценарное моделирование как средство исследования и прогнозирования поведения противоречивых гетерогенных систем и процессов, инструмент построения не отдельных траекторий развития, а большого спектра вариантов для оценки влияния разнообразнейших факторов, выбора целевых ориентиров, стратегии развития и оценки возможных рисков [4 – 6].

Предлагаемая схема разработки сценариев управления социально-экономическим развитием регионов приведена на *рис. 1*. Под сценарием управления социально-экономическим развитием регионов понимается

множество состояний региональной системы, соответствующих различным вариантам финансовой региональной политики.

На первом этапе формируется инерционный сценарий изменения характеристик социально-экономического развития (СЭР) территорий вследствие реализации принятой фискальной политики. Решение задач этого этапа осуществляется с помощью модели выравнивания диспропорций с использованием налоговых рычагов и имитационной модели финансового регулирования территорий, подробно рассмотренных в [7 – 8].

Модель выравнивания диспропорций с использованием налоговых рычагов включает следующие основные блоки: 1) блок показателей демографии; 2) блок финансовых потоков доходов населения; 3) блок финансовых потоков в предпринимательской деятельности; 4) блок косвенного налогообложения; 5) блок суммарной налоговой нагрузки. Перечисленные структурные компоненты модели обусловлены особенностями расчета налогов, возможностями реализации сценариев трансформации структуры налоговых поступлений и налоговой базы. Предложенная в [7] модель позволяет найти прогнозные значения налоговых поступлений и налоговой базы. Предложенная в [7] модель позволяет найти прогнозные значения налоговых поступлений и налоговой базы. Предложенная в [7] модель позволяет найти прогнозные значения налоговых поступлений и налоговой базы. Предложенная в [7] модель позволяет найти прогнозные значения налоговых поступлений и налоговой базы. Провести анализ динамики налоговой загрузки, определить финансовые возможности выравнивания диспропорций развития территорий.

Модель финансового регулирования развития территорий включает два основных блока: 1) блок распределения ресурсов; 2) блок социально-экономических характеристик региона. Назначением первого блока является моделирование возможной величины инвестиционных трансфертов, субвенций, дотаций регионам. Целевая направленность второго блока состоит в моделировании влияния величины инвестиционных трансфертов, субвенций, дотаций регионам на уровень социально-экономического развития региональных систем. Таким образом, имитационная модель финансового регулирования территорий дает возможность проводить многовариантные прогнозные расчеты экономического развития регионов и государства в зависимости от принятой политики государственного финансового регулирования [8]. Обобщенная схема имитационной модели государственного финансового регулирования социально-экономического развития регионов включает имитационную модель распределения ресурсов и 25 имитационных моделей социально-экономических характеристик региона.

Выходными данными *первого этапа* являются инерционные сценарии социально-экономического развития регионов вследствие реализации принятой налогово-бюджетной политики, краткое описание которых приведено в *табл. 1*.

Как видно из *табл. 1*, пессимистический инерционный сценарий состоит в прогнозировании параметров бюджетной политики при наличии временного лага в формировании положительных «откликов» в экономике и, как следствие, бюджетной недостаточно-

сти. Оптимистический инерционный сценарий учитывает расширение налоговой базы вследствие изменения параметров налоговой политики. Моделирование бюджетной политики осуществляется на основе принятых в рамках стабилизационной политики Украины параметрах распределения дотаций, субвенций, инвестиционных трансфертов регионам [9].

ляется синтетическим показателем, равнодействующей показателей, формирующих информационное пространство признаков СЭР территорий. При этом в качестве информационной базы исследования рассматриваются прогнозируемые средние значения показателей социально-экономического развития регионов Украины, что позволяет провести анализ тенденций развития нацио-



Рис. 1. Схема формирования сценариев управления социально-экономическим развитием регионов

На *втором этапе* проводится анализ формирования дисбалансов в региональном развитии по следующим направлениям: оценка уровня социально-экономического развития регионов, оценка дифференциации социально-экономического развития территорий, оценка неравномерности СЭР территорий, выявление источников формирования структурных дисбалансов.

Оценка уровня социально-экономического развития регионов осуществляется с помощью одного из методов построения эталонного объекта – таксономического показателя уровня развития [10], который яв-

ляется синтетическим показателем, равнодействующей показателей, формирующих информационное пространство признаков СЭР территорий. При этом в качестве информационной базы исследования рассматриваются прогнозируемые средние значения показателей социально-экономического развития регионов Украины, что позволяет провести анализ тенденций развития нацио-

нальной экономики в целом вследствие реализации принятой фискальной политики. Оценка дифференциации СЭР состоит в динамическом анализе кластерных образований регионов, анализе склонности отдельных регионов к миграции из группы с низким уровнем социально-экономического развития в группу регионов с высоким уровнем развития. Для группировки регионов применяются итеративные методы кластерного анализа [11].

Оценка неравномерности направлена на анализ региональной структуры восходящего или нисходящего

Описание инерционных сценариев социально-экономического развития регионов

Сценарий	Условное обозначение сценария	Содержание сценария
Оптимистический инерционный	Сценарий 1	Прогнозирование динамики социально-экономического развития регионов вследствие реализации принятой налогово-бюджетной политики с учетом расширения налоговой базы
Пессимистический инерционный	Сценарий 2	Прогнозирование динамики СЭР регионов вследствие реализации принятой налогово-бюджетной политики без учета расширения налоговой базы

тренда развития национальной экономики. Для оценки неравномерности используется следующая система индикаторов [12]:

1) коэффициент вариации:

$$V = \frac{\sigma}{\bar{x}} 100\%.$$

Интерпретация диапазонов изменения коэффициента вариации приведена в табл. 2.

Таблица 2

Шкала изменения

Диапазон значений	< 17%	17 – 33%	35 – 40%	40 – 60%
Интерпретация	Выборка абсолютно однородна	Достаточно однородна	Недостаточно однородна	Существенные колебания в совокупности

2) коэффициент неравномерности (дифференциации):

$$V_D = \frac{\max(x_i)}{\min(x_i)};$$

3) коэффициент диспропорции:

$$V_R = \frac{\max(x_i) - \min(x_i)}{\bar{x}} \cdot 100\%;$$

4) индекс Тейла:

$$T = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \frac{x_i}{\bar{x}} \ln \frac{x_i}{\bar{x}};$$

5) индекс Аткинсона

$$A = \begin{cases} 1 - \frac{1}{\mu} \left(\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N x_i^{1-\varepsilon} \right)^{1/(1-\varepsilon)} & \varepsilon \in [0; 1) \\ 1 - \frac{1}{\mu} \left(\prod_{i=1}^N x_i \right)^{1/N} & \varepsilon = 1. \end{cases}$$

Выявление источников формирования структурных дисбалансов основано на разложении индекса Тейла, которое может быть представлено следующим образом:

$$T = \sum_{j=1}^k \omega_j \cdot T_j + T(\{\bar{x}_1, \dots, \bar{x}_k\}), \text{ где } \omega_j = \frac{N_j}{N} \cdot \frac{\bar{x}_j}{\bar{x}}.$$

При этом рассматриваются следующие факторы усиления региональных дисбалансов: несбалансированное развитие групп регионов с высоким уровнем СЭР (регионов-доноров) и регионов с низким уровнем СЭР (регионов-реципиентов), несбалансированное развитие регионов с высоким уровнем социально-экономического развития, несбалансированное развитие регионов с низким уровнем социально-экономического развития.

На *третьем этапе* формируются альтернативные сценарии управления развитием территорий, направленные на устранение или предупреждение выявленных структурных дисбалансов в региональном развитии при сохранении общей позитивной траектории развития национальной экономики. Содержанием этого этапа является генерация управленческих решений относительно устранения дисбалансов в развитии территорий, формирование альтернативных вариантов налогово-бюджетной политики, прогнозирование динамики социально-экономического развития территорий и выбор варианта фискальной политики.

Для решения поставленных задач осуществляется группировка регионов с учетом следующих параметров: уровень СЭР и темп социально-экономического развития. Характеристика групп регионов, полученных на основе методов таксономии [10], приведена в табл. 3.

Таблица 3

Группировка регионов для целей регионального управления

Название группы регионов	Характеристика
Регионы-«лидеры»	Регионы с высоким уровнем и темпом социально-экономического развития
Стагнирующие регионы	Регионы с высоким уровнем и низким темпом социально-экономического развития
Развивающиеся регионы	Регионы с низким уровнем и высоким темпом социально-экономического развития
«Проблемные» регионы	Регионы с низким уровнем и темпом социально-экономического развития

Формирование альтернативных вариантов фискальной политики предполагает изменение параметров распределения инвестиционных трансфертов, в частно-

сти, средств фонда регионального развития, между приведенными в табл. 3 четырьмя группами регионов. Поскольку в условиях циклического спада государственная инвестиционная политика направлена на повышение скорости инвестиционных потоков, прежде всего, в производства с высокой добавленной стоимостью, то корректировка параметров распределения инвестиционных трансфертов основана на исследовании ресурсоотдачи производственно-экономических систем (ПЭС) территорий. Для анализа ресурсоотдачи ПЭС территорий применяются производственные функции панельных данных с учетом и без учета фактора НТП [13].

Результаты прогнозирования социально-экономического развития регионов вследствие реализации различных вариантов фискальной политики лежат в основе формирования альтернативных сценариев управления СЭР территорий, описание которых приведено в табл. 4.

Таким образом, предложенная выше схема разработки сценариев управления социально-экономическим развитием регионов дает возможность оценить согласованность налоговой, бюджетной, инвестиционной политики и повысить качество информационно-аналитической базы принятия управленческих решений относительно стабилизационной политики как регионов, так и государства в целом. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Податковий кодекс України № 2756-VI від 2 грудня 2010 р. // Голос України. – 2010. – № 229-230. – С. 4 – 62.
2. Славянов А. С. Проблемы стимулирования спроса и предложения в российской экономике в период циклического спада / А. С. Славянов // Экономика и математические методы. – 2012. – Том 48. – № 1. – С. 103 – 110.

Таблица 4

Описание альтернативных сценариев социально-экономического развития регионов

Сценарий	Условное обозначение сценария	Содержание сценария
Альтернативный компенсационный	Сценарий 3	Прогнозирование динамики СЭР регионов при принятой налоговой политике и скорректированной бюджетной политике, направленной на приоритетную поддержку регионов, производящих продукцию с высокой добавленной стоимостью
Альтернативный антикризисный	Сценарий 4	Прогнозирование динамики СЭР регионов при принятой налоговой политике и скорректированной бюджетной политике, направленной на обеспечение сбалансированного развития регионов-доноров и регионов-реципиентов

Как видно из табл. 4, альтернативный компенсационный сценарий предполагает оценку последствий приоритетной инвестиционной поддержки регионов-доноров при реализации пессимистического сценария динамики налоговых поступлений в бюджет. Целевой направленностью разработки этого сценария является оценка возможности формирования «компенсационного» эффекта уменьшения глубины экономического кризиса за счет изменения параметров бюджетной политики.

Альтернативный антикризисный сценарий направлен на моделирование результатов поэтапной финансовой поддержки регионов-реципиентов и регионов-доноров. Финансовая поддержка регионов-реципиентов позволяет снизить уровень их дотационности и уменьшить глубину экономического кризиса на начальном этапе реализации государственной стабилизационной политики. Финансовая поддержка регионов-доноров направлена на стимулирование притока инвестиций в производства с высокой добавленной стоимостью и предупреждение эффекта «отложенного» циклического спада в прогнозном периоде.

Выбор варианта фискальной политики осуществляется на основе анализа параметров финансовой региональной политики, обеспечивающей выравнивание уровней социально-экономического развития территорий при сохранении позитивного тренда развития национальной экономики.

3. Деметьев В. Е. Финансовые пузыри на длинных волнах экономического развития / В. Е. Деметьев // Экономика и математические методы. – 2011. – Том 47. – № 1. – С. 47 – 54.

4. Матеріали науково-практичної конференції «Ситуаційні центри: моделі, технології, досвід практичної реалізації» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.zdt-magazine.ru/publik/sviaz/2006/julay-06-07-pri.htm]

5. Згуровський М. З. Методика побудови сценаріїв розвитку України з використанням SWOT-аналізу / М. З. Згуровський, К. В. Переверза // Системні дослідження та інформаційні технології. – 2009. - № 2. – С. 7 – 17.

6. Кононов Д. А. Сценарный анализ динамики поведения социально-экономических систем / Д. А. Кононов, С. А. Косясенко, В. В. Кульба [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.econ.asu.ru/old/sborn/finmath2001/pdf/1.pdf

7. Ястребова А. С. Моделирование процесса выравнивания диспропорций развития региональных систем с использованием налоговых рычагов / А. С. Ястребова, О. В. Никифорова, Л. А. Чаговец // Проблеми економіки. – 2012. – № 2. – С. 58 – 62.

8. Современные подходы к моделированию сложных социально-экономических систем / Под ред. В. С. Пономаренко, Т. С. Клебановой, Н. А. Кизима. – Х. : ФЛП Александрова К. М.; ИД «ИНЖЭК», 2011. – 280 с.

9. Матеріали сайту Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua

10. Пономаренко В. С. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование : монография / В. С. Пономаренко, Т. С. Клебанова, Н. Л. Чернова. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2004. – 144 с.

11. Клебанова Т. С. Дифференциация регионов Украины по уровню социально-экономического развития / Т. С. Клебанова, Т. Н. Трунова // Экономика розвитку. – 2009. – № 1(49). – С. 5 – 8.

12. Клебанова Т. С. Модель анализа асимметрии регионального развития / Т. С. Клебанова, Л. С. Гурьянова,

Е. А. Сергиенко, Г. С. Гончаренко // Проблемы економіки. – 2012. – № 2. – С. 27 – 33.

13. Клебанова Т. С. Модели дифференциации конкурентных позиций регионов / Т. С. Клебанова, Л. С. Гурьянова, Е. А. Сергиенко // Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики / Під. ред. д. е. н., проф. Пономаренка В. С., д. е. н., проф. Кизима М. О., д. е. н., проф. Тищенко О. М. – Х. : ФОРМ ЛІБУРКІНА Л. М.; ВД «ІНЖЕК», 2009. – 264 с.

УДК 330.43+330.556

ГОСРАСХОДЫ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ

ГОРИДЬКО Н. П.

УДК 330.43+330.556

Горидько Н. П. Госрасходы и экономический рост: регрессионный анализ

В статье рассматривается соотношение доли государственных расходов в ВВП и объёма реального ВВП как индикатора экономического роста. Построены регрессионные модели взаимосвязи этих показателей для экономик Китая и Украины, дающие представления об эффективности использования государственных средств.

Ключевые слова: экономический рост, валовый внутренний продукт, совокупные чистые государственные расходы, конечные потребительские расходы государства, регрессионный анализ, эффективность использования государственных средств.

Рис.: 4. **Табл.:** 5. **Формул.:** 3. **Библ.:** 7.

Горидько Нина Павловна – эксперт, Консалтинговая компания «Клевер пойнт» (ул. Нагатинская д. 9, к. 1, Москва, 115533, Россия)

УДК 330.43+330.556

Горидько Н. П. Державні видатки та економічне зростання: регресійний аналіз

У статті розглядається співвідношення частки державних витрат у ВВП і обсягу реального ВВП як індикатора економічного зростання. Побудовано регресійні моделі взаємозв'язку цих показників для економік Китаю та України, що дають уявлення про ефективність використання державних коштів.

Ключові слова: економічне зростання, валовий внутрішній продукт, сукупні чисті державні витрати, кінцеві споживчі витрати держави, регресійний аналіз, ефективність використання державних коштів.

Рис.: 4. **Табл.:** 5. **Формул.:** 3. **Бібл.:** 7.

Горидько Ніна Павлівна – експерт, Консалтингова компанія «Клевер пойнт» (вул. Нагатинська, б. 9, к. 1, Москва, 115533, Росія)

UDC 330.43+330.556

Goridko N. P. Government Expenditure and Economic Growth: Regression Analysis

The paper deals with mutual influence for a share of government expenditures in GDP and a real GDP value as an indicator of economic growth. The invented regression models for the relationship of those indicators for the economies of China and Ukraine perform the grade of effectiveness for government funds using.

Key words: economic growth, gross domestic product, expenditures of general government, government final consumption expenditure, regression analysis, efficiency of government funds using

Pic.: 4. **Tabl.:** 5. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 7.

Goridko Nina P. – Expert, Consulting company «Clever Point» (ul. Nagatinskaya d. 9, k. 1, Moscow, 115533, Russia)

Рост экономики является одной из наиболее важных целей макроэкономической политики многих государств. Особенно обострилась необходимость увеличения показателей экономического роста в связи с рекордными за последние десять лет падениями объёма ВВП в различных странах мира вследствие кризиса 2008-2009 гг. Повышение темпов экономического роста возможно под влиянием различных факторов, в том числе, за счёт «снижения доли государственных расходов и вообще доли государства в экономике» [1].

Для того, чтобы подтвердить или опровергнуть влияние роли государственных расходов на экономический рост, мы воспользовались инструментарием регрессионного моделирования. В качестве объекта анализа выбрана китайская экономика, которая по объёму ВВП вышла на второе место в мире, обогнав Японию.

Основные показатели, используемые в исследовании, приведены в табл. 1.

Заметим, что объём ВВП Китая, выраженный в новых тайваньских долларах, перед использованием был приведен к базе 2006 г. с целью устранения воздействия инфляционной ценовой динамики на результат моделирования.

Сначала определим, существует ли взаимосвязь между объёмом ВВП и удельным весом в ВВП совокупных чистых расходов государства (рис. 1). Из графика следует, что связь между показателями обратная: при снижении доли совокупных госрасходов с 1994 по 2010 гг. (с некоторыми колебаниями) ВВП неизменно возрастал.

Предположительно кривая, изображенная на рис. 1, аппроксимируется линейной или квадратичной функциями. Прежде всего, мы получили линейную модель:

$$Y_n = -0,686 \cdot TGE_n + 24,935. \quad (1)$$

10. Пономаренко В. С. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование : монография / В. С. Пономаренко, Т. С. Клебанова, Н. Л. Чернова. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2004. – 144 с.

11. Клебанова Т. С. Дифференциация регионов Украины по уровню социально-экономического развития / Т. С. Клебанова, Т. Н. Трунова // Экономика розвитку. – 2009. – № 1(49). – С. 5 – 8.

12. Клебанова Т. С. Модель анализа асимметрии регионального развития / Т. С. Клебанова, Л. С. Гурьянова,

Е. А. Сергиенко, Г. С. Гончаренко // Проблемы економіки. – 2012. – № 2. – С. 27 – 33.

13. Клебанова Т. С. Модели дифференциации конкурентных позиций регионов / Т. С. Клебанова, Л. С. Гурьянова, Е. А. Сергиенко // Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики / Під. ред. д. е. н., проф. Пономаренка В. С., д. е. н., проф. Кизима М. О., д. е. н., проф. Тищенко О. М. – Х. : ФОРМ ЛІБУРКІНА Л. М.; ВД «ІНЖЕК», 2009. – 264 с.

УДК 330.43+330.556

ГОСРАСХОДЫ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ

ГОРИДЬКО Н. П.

УДК 330.43+330.556

Горидько Н. П. Госрасходы и экономический рост: регрессионный анализ

В статье рассматривается соотношение доли государственных расходов в ВВП и объёма реального ВВП как индикатора экономического роста. Построены регрессионные модели взаимосвязи этих показателей для экономик Китая и Украины, дающие представления об эффективности использования государственных средств.

Ключевые слова: экономический рост, валовый внутренний продукт, совокупные чистые государственные расходы, конечные потребительские расходы государства, регрессионный анализ, эффективность использования государственных средств.

Рис.: 4. **Табл.:** 5. **Формул.:** 3. **Библ.:** 7.

Горидько Нина Павловна – эксперт, Консалтинговая компания «Клевер пойнт» (ул. Нагатинская д. 9, к. 1, Москва, 115533, Россия)

УДК 330.43+330.556

Горидько Н. П. Державні видатки та економічне зростання: регресійний аналіз

У статті розглядається співвідношення частки державних витрат у ВВП і обсягу реального ВВП як індикатора економічного зростання. Побудовано регресійні моделі взаємозв'язку цих показників для економік Китаю та України, що дають уявлення про ефективність використання державних коштів.

Ключові слова: економічне зростання, валовий внутрішній продукт, сукупні чисті державні витрати, кінцеві споживчі витрати держави, регресійний аналіз, ефективність використання державних коштів.

Рис.: 4. **Табл.:** 5. **Формул.:** 3. **Бібл.:** 7.

Горидько Нина Павлівна – експерт, Консалтингова компанія «Клевер пойнт» (вул. Нагатинська, б. 9, к. 1, Москва, 115533, Росія)

UDC 330.43+330.556

Goridko N. P. Government Expenditure and Economic Growth: Regression Analysis

The paper deals with mutual influence for a share of government expenditures in GDP and a real GDP value as an indicator of economic growth. The invented regression models for the relationship of those indicators for the economies of China and Ukraine perform the grade of effectiveness for government funds using.

Key words: economic growth, gross domestic product, expenditures of general government, government final consumption expenditure, regression analysis, efficiency of government funds using

Pic.: 4. **Tabl.:** 5. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 7.

Goridko Nina P. – Expert, Consulting company «Clever Point» (ul. Nagatinskaya d. 9, k. 1, Moscow, 115533, Russia)

Рост экономики является одной из наиболее важных целей макроэкономической политики многих государств. Особенно обострилась необходимость увеличения показателей экономического роста в связи с рекордными за последние десять лет падениями объёма ВВП в различных странах мира вследствие кризиса 2008-2009 гг. Повышение темпов экономического роста возможно под влиянием различных факторов, в том числе, за счёт «снижения доли государственных расходов и вообще доли государства в экономике» [1].

Для того, чтобы подтвердить или опровергнуть влияние роли государственных расходов на экономический рост, мы воспользовались инструментарием регрессионного моделирования. В качестве объекта анализа выбрана китайская экономика, которая по объёму ВВП вышла на второе место в мире, обогнав Японию.

Основные показатели, используемые в исследовании, приведены в табл. 1.

Заметим, что объём ВВП Китая, выраженный в новых тайваньских долларах, перед использованием был приведен к базе 2006 г. с целью устранения воздействия инфляционной ценовой динамики на результат моделирования.

Сначала определим, существует ли взаимосвязь между объёмом ВВП и удельным весом в ВВП совокупных чистых расходов государства (рис. 1). Из графика следует, что связь между показателями обратная: при снижении доли совокупных госрасходов с 1994 по 2010 гг. (с некоторыми колебаниями) ВВП неизменно возрастал.

Предположительно кривая, изображенная на рис. 1, аппроксимируется линейной или квадратичной функциями. Прежде всего, мы получили линейную модель:

$$Y_n = -0,686 \cdot TGE_n + 24,935. \quad (1)$$

Таблиця 1

Значения макропоказателей Китая за период 1994 – 2010 гг.

Год	ВВП в текущих ценах, млн NT\$	Совокупные чистые расходы государства, % от ВВП	Конечные потребительские расходы государства, % от ВВП
n	Y_n	TGE_n	$GFCE_n$
1994	6,7	27,3	17,0
1995	7,3	26,2	16,7
1996	7,9	23,3	17,0
1997	8,6	21,9	17,0
1998	9,2	21,6	17,0
1999	9,6	21,2	15,4
2000	10,2	20,6	14,8
2001	9,9	22,9	15,3
2002	10,4	20,6	14,8
2003	10,7	20,7	14,1
2004	11,4	19,8	13,3
2005	11,7	19,5	12,7
2006	12,2	18,1	12,0
2007	12,9	17,7	11,6
2008	12,6	18,6	11,6
2009	12,5	21,4	12,3
2010	13,6	18,9	11,2

Источник: [3].

Эта модель значима, адекватно описывает исходные данные: $R^2 = 0,702$, F -критерий значим, коэффициенты регрессии значимы на уровне значимости 1% (табл. 2).

Из линейной модели следует, что в отсутствие совокупных госрасходов (это предположение гипотетическое, на самом деле в экономике такое состояние невозможно) ВВП Китая составляет в среднем 24,935 млн NT\$. А снижение удельного веса совокупных гос-

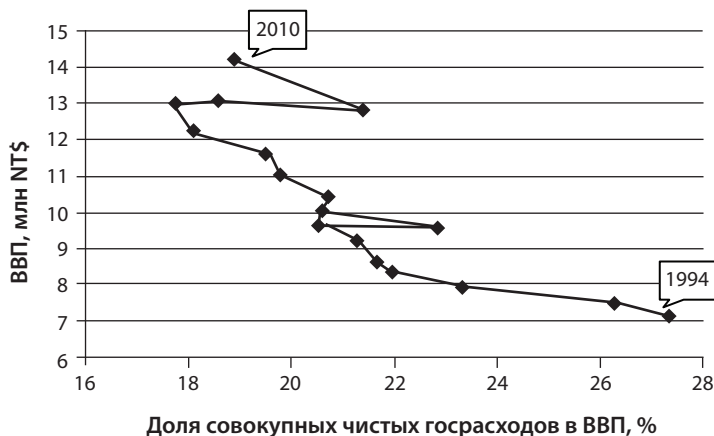


Рис. 1. Соотношение доли чистых совокупных госрасходов в ВВП и объема ВВП Китая за период 1994 – 2010 гг.

расходов на 1% приводит к увеличению объема ВВП на 0,686 млн NT\$.

Нами предпринята также попытка построения квадратичной функции, аппроксимирующей взаимосвязь двух показателей. Она имеет более высокий коэффициент детерминации (0,748), но при этом квадратичный член незначим на уровне значимости 10%.

Далее проанализируем взаимосвязь объема ВВП в ценах 2006 г. и доли конечных потребительских расходов государства в ВВП, т. е. расходов не инвестиционного характера, связанных с содержанием государственного аппарата, госзакупками и т. д. (рис. 2).

Не вызывает сомнения, что в этом случае также имеет место линейная обратная связь, описываемая формулой:

$$Y_n = -0,973 \cdot GFCE_n + 24,342. \quad (2)$$

Модель адекватна: $R^2 = 0,955$, F -критерий значим, коэффициенты регрессии значимы на уровне значимости 1% (табл. 3).

Модель (2) показывает объем ВВП в сумме 24,342 млн NT\$ в случае отсутствия конечных потребительских госрасходов. Уменьшение же доли конечных потребительских расходов государства на 1% приводит к росту ВВП на 0,973 млн NT\$.

Как видим, первоначальное предположение о роли снижения доли госрасходов как стимула экономического роста страны подтвердилось, во всяком случае, для экономики Китая.

В продолжение исследования рассмотрим экономику Украины, которая показывает несколько иную динамику доли государственных расходов в ВВП (табл. 4).

Данные приведены за различные временные периоды в связи с разным представлением информации в используемых источниках. Годовые объемы ВВП представлены в таблице 4 в текущих ценах, но для построения моделей приведены к уровню относительно стабильного для Украины 2001 г.

Обратим внимание на то, что доля госрасходов в ВВП Украины (как совокупных, так и потребительских) значительно превышает аналогичные показатели Китая.

Задача заключается в том, чтобы определить тип зависимости объема текущего реального годового ВВП от доли совокупных чистых госрасходов (рис. 3).

Судя по графику, зависимость между долей совокупных госрасходов в ВВП и объемом ВВП прямая, при этом возможно построение линейной, квадратичной или кубической функций. Для начала получим линейную аппроксимацию:

$$Y_n = 6,452 \cdot TGE_n - 137,274. \quad (3)$$

Исходя из характеристик, представленных в таблице 5, модель адекватно описывает исходные данные, $R^2 = 0,686$, F -критерий значим, коэффициенты регрессии значимы на уровне значимости 5% (табл. 5).

Эконометрические характеристики модели (1) зависимости ВВП Китая от доли совокупных чистых госрасходов в ВВП за период 1994 – 2010 гг.

Регрессионная статистика					
Множественный R	0,837592				
R-квадрат	0,70156				
Нормированный R-квадрат	0,681664				
Стандартная ошибка	1,216491				
Наблюдения	17				
Дисперсионный анализ					
	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	1	52,18155	52,18155	35,26139	2,72E-05
Остаток	15	22,19774	1,479849		
Итого	16	74,37929			
		Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-значение
У-пересечение		24,93513	2,466592	10,10914	4,33E-08
TGE _n		-0,68595	0,115516	-5,93813	2,72E-05

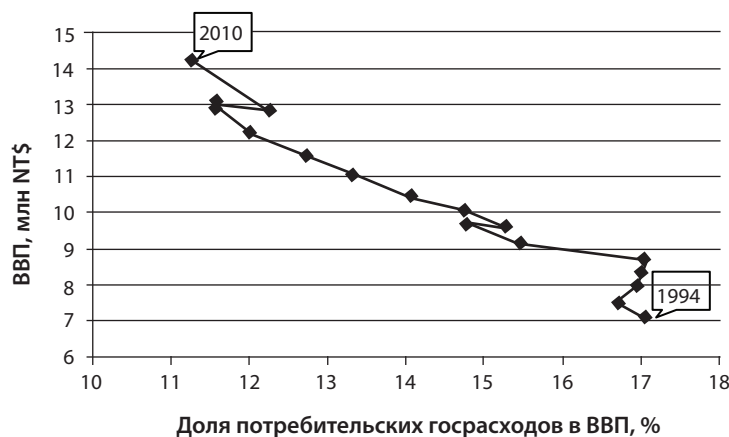


Рис. 2. Соотношение доли конечных потребительских расходов государства в ВВП и объёма ВВП Китая за период 1994 – 2010 гг.

Таблица 3

Эконометрические характеристики модели (2) зависимости ВВП Китая от доли конечных потребительских расходов государства в ВВП за период 1994 – 2010 гг.

Регрессионная статистика					
Множественный R	0,977487				
R-квадрат	0,955481				
Нормированный R-квадрат	0,952513				
Стандартная ошибка	0,469843				
Наблюдения	17				
Дисперсионный анализ					
	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	1	71,06801	71,06801	321,9357	1,51E-11
Остаток	15	3,311283	0,220752		
Итого	16	74,37929			
		Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-значение
У-пересечение		24,3417	0,785697	30,98104	5,17E-15
GFCE _n		-0,97267	0,05421	-17,9426	1,51E-11

Значения макропоказателей Украины за период 1999 – 2011 гг.

Год	ВВП в текущих ценах, млрд. US\$	Совокупные чистые расходы государства, % от ВВП	Конечные потребительские расходы государства, % от ВВП
n	Y_n	TGE_n	$GFCE_n$
1999	31,6	25,2	
2000	31,3	26,9	
2001	38,0	27,6	
2002	42,4	29,0	18,4
2003	50,1	29,7	19,0
2004	64,9	33,0	17,6
2005	86,1	36,0	17,9
2006	107,8	36,8	18,2
2007	142,7	35,0	18,4
2008	180,0	37,3	17,9
2009	117,2	40,7	20,2
2010	110,9		20,3
2011	134,8		18,1

Источник: Y_n [4, 6]; TGE_n [4]; $GFCE_n$ [5, 6].

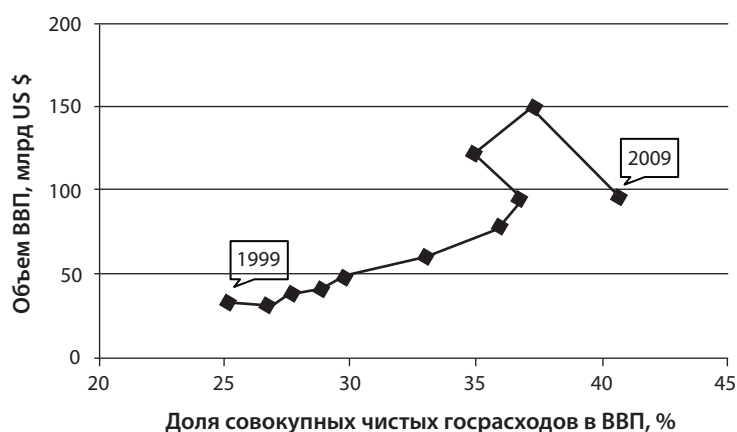


Рис. 3. Взаимосвязь объема ВВП и доли совокупных чистых госрасходов в ВВП Украины за период 1999 – 2009 гг.

Таблица 5

Эконометрические характеристики модели (3) зависимости ВВП Украины от доли совокупных чистых расходов в ВВП за период 1999 – 2009 гг.

Регрессионная статистика					
Множественный R	0,8282255				
R-квадрат	0,6859574				
Нормированный R-квадрат	0,6510638				
Стандартная ошибка	23,333997				
Наблюдения	11				
Дисперсионный анализ					
	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	1	10703,588	10703,588	19,658532	0,0016381
Остаток	9	4900,2789	544,47543		
Итого	10	15603,867			
		Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение
Y-пересечение		-137,27392	47,771525	-2,873551	0,0183701
TGE_n		6,4521773	1,455227	4,4337943	0,0016381

Функция (3) указывает на то, что рост госрасходов на 1% увеличивает объем ВВП на 6,452 млрд US\$.

Квадратичная и кубическая функции, построенные по тем же данным, при их более высоких объясняющих характеристиках ($R^2 = 0,699$ и $R^2 = 0,781$), имеют уровень доверия к коэффициентам регрессии не более 75%, поэтому мы отказались от их использования.

Далее рассмотрим соотношение объема ВВП и доли конечных потребительских расходов государства (рис. 4).



Рис. 4. Взаимосвязь объема ВВП и доли конечных потребительских расходов государства в ВВП Украины за период 1999 – 2009 г.

Видимо, значимой зависимости по этим данным построить не удастся, т. к. парный коэффициент корреляции составляет 0,01. Тем не менее, график свидетельствует о том, что доля конечных потребительских расходов государства в ВВП Украины в 2010 – 2011 гг. снизилась, а объем ВВП несколько подрос, так что кривая на рис. 4 сделала петлю и вернулась на прежнюю траекторию роста. Насколько устойчивым он окажется – зависит от способности промышленной системы Украины амортизировать внешние шоки, связанные с очередным предстоящим сжатием совокупного спроса в большинстве развитых стран. Есть опасность, что экономика Украины «заикнется» и в среднесрочном горизонте будет повторять ту же самую петлю, только в деградирующем варианте (т. е. сдвигаясь ниже и левее), поскольку на фоне удешевления живого труда в стране развивается «воронка отсталости», и население устойчиво теряет склонность к сбережению, что обескровливает инвестиционный процесс.

Таким образом, модели, построенные для экономики Китая, указывают на эффективность государственных институтов, которые, при сокращении доли госрасходов в ВВП, успешно выполняют свои функции, что отображается на темпах роста экономики.

Для Украины характерна низкая отдача от государственных расходов. В то же время, по нашему мнению, нельзя кардинально менять политику государства в сторону резкого сокращения госрасходов, поскольку в таком случае, как верно заметил В. Попов [2, 7], возможен коллапс институтов, глубокое падение производства (это подтверждается построенной нами

моделью (3)), углубление социального неравенства и повышение удельного веса теневой экономики. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Ясин Е. Г. Бремя государства и экономическая политика: либеральная альтернатива / Е. Г. Ясин [Электронный ресурс] // Общероссийская общественная организация «Национальная ассоциация журналистов «Медиакратия», 07 июля 2005 г. – Режим доступа : http://mediacratia.ru/owa/mc/mc_project_news.html?a_id=1102&p_page=5. (Дата обращения: 11.09.2012).

2. Попов В. Ударники капиталистических пятилеток. Китайская экономика официально стала второй в мире / В. Попов [Электронный ресурс] // ЦентрАзия, 26 апреля 2011 г. – Режим доступа : <http://www.centrasia.ru/newsA.php?st=1303796400>. (Дата обращения: 11.09.2012).

3. Statistical Yearbook of the Republic of China 2010 [Electronic resource]. – Directorate General of Budget, Accounting and Statistics Executive Yuan, Republic of China, October 2011 – Available at : <http://eng.dgbas.gov.tw/public/Data/11027192371.pdf> (Дата обращения: 14.06.2012). (Англ.).

4. Worldbank [Electronic resource]. – Available at : <http://www.worldbank.org/> (Дата обращения: 06.06.2012). (Англ.).

5. Валовий внутрішній продукт за категоріями кінцевого використання [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/vvp_ric/vvpzkkv_u.htm (Дата обращения: 11.09.2012). (Укр.).

6. Валовий внутрішній продукт [Електронний ресурс] // Національний банк України. – Режим доступу : http://bank.gov.ua/files/GDP_u.xls (Дата обращения: 11.09.2012). (Укр.).

7. Попов В. О размерах госрасходов в переходный период / В. Попов [Электронный ресурс] // Русский журнал, 17 октября 2003 г. – Режим доступа : <http://old.russ.ru/politics/20031017-polt.html> (Дата обращения: 11.09.2012).

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ

ВОЙНАРЕНКО М. П., ЄМЧУК Л. В.

УДК 658.011.1:621:004(477)

Войнаренко М. П., Ємчук Л. В. Інформаційні системи як основа розвитку технологій управління

У статті розглянуто сутність і визначення технології управління. Обґрунтовано актуальність запровадження технології управління на основі сучасних інформаційних систем для цілей підвищення ефективності управлінської системи підприємства.

Ключові слова: технологія управління, інформаційні ресурси, управлінське рішення, інформаційна система, технічне забезпечення, інформаційно-комунікаційна технологія.

Бібл.: 9.

Войнаренко Михайло Петрович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту, Хмельницький національний університет (вул. Інститутська, 11, Хмельницький, 29016, Україна)

Ємчук Людмила Володимирівна – аспірантка, Хмельницький національний університет (вул. Інститутська, 11, Хмельницький, 29016, Україна)

E-mail: olimpd505@ukr.net

УДК 658.011.1:621:004(477)

Войнаренко М. П., Ємчук Л. В. Информационные системы как основа развития технологий управления

В статье рассмотрены сущность и определение технологии управления. Обоснована актуальность внедрения технологии управления на основе современных информационных систем для целей повышения эффективности управленческой системы предприятия.

Ключевые слова: технология управления, информационные ресурсы, управленческое решение, информационная система, техническое обеспечение, информационно-коммуникационная технология.

Библ.: 9.

Войнаренко Михаил Петрович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой учета и аудита, Хмельницкий национальный университет (ул. Институтская, 11, Хмельницкий, 29016, Украина)

Ємчук Людмила Владимировна – аспирантка, Хмельницкий национальный университет (ул. Институтская, 11, Хмельницкий, 29016, Украина)

E-mail: olimpd505@ukr.net

UDC 658.011.1:621:004(477)

Voynarenko M. P., Yemchuk L. V. Information Systems as a Basis for the Development of Management Technologies

The article reviews the nature and definition of technology management. The urgency of the technology management based on modern information systems for the purpose of improving the efficiency of enterprise management system.

Key words: technology management, information resources management decisions, information systems, logistics, information and communication technology.

Bibl.: 9.

Voynarenko Mikhail P. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Accounting and Auditing, Khmelnytsky National University (vul. Instytutska, 11, Khmelnytsky, 29016, Ukraine)

Yemchuk Lyudmila V. – Postgraduate Student, Khmelnytsky National University (vul. Instytutska, 11, Khmelnytsky, 29016, Ukraine)

E-mail: olimpd505@ukr.net

Останнє десятиліття характеризується не тільки радикальними змінами соціально-економічного середовища, в якому функціонують вітчизняні підприємства та організації усіх форм власності, але і стійкою тенденцією розвитку сучасних технологій управління. При традиційному підході під технологією розуміють будь-які засоби перетворення вхідних даних для отримання бажаних результатів. Проте технології управління мають свої особливості, що обумовлені їх предметом, і реалізація поставлених перед ними завдань інтегрується із технічними можливостями сучасних інформаційних систем. У зв'язку з цим теорія і практика розвитку технологій управління постійно зазнає якісних змін і вимагає подальших досліджень їх закономірностей.

Метою статті є визначення сутності сучасних технологій управління в контексті розвитку інформаційних систем.

Дослідженню сутності та напрямів розвитку сучасних технологій управління присвячено багато наукових праць зарубіжних і вітчизняних вчених. Зокрема, визначення технологій управління, вимоги до них та їх завдання розкриваються в працях науковців В. Ф.

Гриньова [6], А. Д. Дудника [1], М. А. Ілленкової [7], І. О. Кузнецової [4], О. С. Курочкіної [5], А. В. Шегди [2] та інших. Проте розвиток сучасних комп'ютерних технологій та інформаційних систем управління підприємством вимагає подальших досліджень пошуку резервів та напрямів удосконалення технологій управління підприємством.

Основною метою функціонування промислового підприємства є виготовлення конкурентоспроможної продукції для забезпечення одержання прибутку від її реалізації. Управління є одним із найважливіших процесів у виробничій системі, від рівня і якості організації якого залежить успіх всієї виробничо-господарської діяльності підприємства. Управління, як і виробництво, здійснюється безперервно і представляє собою систему упорядкованих дій, спрямованих на досягнення підприємством поставленої мети. Технологія управління пов'язана з необхідністю виконання управлінським персоналом різних функцій і робіт, але в цілому вона підпорядковується завданням, поставленим перед керівництвом підприємства. Категорія «технологія управління» в науковій літературі трактується по різному. У словнику-довіднику менеджера, укладеного

А. Д. Дудником [1, с. 37], технологія управління визначається як сукупність методів збору, обробки інформації, розробки і прийняття рішень, а також система їх реалізації. У праці Шегди А. В. представлено технологію управління, яка включає послідовність і процедури реалізації функцій управління, систему і порядок документообігу на підприємстві, порядок використання визначеної сукупності технічних засобів для роботи з інформацією (збір, переробка, збереження, використання), а також визначено основні вимоги, що висуваються до технології менеджменту: формулювання проблем, розробка і вибір рішення мають бути сконцентровані на тому рівні ієрархії управління, де для цього є відповідна інформація; інформація має надходити від усіх підрозділів фірми, що перебувають на різних рівнях управління і виконують різні функції; вибір і прийняття рішень мають виражати інтереси і можливості тих рівнів управління, на які буде покладено виконання рішення або які зацікавлені в його реалізації; суворе дотримання підпорядкованості у відносинах ієрархії управління, жорстка дисципліна, висока вимогливість [2, с. 61]. Існує також акцент на технології управління як на творчому процесі: «Технологія управління – це безупинний творчий процес підтримки стійкого режиму функціонування системи шляхом прийняття і реалізації господарських рішень», до якого зводиться вся діяльність менеджера організації як суб'єкта управління своєї системи, і який складається з ряду послідовних дій – етапів, кульмінацією яких є ухвалення рішення [3, с. 110].

Отже, підхід до управління з точки зору прийняття рішень дозволяє розглядати технологію управління як певну послідовність дій, використовуваних при постановці цілей підприємства і розробці механізмів їх досягнення. При цьому можна виділити два етапи: вироблення цілей і стратегії розвитку підприємства; формування технології прийняття і реалізації управлінських рішень. Кузнецова І. О. вважає, що ототожнення технології управління з процесом прийняття управлінського рішення є неправомірним, а головним завданням будь якої технології є визначення раціональних прийомів за допомогою яких виконуються операції та стадії процесу, що в кінцевому результаті підвищить ефективність останнього. Кузнецова І. О. пропонує визначити дефініцію «технологія управління» як сукупність формалізованих знань про виконання процесу управління, що містить вимоги щодо кваліфікації управлінського персоналу та опис методів отримання й перетворення вхідної інформації про стан зовнішнього середовища і стан об'єкта управління в управлінські впливи для досягнення цілей підприємства. [4, с. 59]. Проте, на нашу думку, управлінські впливи неможливо здійснювати без прийняття управлінських рішень.

У визначенні, запропонованому Курочкіним О. С. [5, с. 47], технологія управління розглядається як сукупність формалізованих і неформалізованих послідовно і паралельно застосовуваних прийомів управлінської діяльності, зміст якої пояснюється процесами управління. Гриньов В. Ф. вважає, що кожна з технологій управління розвивається з урахуванням попереднього досвіду, який

супроводжується технічними, економічними, соціологічними, екологічними, політичними та організаційними проблемами, і кожна з технологій акумулює в собі життєво важливу для суспільства інформацію [6]. На думку Ілленкової М. А., технологізація в менеджменті, виходячи з умов його конкурентоспроможності, повинна сприяти формуванню таких технологій управління, які були б оптимальні за критеріями ефективності їх створення та застосування [7].

Таким чином, технологія управління відображає зміст процесу управління, який визначається галузевими особливостями підприємства, складом і порядком виконання управлінських завдань та характеризується оптимальними інформаційними потоками. На підставі аналізу результатів теоретичного дослідження сутності технології управління ми можемо зробити висновок, що основним використовуваним ресурсом управлінського персоналу на будь-якому підприємстві є інформація, тому технологію управління ми пропонуємо визначити як комплекс взаємопов'язаних між собою методів по обробці управлінської інформації з метою формування, прийняття та реалізації управлінських рішень для досягнення цілей підприємства. Звідси випливає основне призначення технології управління – встановлення раціональної схеми взаємодії структурних підрозділів, інформаційних потоків і окремих виконавців у процесі управління діяльністю підприємства. Для дослідження правильності функціонування технології управління підприємства її доцільно розглядати в розрізі окремих операцій і процедур, які представляють собою єдине ціле і виконуються управлінським персоналом та технічними виконавцями в певній послідовності з використанням необхідних способів обробки інформації і технічних засобів.

У складних економічних умовах господарювання, в яких перебувають вітчизняні підприємства тривалий період часу, актуальними є питання зниження витрат діяльності, економного витрачання ресурсної бази. Тому для технології управління виробничим підприємством завдання оптимізації управлінського процесу набуває постійного характеру, і передбачає виключення таких видів діяльності та операцій, які знижують ефективність діяльності підприємства. На підставі аналітичних матеріалів ми можемо зробити висновок, що відродження виробничих підприємств після світової економічної кризи на сьогоднішній день відбувається значною мірою за рахунок антропоцентричної свідомості суспільства, розвитку інтелектуальної діяльності, підвищення технологічного рівня виробництва та поширення сучасних інформаційних і телекомунікаційних технологій [8, с. 4].

Запровадження сучасних технологій у всі сфери діяльності людини – це загальнодержавна проблема, на вирішення якої спрямовані основні напрями реалізації стратегії розвитку інформаційного суспільства в Україні, визначені Законом України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007 – 2015 роки»: прискорення розробки та впровадження новітніх конкурентоспроможних інформаційно-комунікаційних технологій в усі сфери суспільного життя, зокрема в

економіку України і в діяльність органів державної влади та органів місцевого самоврядування; забезпечення комп'ютерної та інформаційної грамотності населення, насамперед шляхом створення системи освіти, орієнтованої на використання новітніх інформаційно-комунікаційних технологій у формуванні всебічно розвиненої особистості; розвиток національної інформаційної інфраструктури та її інтеграція із світовою інфраструктурою; державна підтримка нових «електронних» секторів економіки (торгівлі, надання фінансових і банківських послуг тощо); вдосконалення законодавства з регулювання інформаційних відносин; покращення стану інформаційної безпеки в умовах використання новітніх інформаційно-комунікаційних технологій, тощо.

На реалізацію стратегії розвитку інформаційного суспільства спрямовано виконання основних положень Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна влада». Проте, незважаючи на те, що впродовж останніх років в Україні здійснюються цілеспрямовані заходи з розбудови інформаційного суспільства, існує багато невирішених завдань в цій сфері. Так, за даними Всесвітнього економічного форуму, який відбувся в Давосі (Швейцарія), рейтинг України за індексами, що стосуються інформаційно-комунікаційних технологій в порівнянні із сукупною кількістю країн, становить: глобальний індекс конкурентоспроможності 2010–2011 (WEF Global Competitiveness Index) – 89 місце із 139 країн; індекс технологічної готовності 2010–2011 (WEF Technological Readiness Index) – 83 місце із 139 країн; індекс мережевої готовності 2010–2011 (WEF Networked Readiness Index) – 90 місце із 138 країн; готовність уряду (Government readiness) – 122 місце із 138 країн; використання урядом (Government usage) – 75 місце з 138 країн; рейтинг за електронною готовністю 2010 (EIU eReadiness Ranking) – 64 місце із 70 країн; індекс електронного уряду ООН 2010 (UN e-Government Index) – 54 місце із 192 країн [8, с. 3]. Генеральний директор «Регіональних електричних мереж» Ігор Богатирьов змістовно і переконливо висловив таку інформацію про необхідність розвитку сучасних технологій «... в Україні більше 60% чиновників взагалі не уміють користуватися комп'ютером. Згідно прогнозу відомого футуролога компанії Cisco System – Дейва Еванса, в 2055 році на Youtube кожну секунду будуть завантажуватися один мільйонів відео, а в Сеті буде 5 зеттабайт унікальної інформації (1 зеттабайт – 20 стопок книг от Землі до Плутона), в цей час в Україні все ще є люди, які не мають об'єкту про це». [9].

Уверен, если в ближайшее время мы не направим все наши усилия, чтобы этот разрыв преодолеть, в будущем это будет сделать очень сложно. Я абсолютно согласен с экспертами, которые связывают общую конкурентоспособность государства с уровнем развития ИТ... Надеюсь, после выборов вопрос развития и внедрения ИТ будет в первой тройке» [9].

У зв'язку із наведеними вище фактами, які спричиняють зовнішній вплив на удосконалення технологій управління, важливо формувати мислення нового типу менеджерів, із орієнтацією на прогресивну аналітичну та

інноваційну діяльність. Розробка технології управління на конкретному підприємстві передбачає визначення кількості, послідовності і характеру операцій, які становлять процес управління, розробку і підбір для кожної операції відповідних способів, прийомів і технічних засобів, виявлення оптимальних умов протікання процесу прийняття управлінських рішень. Чітке функціонування системи управління виробничого підприємства вимагає розподілу процесу управління на окремі послідовно виконувані операції, а ефективна організація процесу управління вимагає належного комбінювання операцій із врахуванням обов'язків і можливостей виконавців. Кожну окрему взяту операцію необхідно пов'язати з попередніми і послідовними операціями даного циклу процесу управління.

Логічно представлений нами цикл процесу управління дозволяє зробити висновок, що технологія управління безпосередньо пов'язана із процесом алгоритмізації операцій в рамках тих чи інших функцій керуючої системи в цілому по підприємству, незалежно від рівня управління. Виконання такої умови дозволяє нам зробити висновок, що практично всі ділянки процесу управління можуть бути формалізовані, тому особливе місце в технології управління сьогодні займає його технічна сторона. До техніки управління, як правило, відносять сукупність матеріальних засобів (оргтехніка, засоби зв'язку, обчислювальна техніка і т. д.), що дозволяють знизити трудомісткість управлінських робіт, терміни їх виконання, а також підвищити якість прийнятих рішень. Розумові можливості окремого індивідуума мають певні нахили, особливості, резерви та їх обмеження, а використання оперативної і довготривалої пам'яті сучасної комп'ютерної техніки дозволяє розширити інтелектуальні можливості фахівців для вирішення управлінських проблем та обґрунтованого вибору оптимальних управлінських рішень. Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій сприяє поглибленню інформаційного характеру управлінської праці, а невід'ємною частиною технології управління сьогодні стають комп'ютеризовані системні технології, запровадження яких має інтеграційний характер, і забезпечує створення інтегрованих інформаційно-аналітичних систем.

Сучасні інформаційно-аналітичні системи управління виробничим підприємством забезпечують: планування і управління постачанням, виробництвом, збутом, управління кадрами, фінансовими потоками, автоматизацію всіх ділянок обліку та ведення податкового, управлінського і фінансового обліку за П(С)БО та МСБО. Якщо розглядати можливості інформаційної системи з позицій вирішення конкретних управлінських завдань, то вона забезпечує: своєчасний доступ до інформаційних ресурсів; ефективну координацію внутрішньої діяльності та оперативне поширення управлінських рішень; контроль за виконанням поставлених завдань; використання попередніх даних, що зберігаються в базах даних; внесення змін в базу даних залежно від результатів дослідження виробничих ситуацій; швидку обробку поточних і попередніх даних, можливість багатоваріантного прогнозування планових показників; підвищення якості і ефективності управління.

На сьогоднішній день важливою функцією інформаційної системи є здійснення комунікацій, іншими словами – створення інформаційно-комунікаційних технологій. Комунікація забезпечує обмін інформацією між структурними підрозділами підприємства і окремими працівниками. Інформаційно-комунікаційна технологія – це цілеспрямована сукупність методів, процесів, комунікацій, мереж та програмно-технічних засобів, об'єднаних у технологічний ланцюг, що забезпечує збір, зберігання, обробку та передачу інформації з метою підвищення ефективності діяльності підприємства. Важливою особливістю комунікації є стабільність, достатня для функціонування надійності, можливість удосконалення й розвитку та підпорядкування потребам управлінської системи.

ВИСНОВКИ

Проведене нами дослідження дозволяє зробити висновки, що технологію управління можна визначити як регламентацію раціональних процедур і способів роботи з інформацією в процесі реалізації функцій управління на підприємстві. Нові тенденції економічного розвитку країн – лідерів світової економіки свідчать про те, що використання досягнень індустрії інформаційних технологій і систем інформаційного забезпечення в управлінні підприємствами є необхідними умовами та складовими успіху будь-якого підприємства. Для кваліфікованого створення й використання інформаційної системи необхідно чітко розуміти її призначення та функції. Незважаючи на потужні можливості сучасних інформаційних технологій та інформаційних систем управління,

проблема ефективного їх використання для оновлення технологій управління залишається нерозв'язаною, що вимагає проведення подальших досліджень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Дудник А. Д.** Словник-довідник менеджера по управлінню конкурентоспроможністю для магістрів усіх форм навчання / Укл. А. Д. Дудник. – К. : КНЕУ, 1999. – 60 с.
2. **Шегда А. В.** Менеджмент : [навч. посібник] / А. В. Шегда. – К. : Знання, КОО, 2002. – 583 с.
3. **Василенко В. О.** Антикризове управління підприємством : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / В. О. Василенко. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 504 с.
4. **Кузнецова І. О.** Визначення сутності дефініції «технологія управління» / І. О. Кузнецова // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 1 – С. 55 – 62
5. **Курочкін О. С.** Управління підприємством (процесний аспект) : [навч. посібник] / О. С. Курочкін. – К. : МАУП, 1998. – 144 с.
6. **Гриньов В. Ф.** Інноваційний менеджмент : [навч. посібник] / В. Ф. Гриньов. – К. : МАУП, 2001. – 152 с.
7. **Ілєнкова М. А.** Інноваційний менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.if.ua/book/138/9423.html>
8. Про стан інформатизації та розвиток інформаційного суспільства в Україні за 2011 рік Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ. – 2011. – 94 с.
9. **Богатырев И.** Технология, как гарантия успеха. Интеграция Украины в Европейское Энергетическое Сообщество [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://minfin.com.ua/blogs/Bogatyrov/28888/>

УДК 658.012.45

ГНОСЕОЛОГІЧНИЙ ТА СИСТЕМНИЙ АСПЕКТИ ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «УПРАВЛІНСЬКА ІНФОРМАЦІЯ»

УДК 658.012.45

Калюжна Н. Г. Гносеологічний та системний аспекти трактування поняття «управлінська інформація»

У статті обґрунтовано необхідність уточнення сутності поняття «управлінська інформація» на основі синтезу підходів до визначення поняття «інформація». Розглянуто основні підходи до трактування поняття «інформація». Установлено аспекти, які доцільно відбити у визначенні поняття «управлінська інформація».

Ключові слова: інформація, управлінська інформація, аспект, система, дані, знання, невизначеність, впорядкованість.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 20.

Калюжна Наталія Геннадіївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля (кв. Молодіжний, 20-а, Луганськ, 91034, Україна)

E-mail: kalyjnaya.natalya@gmail.com

УДК 658.012.45

Калюжная Н. Г. Гносеологический и системный аспекты трактовки понятия «управленческая информация»

В статье обоснована необходимость уточнения сущности понятия «управленческая информация» на основе синтеза подходов к определению понятия «информация». Рассмотрены основные подходы к трактовке понятия «информация». Определены аспекты, которые целесообразно отразить в определении понятия «управленческая информация».

Ключевые слова: информация, управленческая информация, аспект, система, данные, знания, неопределенность, упорядоченность.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 20.

Калюжная Наталья Геннадиевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента внешнеэкономической деятельности, Восточноукраинский национальный университет им. В. Даля (кв. Молодежный, 20а, Луганск, 91034, Украина)

E-mail: kalyjnaya.natalya@gmail.com

UDC 658.012.45

Kalyuzhnaya N. G. Gnosiological and System Aspects of Interpretation of Concept «Administrative Information»

In the article the necessity of clarification of essence of concept «administrative information» on the basis of synthesis of approaches to determination of concept «information» is reasonable. The basic approach to interpretation of concept «information» is considered. Aspects which it is expedient to reflect in determination of concept «administrative information» are certain.

Key words: information, administrative information, aspect, system, data, knowledge, vagueness, efficiency.

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 20.

Kalyuzhnaya Nataliya G. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Foreign Economic Activity Management, East-Ukrainian National University named after V. Dah (91034, Ukraine)

E-mail: kalyjnaya.natalya@gmail.com

На сьогоднішній день важливою функцією інформаційної системи є здійснення комунікацій, іншими словами – створення інформаційно-комунікаційних технологій. Комунікація забезпечує обмін інформацією між структурними підрозділами підприємства і окремими працівниками. Інформаційно-комунікаційна технологія – це цілеспрямована сукупність методів, процесів, комунікацій, мереж та програмно-технічних засобів, об'єднаних у технологічний ланцюг, що забезпечує збір, зберігання, обробку та передачу інформації з метою підвищення ефективності діяльності підприємства. Важливою особливістю комунікації є стабільність, достатня для функціонування надійності, можливість удосконалення й розвитку та підпорядкування потребам управлінської системи.

ВИСНОВКИ

Проведене нами дослідження дозволяє зробити висновки, що технологію управління можна визначити як регламентацію раціональних процедур і способів роботи з інформацією в процесі реалізації функцій управління на підприємстві. Нові тенденції економічного розвитку країн – лідерів світової економіки свідчать про те, що використання досягнень індустрії інформаційних технологій і систем інформаційного забезпечення в управлінні підприємствами є необхідними умовами та складовими успіху будь-якого підприємства. Для кваліфікованого створення й використання інформаційної системи необхідно чітко розуміти її призначення та функції. Незважаючи на потужні можливості сучасних інформаційних технологій та інформаційних систем управління,

проблема ефективного їх використання для оновлення технологій управління залишається нерозв'язаною, що вимагає проведення подальших досліджень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Дудник А. Д.** Словник-довідник менеджера по управлінню конкурентоспроможністю для магістрів усіх форм навчання / Укл. А. Д. Дудник. – К. : КНЕУ, 1999. – 60 с.
2. **Шегда А. В.** Менеджмент : [навч. посібник] / А. В. Шегда. – К. : Знання, КОО, 2002. – 583 с.
3. **Василенко В. О.** Антикризове управління підприємством : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / В. О. Василенко. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 504 с.
4. **Кузнецова І. О.** Визначення сутності дефініції «технологія управління» / І. О. Кузнецова // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 1 – С. 55 – 62
5. **Курочкін О. С.** Управління підприємством (процесний аспект) : [навч. посібник] / О. С. Курочкін. – К. : МАУП, 1998. – 144 с.
6. **Гриньов В. Ф.** Інноваційний менеджмент : [навч. посібник] / В. Ф. Гриньов. – К. : МАУП, 2001. – 152 с.
7. **Ілєнкова М. А.** Інноваційний менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.if.ua/book/138/9423.html>
8. Про стан інформатизації та розвиток інформаційного суспільства в Україні за 2011 рік Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ. – 2011. – 94 с.
9. **Богатырев И.** Технология, как гарантия успеха. Интеграция Украины в Европейское Энергетическое Сообщество [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://minfin.com.ua/blogs/Bogatyrov/28888/>

УДК 658.012.45

ГНОСЕОЛОГІЧНИЙ ТА СИСТЕМНИЙ АСПЕКТИ ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «УПРАВЛІНСЬКА ІНФОРМАЦІЯ»

УДК 658.012.45

Калюжна Н. Г. Гносеологічний та системний аспекти трактування поняття «управлінська інформація»

У статті обґрунтовано необхідність уточнення сутності поняття «управлінська інформація» на основі синтезу підходів до визначення поняття «інформація». Розглянуто основні підходи до трактування поняття «інформація». Установлено аспекти, які доцільно відбити у визначенні поняття «управлінська інформація».

Ключові слова: інформація, управлінська інформація, аспект, система, дані, знання, невизначеність, впорядкованість.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 20.

Калюжна Наталія Геннадіївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля (кв. Молодіжний, 20-а, Луганськ, 91034, Україна)

E-mail: kalyjnaya.natalya@gmail.com

УДК 658.012.45

Калюжная Н. Г. Гносеологический и системный аспекты трактовки понятия «управленческая информация»

В статье обоснована необходимость уточнения сущности понятия «управленческая информация» на основе синтеза подходов к определению понятия «информация». Рассмотрены основные подходы к трактовке понятия «информация». Определены аспекты, которые целесообразно отразить в определении понятия «управленческая информация».

Ключевые слова: информация, управленческая информация, аспект, система, данные, знания, неопределенность, упорядоченность.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 20.

Калюжная Наталья Геннадиевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента внешнеэкономической деятельности, Восточноукраинский национальный университет им. В. Даля (кв. Молодежный, 20а, Луганск, 91034, Украина)

E-mail: kalyjnaya.natalya@gmail.com

UDC 658.012.45

Kalyuzhnaya N. G. Gnosiological and System Aspects of Interpretation of Concept «Administrative Information»

In the article the necessity of clarification of essence of concept «administrative information» on the basis of synthesis of approaches to determination of concept «information» is reasonable. The basic approach to interpretation of concept «information» is considered. Aspects which it is expedient to reflect in determination of concept «administrative information» are certain.

Key words: information, administrative information, aspect, system, data, knowledge, vagueness, efficiency.

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 20.

Kalyuzhnaya Nataliya G. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Foreign Economic Activity Management, East-Ukrainian National University named after V. Dah (91034, Ukraine)

E-mail: kalyjnaya.natalya@gmail.com

Одним із обумовлюючих чинників забезпечення ефективності функціонування системи управління підприємством є рівень інформаційно-технічного забезпечення процесів управління. Оперуючи інформацією, отриманою з різних джерел, ґрунтуючись на життєвому досвіді та знанні методів обробки інформації, особа, що приймає рішення, здійснює усвідомлений вибір методів управлінського впливу на об'єкт управління (тобто, ухвалює певне рішення). Відповідно, великого значення набуває визначення заходів щодо зниження ступеня суб'єктивності управлінських рішень, що приймаються. Вирішення цього завдання стає можливим, передусім, за умови використання в процесі управління достовірної, сучасної та достатньої інформації.

Наукове визначення поняття «інформація» було вперше дано в «Тлумачному словнику російської мови» за редакцією Д. Ушакова (1938 р.), де інформація трактувалася як повідомлення про стан справ або діяльності, відомості про що-небудь [14]. Близьке за змістом тлумачення було наведено в «Термінологічному словнику з інформатики», виданому в 1975 р. Міжнародним центром наукової і технічної інформації: «інформація – зміст будь-якого повідомлення, відомості про що-небудь, розглянуті в аспекті їхньої передачі в просторі і часі» [12]. А у радянському енциклопедичному словнику під інформацією розуміється «обмін відомостями між людьми, обмін сигналами в товарному і рослинному світі» [11].

У філософському енциклопедичному словнику (1983 р.) «інформація» (від латів. *informatio* – ознайомлення, роз'яснення, представлення, поняття) визначається як: 1) повідомлення, інформування про стан справ, відомості про що-небудь, що передаються людьми; 2) невизначеність, що знімається або зменшується в результаті отримання повідомлень; 3) повідомлення, нерозривно пов'язане з управлінням, сигнали в єдності синтаксичних, семантичних і прагматичних характеристик; 4) передача, віддзеркалення різноманітності в будь-яких об'єктах і процесах (неживої і живої природи)» [16].

Велике число схожих і несхожих між собою визначень поняття «інформація» породило особливе відношення учених до можливості і необхідності з'ясування суті самого цього феномену. Так, М. М. Моїсєєв з цього приводу ґрунтовно зазначає, що «строгого і досить універсального визначення інформації не лише немає, але воно і навряд чи можливо» [9, с. 12].

Мета статті – розглянути основні підходи до трактування поняття «інформація» з метою визначення аспектів, які доцільно відбити у визначенні поняття «управлінська інформація».

Результати семантичного аналізу поширених визначень поняття «інформація», подані в *табл. 1*, свідчать про те, що існує, зокрема, ціла колекція визначень, що мають гносеологічний аспект, тобто розглядають інформацію як сукупність відомостей (даних, фактів, повідомлень), або як похідне від цих даних – знання. Стосовно таких визначень, слід погодитися з результатами аналізу підходів до трактування поняття «інформація», викладеними в роботі [4]. А саме, у визначенні поняття «інформація» має бути підкреслений її зв'язок з даними, на базі яких вона отримана. При цьому не всі дані можуть бути трансформовані в інформацію, оскільки якісь з них можуть бути надмірними, помилковими, сумнівними, тобто такими, що не представляють інтерес з погляду практичного використання в управлінських процесах. У той же час, інформація набуває нових властивостей в порівнянні з даними, та, згідно з визначенням Б. З. Мільнера, може розглядатися як дані, представлені в контексті [8]. Стосовно ж взаємозв'язку понять «інформація» та «знання», у роботі [4] ґрунтовно зазначається, що основна якісна відмінність між знанням і інформацією полягає в тому, що знання конструктивне, є основою для успішної дії, тоді як інформація може і не містити в собі знання [4, с. 45]. По відношенню до знань інформація цілком ґрунтовно може розглядатися як необхідне середовище, матеріал для створення знання або продукт, з якого можливо їх отримати [10, с. 82].

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «інформація»: ключові аспекти

Джерело	Визначення поняття «інформація»	Аспекти визначення поняття «інформація»					
		Гносеологічний		Системний		Філософський	Практичний
		Дані (відомості, факти, повідомлення)	Знання	Міра невизначеності	Ступень впорядкованості		
1	2	3	4	5	6	7	8
А. Д. Урсул [13]	Відбита різноманітність як різноманітність, яку об'єкт, що відображає, містить про відбитий об'єкт					+	
Р. Акофф [18]	Виділена, впорядкована частина даних, оброблена для використання	+					
У. Джането [5]	Дані, які були інтерпретовані та представлені в придатній для використання формі	+					

1	2	3	4	5	6	7	8
І. Нонака, Г. Такеуші [10]	Потік повідомлень	+					
Б. З. Мільнер [8]	Дані, представлені в контексті	+					
Н. Вінер [3]	Позначення змісту повідомлення, отриманого із зовнішнього світу в процесі нашого пристосування до нього й пристосування до нього наших почуттів	+					
Е. Хутен [19]	Створення порядку з безладу або, принаймні, збільшення міри тієї впорядкованості, яка існувала до отримання повідомлення				+		
Ф. Махлуп [7]	Знання, передані кимось іншим або набуті шляхом власного дослідження або вивчення		+				
Т. Джантч [20]	Інструкція до самоорганізації в процесі еволюції біологічних структур						+
О. І. Берг, Ю. І. Черняк [1]	Віддзеркалення у свідомості людей об'єктивних причинно-наслідкових зв'язків в оточуючому нас реальному світі					+	
А. В. Кітаєв [6]	Усунення невизначеності (ентропії)			+			
Філософський словник [15]	Зменшувана, знята невизначеність як результат одержання повідомлення			+			

Отже, можемо зробити висновок, що наявність гносеологічного аспекту у визначенні поняття «інформація» є цілком доцільною, але, на наш погляд, не повною мірою вичерпує характеристики інформації як передумови прийняття ефективних рішень у системі управління підприємством.

Поряд із визначеннями, які зважають, передусім, на гносеологічний аспект існування інформації як явища, існує тенденція розглядати інформацію як міру невизначеності, або пов'язувати інформацію з ступенем впорядкованості системи, яка її отримує. У першому випадку поняття «інформація» пов'язане з поняттям «ентропія», під яким розуміється кількісна характеристика інформації як ступінь невизначеності стану системи, що знімається при отриманні інформації [17]. У другому випадку інформація означає порядок, а комунікація є процес створення порядку з безладу або, принаймні, збільшення міри тієї впорядкованості, яка існувала до отримання повідомлення [19]. У роботах [2, 4] з посиланням на Н. Вінера ґрунтовно зауважується на наявність причинно-наслідкового взаємозв'язку між підходами до визначення інформації як міри невизначеності та ступеня впорядкованості відповідної системи. Зокрема, Н. Вінер зазначав, що «як кількість інформації в системі є мірою організованості системи, так само ентро-

пія системи є мірою дезорганізованості системи; одне дорівнює іншому, взятому з протилежним знаком» [3, с. 55]. Відповідно, ентропія може розглядатися як міра відповідності стану організаційних систем поставленим цілям. Отже, підходи до трактування інформації як міри невизначеності та ступеня впорядкованості відповідної системи є взаємопов'язаними, та, оскільки вони зважають, передусім, на належність інформації до певної системи, можемо вважати, що ці підходи характеризують системний аспект інформації як предмета дослідження.

Окрім розглянутих підходів, як видно з табл. 1, існують дефініції інформації, що містять філософський термін «віддзеркалення». Віддзеркаленням у загальному випадку є процес, результатом якого є інформаційне відтворення властивостей відбиваного предмета [15]. Будь-яке віддзеркалення, безумовно, включає інформаційний процес, але, щодо ототожнення понять «віддзеркалення» та «інформація», слід погодитися з А. Д. Урсулом, який зауважує, що «віддзеркалення» як термін несе на собі яскраво виражений антропоморфний характер, який проявляється в тому, що об'єктивному змісту надаються характеристики, встановлюється форма, що відбиває оптичний спосіб передачі інформації, що розуміється як своєрідна риса людської свідомості [13]. Отже, ототожнення віддзеркалення з інформацією передбачає

неодмінне «олюдення» останньої, тоді як потрібна для реалізації процесів управління інформація може бути не пов'язана з людською діяльністю (стихійні лиха, кліматичні умови, розміщення природних ресурсів, певні форс-мажорні обставини та ін.).

Нарешті, існують визначення поняття «інформація», які розглядають його як певний план, алгоритм, інструкцію до самоорганізації досліджуваної системи [20]. На наш погляд, як отождолення інформації з філософською категорією «відзеркалення» не становить практичної цінності з точки зору використання в процесі управління підприємством через свою абстрактність, так й розгляд інформації як певного алгоритму дій є неінформативним через обмеженість та зайву схематичність розуміння цього поняття. Підкреслимо, що такі висновки зроблені автором виключно в контексті дослідження, тобто стосовно визначення можливостей застосування існуючих підходів до трактування інформації для опису процесів у системі управління підприємством. Тому доцільно уточнити, що предметом дослідження в даному випадку стає не просто інформація, а управлінська інформація, призначення якої полягає, передусім, у зменшенні невизначеності, що виникає в процесі прийняття рішень на підприємстві. Для того щоб якийсь набір відомостей можна було назвати управлінською інформацією, цей набір має становити користь для осіб, що ухвалюють управлінські рішення,

тобто мати певну управлінську цінність та послугувати підґрунтям для отримання нових знань щодо напрямів оптимізації управлінських процесів на підприємстві.

ВИСНОВКИ

Отже, надалі будемо вважати, що з точки зору можливості практичного застосування в процесі управління підприємством управлінська інформація може визначатися згідно з такими підходами (рис. 1):

1. Інформація як дані (відомості, факти).
2. Інформація як знання.
3. Інформація як міра невизначеності.
4. Інформація як ступень впорядкованості.

Перші два підходи відбивають гносеологічний аспект трактування інформації як похідної від даних та передумови набуття знань, інші два – відповідають системному аспектові як такому, що зважає на циркулювання інформації у межах певної системи. При цьому інформація як ступень впорядкованості залежить від рівня невизначеності, який залишається в системі після отримання системою відповідних даних, що становлять цінність у контексті управління підприємством, та їхньої трансформації у знання. З урахуванням визначальних рис обраних підходів, управлінська інформація може бути визначена як структуровані дані, застосування яких сприяє зменшенню невизначеності в системі управління, підвищенню ступеня її впорядкованості та продуктом використання яких є знання. ■



Рис. 1. Підхід до визначення поняття «управлінська інформація»

ЛІТЕРАТУРА

1. **Берг А. И.** Информация и управление / А. И. Берг, Ю. И. Черняк. – М.: Прогресс, 1966. – 362 с.
2. **Буряк В. В.** Механізм управління інформаційними ресурсами промислових підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / Буряк В. В. – Хмельницький, 2006. – 22 с.
3. **Винер Н.** Кибернетика, или управление и связь в животном и машине / Н. Винер; пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Наука, 1983. – 344 с.
4. **Головкова К. Ю.** Підхід до визначення поняття «інформація» / К. Ю. Головкова // Культура народів Причорномор'я. – 2011. – № 215. – С. 44 – 48.
5. **Джането К.** Управление знаниями. Руководство по разработке и внедрению корпоративной стратегии управления знаниями / К. Джането, Э. Уилер. – М.: Добрая книга, 2005. – 192 с.
6. **Китаев А. В.** Информация в системе факторов общественного производства: автореф. дисс. ... канд. екон. наук: 08.00.01 / Китаев Антон Викторович. – Ростов-на-Дону, 2007. – 27 с.
7. **Махлуп Ф.** Производство и распространение знаний в США / Ф. Махлуп. – М.: Прогресс, 1996. – 462 с.
8. **Мильнер Б. З.** Управление знаниями. Эволюция и революция в организации / Б. З. Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 178 с.
9. **Моисеев Н. Н.** Человек и ноосфера / Н. Н. Моисеев. – М.: Молодая гвардия, 1990. – 352 с.
10. **Нонака И.** Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / И. Нонака, Х. Такеучи. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 384 с.
11. Советский энциклопедический словарь / [Прохоров А. М., Семенов В. А., Бранин А. О. и др.]. – М.: Советская энциклопедия, 1989. – 1632 с.
12. Терминологический словарь по информатике: 2235 терминов. – М.: МЦНТИ, 1975. – 752 с.
13. **Урсул А. Д.** Отражение и информация / А. Д. Урсул. – М.: Наука, 1973. – 324 с.
14. **Ушаков Д. Н.** Толковый словарь русского языка: в 4 т. [Электронный ресурс] / [Ушаков Д. Н., Винокур Г. О., Ларин Б. А. и др.]. – Режим доступа: <http://www.slovari.yandex.ru/dict/ushakov>.
15. Философский словарь / [ред. И.Т. Фролов]. – Изд. 4-е. – М.: Политиздат, 1981. – 445 с.
16. Философский энциклопедический словарь / [ред. Л. Ф. Ильичев, П. Н. Федосеев]. – М.: Советская энциклопедия, 1983. – 836 с.
17. **Шеннон К.** Работы по теории информации и кибернетики / К. Шеннон. – М.: Иностранная литература, 1963. – 830 с.
18. **Ackoff R. L.** Creating the Corporate Future / R. L. Ackoff. – N.Y.: Oxford University Press, 1994. – 279 p.
19. **Hutten E. H.** The ideas of physics / E. H. Hutten. – Edinburgh-London: Oliver & Boyd, 1967. – 153 p.
20. **Jantsch T.** The self-organizing Universe: Scientific and human implications of emerging / T. Jantsch. – Oxford: Pergamon press, 1980. – 343 p.

УДК 330.31(470)

АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ СТРУКТУР ВЕНЧУРНОГО БИЗНЕСА ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

ТИМОХОВА Г. Б., ГУРА Д. А.

УДК 330.31(470)

Тимохова Г. Б., Гура Д. А. Анализ тенденций развития институциональных структур венчурного бизнеса информационной экономики

В статье проанализированы современные тенденции развития институциональных структур венчурного бизнеса информационной экономики. Выделены функции институтов, которые способствуют организации разветвленной информационной инфраструктуры субъектов венчурного бизнеса.

Ключевые слова: информационная экономика, институт венчурного капитала, институциональная среда информационного пространства, виртуальная товарная продукция.

Библ.: 7.

Тимохова Галина Борисовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия, Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия» (ул. Лермонтовская, 27, Харьков, 61000, Украина)

Гура Дарья Алексеевна – магистрант, кафедра экономики предприятия, Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия» (ул. Лермонтовская, 27, Харьков, 61000, Украина)

УДК 330.31(470)

UDC 330.31(470)

Тимохова Г. Б., Гура Д. А. Анализ тенденций развития институциональных структур венчурного бизнеса информационной экономики

У статті проаналізовано сучасні тенденції розвитку інституційних структур венчурного бізнесу інформаційної економіки. Виділено функції інститутів, які сприяють організації розгалуженої інформаційної інфраструктури суб'єктів венчурного бізнесу.

Ключові слова: інформаційна економіка, інститут венчурного капіталу, інституційне середовище інформаційного простору, віртуальна товарна продукція.

Бібл.: 7.

Тимохова Галина Борисівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра економіки підприємства, Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія» (вул. Лермонтовська, 27, Харків, 61000, Україна)

Гура Дар'я Олексіївна – магістрант, кафедра економіки підприємства, Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія» (вул. Лермонтовська, 27, Харків, 61000, Україна)

Timokhova G. B., Gura D. A. Trend Analysis of the Business Venture Institutional Structures of the Information Economy

The current trends of venture business institutional structures of information economy are analyzed in the article. The functions of institutes that assist organization of the ramified information infrastructure of venture business subjects are distinguished.

Key words: information economy, Institute of venture capital, the institutional environment of the information space, virtual commodity products

Bibl.: 7.

Timokhova Galina B. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Enterprises Economics, Kharkiv University of Humanities «People's Ukrainian Academy» (vul. Lermontovska, 27, Kharkiv, 61000, Ukraine)

Gura Darya A. – Graduate Student, Department of Enterprise Economics, Kharkiv University of Humanities «People's Ukrainian Academy» (vul. Lermontovska, 27, Kharkiv, 61000, Ukraine)

ЛІТЕРАТУРА

1. **Берг А. И.** Информация и управление / А. И. Берг, Ю. И. Черняк. – М.: Прогресс, 1966. – 362 с.
2. **Буряк В. В.** Механізм управління інформаційними ресурсами промислових підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / Буряк В. В. – Хмельницький, 2006. – 22 с.
3. **Винер Н.** Кибернетика, или управление и связь в животном и машине / Н. Винер; пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Наука, 1983. – 344 с.
4. **Головкова К. Ю.** Підхід до визначення поняття «інформація» / К. Ю. Головкова // Культура народів Причорномор'я. – 2011. – № 215. – С. 44 – 48.
5. **Джането К.** Управление знаниями. Руководство по разработке и внедрению корпоративной стратегии управления знаниями / К. Джането, Э. Уилер. – М.: Добрая книга, 2005. – 192 с.
6. **Китаев А. В.** Информация в системе факторов общественного производства: автореф. дисс. ... канд. екон. наук: 08.00.01 / Китаев Антон Викторович. – Ростов-на-Дону, 2007. – 27 с.
7. **Махлуп Ф.** Производство и распространение знаний в США / Ф. Махлуп. – М.: Прогресс, 1996. – 462 с.
8. **Мильнер Б. З.** Управление знаниями. Эволюция и революция в организации / Б. З. Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 178 с.
9. **Моисеев Н. Н.** Человек и ноосфера / Н. Н. Моисеев. – М.: Молодая гвардия, 1990. – 352 с.
10. **Нонака И.** Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / И. Нонака, Х. Такеучи. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 384 с.
11. Советский энциклопедический словарь / [Прохоров А. М., Семенов В. А., Бранин А. О. и др.]. – М.: Советская энциклопедия, 1989. – 1632 с.
12. Терминологический словарь по информатике: 2235 терминов. – М.: МЦНТИ, 1975. – 752 с.
13. **Урсул А. Д.** Отражение и информация / А. Д. Урсул. – М.: Наука, 1973. – 324 с.
14. **Ушаков Д. Н.** Толковый словарь русского языка: в 4 т. [Электронный ресурс] / [Ушаков Д. Н., Винокур Г. О., Ларин Б. А. и др.]. – Режим доступа: <http://www.slovari.yandex.ru/dict/ushakov>.
15. Философский словарь / [ред. И.Т. Фролов]. – Изд. 4-е. – М.: Политиздат, 1981. – 445 с.
16. Философский энциклопедический словарь / [ред. Л. Ф. Ильичев, П. Н. Федосеев]. – М.: Советская энциклопедия, 1983. – 836 с.
17. **Шеннон К.** Работы по теории информации и кибернетики / К. Шеннон. – М.: Иностранная литература, 1963. – 830 с.
18. **Ackoff R. L.** Creating the Corporate Future / R. L. Ackoff. – N.Y.: Oxford University Press, 1994. – 279 p.
19. **Hutten E. H.** The ideas of physics / E. H. Hutten. – Edinburgh-London: Oliver & Boyd, 1967. – 153 p.
20. **Jantsch T.** The self-organizing Universe: Scientific and human implications of emerging / T. Jantsch. – Oxford: Pergamon press, 1980. – 343 p.

УДК 330.31(470)

АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ СТРУКТУР ВЕНЧУРНОГО БИЗНЕСА ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

ТИМОХОВА Г. Б., ГУРА Д. А.

УДК 330.31(470)

Тимохова Г. Б., Гура Д. А. Анализ тенденций развития институциональных структур венчурного бизнеса информационной экономики

В статье проанализированы современные тенденции развития институциональных структур венчурного бизнеса информационной экономики. Выделены функции институтов, которые способствуют организации разветвленной информационной инфраструктуры субъектов венчурного бизнеса.

Ключевые слова: информационная экономика, институт венчурного капитала, институциональная среда информационного пространства, виртуальная товарная продукция.

Библ.: 7.

Тимохова Галина Борисовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия, Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия» (ул. Лермонтовская, 27, Харьков, 61000, Украина)

Гура Дарья Алексеевна – магистрант, кафедра экономики предприятия, Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия» (ул. Лермонтовская, 27, Харьков, 61000, Украина)

УДК 330.31(470)

UDC 330.31(470)

Тимохова Г. Б., Гура Д. А. Анализ тенденций развития институциональных структур венчурного бизнеса информационной экономики

У статті проаналізовано сучасні тенденції розвитку інституційних структур венчурного бізнесу інформаційної економіки. Виділено функції інститутів, які сприяють організації розгалуженої інформаційної інфраструктури суб'єктів венчурного бізнесу.

Ключові слова: інформаційна економіка, інститут венчурного капіталу, інституційне середовище інформаційного простору, віртуальна товарна продукція.

Бібл.: 7.

Тимохова Галина Борисівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра економіки підприємства, Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія» (вул. Лермонтовська, 27, Харків, 61000, Україна)

Гура Дар'я Олексіївна – магістрант, кафедра економіки підприємства, Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія» (вул. Лермонтовська, 27, Харків, 61000, Україна)

Timokhova G. B., Gura D. A. Trend Analysis of the Business Venture Institutional Structures of the Information Economy

The current trends of venture business institutional structures of information economy are analyzed in the article. The functions of institutes that assist organization of the ramified information infrastructure of venture business subjects are distinguished.

Key words: information economy, Institute of venture capital, the institutional environment of the information space, virtual commodity products

Bibl.: 7.

Timokhova Galina B. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Enterprises Economics, Kharkiv University of Humanities «People's Ukrainian Academy» (vul. Lermontovska, 27, Kharkiv, 61000, Ukraine)

Gura Darya A. – Graduate Student, Department of Enterprise Economics, Kharkiv University of Humanities «People's Ukrainian Academy» (vul. Lermontovska, 27, Kharkiv, 61000, Ukraine)

Преращение информации в самостоятельный фактор производства, активное внедрение информационных технологий приобретает ключевое значение при формировании эффективной национальной научно-инновационной системы, органической частью которой является венчурный бизнес. Макроэкономическая роль венчурного капитала состоит в активизации инновационных процессов и ускорении структурных трансформаций экономики путем содействия реализации перспективных высокотехнологических проектов, которые возникают вне организованных инновационных сетей [1].

Концепция информационной экономики, основоположниками которой являются М. Кастельс, Й. Масуда, Ф. Уэбстер, М. Порат, Дж. Стиглер, Т. Умсао, построена на признании особой ценности информации как ресурса и необходимости совершенствования средств ее переработки и распределения. В трудах ведущих теоретиков институциональной экономики, таких как Р. Нельсон, Б. Лундваль, К. Фримен, С. Уинтер, О. Уильямсон, Э. Фуруботн, МПортер, К. Морган, Д. Мовери, И. Фельдман, П. Ларос, М. Фуджита и др. рассматривается институциональный аспект национальных инновационных систем. Среди последних отечественных публикаций по проблемам развития информационного общества и информационной экономики необходимо отметить труды П. Леоненко, В. Ляха, В. Мунтияна, Л. Федуловой, А. Чухно, П. Юхименко и других.

Однако за рамками данных исследований остается изучение системного исследования институционального аспекта венчурного финансирования в условиях управляемой модернизации ресурсозатратной экономики и при эволюционном переходе к инновационной экономике. Поэтому актуальной задачей для развития венчурного бизнеса является организация разветвленной информационной инфраструктуры тесного взаимодействия субъектов венчурного бизнеса, которая позволит сократить время и издержки на изучение различных требований и выяснение возможности их совмещения, а также ускорит организацию венчурных сделок, поддерживаемых функциями институциональной среды.

Решению данного вопроса и посвящена представленная статья, целью которой является освещение результатов исследований по данной проблеме.

На сегодняшний день венчурная деятельность представляет собой зрелый и оформившийся институт. Об этом свидетельствуют процессы экспансии института венчурного капитала в различные ниши институциональной среды Украины (например, возникновение практики венчурной деятельности корпоративного и банковского сектора) и в другие страны.

Проводя исследование новых хозяйственных практик, Кузнецова И. С. выделяет следующие ключевые характеристики развития данного института: определенность функционального качества и места в структуре институциональной среды, способность норм поведения к самовоспроизводству во времени и в пространстве, влияние на институциональную среду [2]. Проведенный анализ позволил сделать вывод, что развитие института венчурного предпринимательства осуществляется и с изменением

всех компонентов институциональной системы, которые подразделяются на формальные и неформальные нормы и правила, обеспечивающие эффективное функционирование малого наукоемкого венчурного бизнеса.

Формальные институты основаны на системе корпоративного законодательства, закрепляющего ответственность и права сторон за его участниками, а также на совокупности нормативно-правовых актов, определяющих статус малого наукоемкого венчурного бизнеса в академической среде. Дополнительным элементом рассматриваемого института является антимонопольное законодательство, регулирующее не только взаимоотношения между малым и крупным бизнесом в процессе кооперации, но и распределяющее льготы и преференции.

Неформальные институты в наукоемком венчурном бизнесе представляют собой совокупность норм и правил неформальных предпринимательских сетей, снабженных всеми необходимыми механизмами для адаптации организации к внешней инновационной среде, а также набором норм и правил внутренних взаимоотношений между разработчиками, менеджерами и инвесторами компании.

Рассматривая венчурное предпринимательство с точки зрения его институциональной структуры и использования информационного товара, следует выделить, что наряду с функциональным составом (венчурный инвестор, венчурный капитал, новатор) в венчурном предприятии также необходимо выделять состав его участников с точки зрения работы с информацией и знаниями. Так как между участниками инновационного процесса устанавливается тесный информационный обмен, в связи с этим необходимо различать три субъекта: носителя нового знания, носителя существующего знания и носителя способности по соединению и трансформации всех знаний в успешную инновацию. Такое разделение весьма условно, но является обязательным с методологической точки зрения [3]. Наличие выделенных трех субъектов венчурного предприятия – одно из условий венчурного инвестора для вложения в это предприятие венчурного капитала.

С одной стороны, инновации как продукт информационного обмена между экономическими индивидами и организациями приводят к объединению и кооперации, а также к изменению не только форм реализации хозяйственной деятельности человека, но и изменению его роли и места в производственной экономической системы реализуются и проявляются через права собственности на них. Это ведет к установлению соперничества за установление контроля над знаниями и информацией и к появлению конкуренции, направленной на получение дохода от интеллектуальной разработки продукта как самой прибыльной стадии в современном производственном процессе. Таким образом, формируется спрос на информацию как на товар и фактор производства одновременно [4].

Главная цель венчурного предприятия – обеспечить совместное использование информации для возникновения первичных инновационных импульсов и их развития путем совмещения с рыночными мотивами.

Институциональные структуры рынка электронной информации, рынка систем сетевых коммуникаций, рынка информационных технологий и рынка электронных трансакций динамично развиваются, позволяя осуществлять сокращение транзакционных издержек и времени совершения трансакций, увеличение оборота капитала и повышение емкости потребительского рынка до глобального уровня за счет достижения мультипликативного сетевого эффекта. Особенностью рассматриваемого процесса является то, что в процессе трансформации институциональных структур в информационной экономике происходит искажение самого процесса. Реальные институциональные структуры, с одной стороны, приобретают свое зеркальное отображение в виде виртуальных институциональных структур, с другой стороны, они постоянно изменяются и в реальной экономике, и в ее сетевом клоне. Этот двусторонний процесс трансформации не всегда полностью совпадает по фазе и иногда искажается в виртуальной среде, влияя на хозяйственную деятельность. Каждый участник инновационного процесса может в тот или иной момент стать инициатором новой идеи, найти решение при помощи известных знаний или создать новую комбинацию знаний [5, 6].

Таким образом, сущность институциональной среды информационного пространства венчурного бизнеса проявляется в ее функциях, главной из которых выступает снижение неопределенности, что обусловлено следующими факторами: институты ведут к снижению издержек, связанных с поиском информации; институты через взаимоконтроль и санкции обуславливают разрешение противоречий; институты способствуют повышению доверия к каждому из ее членов, что проявляется в формировании социального капитала; институты элиминирует оппортунистическое поведение.

Причем, немаловажным для создания инновации является применение неявных знаний, которые могут быть только продемонстрированы. Венчурный капиталист идет на риск, предоставляя возможность всем участникам венчурного предприятия применить свои неявные знания, которые могут оказаться и неэффективными в конкретном инновационном процессе. Каждая инновация уникальна, и нужны новые неявные знания для ее создания, которые могут появиться, зафиксироваться и передаться только в процессе информационного обмена деятельностью между участниками инновационного процесса, только при демонстрации действий друг другу. Без кооперативного объединения индивидов и организации информационного обмена между ними невозможно создать инновацию [7].

С этой точки зрения, одной из причин неразвитости венчурного бизнеса в украинской экономике являются барьеры, препятствующими развитию институциональной среды информационного пространства венчурного бизнеса: разрушение единой системы научно-исследовательских центров; недостаточная заинтересованность субъектов бизнеса в принятии инновационных решений; неполная реализация жизненных циклов развития предшествующих технологических укладов; импорт Интернет-институтов без подготов-

ки базовых компонентов, необходимых для их функционирования; монополизация частными институтами информационных ниш, не заполненных государственными институтами; дисперсия интеллекта социально-экономической системы. В частности, остается нерешенной проблема статистики – Госкомстат Украины собирает и анализирует данные об инновационной активности отечественных предприятий в целом, без деления на области проведения исследований и внедрения инноваций. В этих условиях венчурный инвестор несет дополнительные издержки по поиску подходящей его критериям фирмы, а сами новаторы и предприниматели не способны наладить контакт с представителями инвестиционной сферы. Особенностью деятельности украинского венчурного бизнеса является то, что наибольшие венчурные инвестиции вложены в предприятия торговли, пищевой промышленности, производство потребительских товаров, в тоже время в развитых странах венчурный капитал ориентируется в основном на высокотехнологические отрасли.

Виртуальную составляющую украинской экономики вовлечены специфические «сетевые» объекты: доменные адреса; сетевые информационные доски; сайты; порталы и другие элементы. Сами эти элементы виртуальной сети приобретают значение института информационной экономики и становятся объектами коммерческого интереса, который выражается в конкретных ценовых характеристиках. В этом отношении «виртуальный товар» имеет родовые черты сходства с реальным товаром. Однако до сих пор правовой режим виртуальных объектов не поддается однозначному определению. Вслед за субъектами экономики в эвб-пространстве ищут своё «отражение» социально-экономические институты-организации, запускается механизм формирования институциональной структуры информационной экономики.

Кроме того, не решена проблема количественного счета подобного вида услуг и нового вида «виртуальной товарной продукции», и соотношения их с валовым внутренним продуктом. Представляется, что уже в настоящее время будет методологически правильно проводить количественные оценки объемов торгов этой специфичной товарной продукции информационной экономики, и в качестве приложения, публиковать в официальной статистике изменения ВВП. Это будет способствовать выявлению тенденций трансформации современных институциональных структур, содействовать углублению анализа процессов развития информационной экономики в целом.

ВЫВОДЫ

Подводя итог, можно выделить несколько функций институтов, благодаря которым происходит поддержка и развитие взаимоотношений субъектов венчурного бизнеса:

- ✦ *во-первых*, транслирующая функция институтов. Она заключается в сохранении и передаче социального опыта, информационного товара и служит основанием для объединения эконо-

мических индивидов в инновационном процессе. Характеристика инновационного процесса обуславливает, при помощи транслирующей функции, какого качества требуется информационный товар и какие способности нужны для дальнейшего развития инновационного проекта и на каких условиях возможно объединение хозяйствующих субъектов;

- ✦ *во-вторых*, регулятивная функция институтов. Она имеет двойственный характер. С одной стороны, служит средством для сохранения стабильности установившихся экономических взаимоотношений, а с другой – сигнализирует, в каком направлении необходимо искать и использовать знания, чтобы сломить сопротивление устаревших, мешающих развитию рутин. Эффективность проявления этой функции будет зависеть от факта установления единого институционального соглашения между участниками инновационного процесса, позволяющего совместить различие их «миров». Это приводит к появлению взаимопонимания и взаимопомощи между участниками венчурного предприятия и способствует разрешению их противоречивых интересов, что является двигательной силой процесса создания инновации;
- ✦ *в-третьих*, коммуникативная функция институтов. Она позволяет объективизировать поступающую информацию, сделать понятными действия участников инновационного процесса и служит основой для установления активного информационного обмена между ними. Проявляется эта функция уже в процессе венчурной сделки и только при условии установления единого институционального соглашения.

Представляется, что для более эффективного функционирования инновационных центров нового поколения необходимо внедрение мониторинга научных разработок с регулярным (раз в месяц) опубликованием в СМИ отчетности, в том числе финансовой, а также создание информационного портала, позволяющего в режиме реального времени отслеживать результаты проделанной работы и дающего возможность активным пользователям и молодым ученым принять участие в работе и предложить, возможно, более эффективные и принципиально новые решения поставленных задач. На таком портале представляется целесообразным организовать Интернет-аукцион полученных результатов для заинтересованных субъектов украинского предпринимательства. Таким образом, будет внедрен механизм обратной связи, который будет способствовать развитию разветвленной информационной инфраструктуры и тесному взаимодействию субъектов венчурного бизнеса. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Чухно А. А.** Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А. А. Чухно. – К.: Логос, 2003. – 631 с.

2. **Кузнецова І. С.** Інститут венчурних інвестицій: стан та перспективи розвитку в Україні / І. С. Кузнецова // Наука та інновації. – 2008. – № 1, Т. 4. – С. 87 – 95.

3. **Шакиров Р. Р.** Інформація як фактор образования новых видов экономических структур / Р. Р. Шакиров // Вестник экономики, права, социологии. – 2011. – № 1. – С. 98 – 101.

4. **Стрелец И. А.** С 84 Сетевая экономика : учебник / И. А. Стрелец. – М.: Эксмо, 2006. – С. 84.

5. **Гусарова Е. Ю.** Роль технико-экономических укладов в развитии институциональных структур / Е. Ю. Гусарова // Вестник СГСЭУ. – 2010. – № 2.

6. **Антонюк Л. Л.** Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : Монографія / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – С. 195.

7. **Информационная экономика / Э. С. Спиридонов и др. ; под ред. проф. Э. С. Спиридонова и проф. М. С. Клыкова.** – Москва : Либликом, 2010. – С. 9.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОДХОД К ЗДОРОВЬЮ В УСЛОВИЯХ СТАРЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

ОГАНЕЗОВА А. В.

УДК 330.3:614

Оганезова А. В. Инвестиционный подход к здоровью в условиях старения населения

В статье обоснована целесообразность инвестирования в услуги здравоохранения для создания возможностей экономического роста в условиях старения населения.

Ключевые слова: здоровье как инвестиция, экономический рост, старение населения, оценка затрат на здравоохранение.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 12.

Оганезова Анна Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой менеджмента, Харьковский институт экономики рыночных отношений и менеджмента (ул. Маршала Батицкого, 5, Харьков, 61038, Украина)

E-mail: anna.oganezova@rambler.ru

УДК 330.3:614

Оганезова А. В. Інвестиційний підхід до здоров'я в умовах старіння населення

У статті обґрунтовано доцільність інвестування в послуги охорони здоров'я для створення можливостей економічного зростання в умовах старіння населення.

Ключові слова: здоров'я як інвестиція, економічне зростання, старіння населення, оцінка витрат на охорону здоров'я.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 12.

Оганезова Анна Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри менеджменту, Харківський інститут економіки ринкових відносин і менеджменту (вул. Маршала Батицького, 5, Харків, 61038, Україна)

E-mail: anna.oganezova@rambler.ru

UDC 330.3:614

Oganezova A. V. Investment Approach to Health in Terms of an Aging Population

In the article the advisability of investing in health care to create opportunities for economic growth in an aging population.

Key words: health as an investment, economic growth, an aging population, the assessment of health spending

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 12.

Oganezova Anna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Management, Kharkiv Institute of Economics of Market Relations and Management (vul. Marshala Batytskogo, 5, Kharkiv, 61038, Ukraine)

E-mail: anna.oganezova@rambler.ru

Взаимосвязь между здоровьем, с одной стороны, и такими факторами, как производительность труда и экономический рост – с другой, признается и медицинской, и экономическими науками. В условиях старения населения на передний план в качестве компенсаторного механизма поддержания экономического роста при сокращении притока рабочей силы выдвигается вопрос о взаимовлиянии здоровья и экономического роста. Снижение численности трудоспособного населения и одновременное увеличение числа пенсионеров настоятельно требует максимального использования возможностей для сохранения производительности труда и жизненных стандартов общества.

В Украине, как и во многих странах Европы, поддержание стабильности государственных финансов является серьезной проблемой из-за принимающего угрожающие размеры старения населения и негативных последствий экономического кризиса [6]. Финансовая устойчивость зависит от способности государства увеличивать налоговые поступления и снижать расходы, что предопределяется демографическими факторами, такими как численность работоспособных граждан, объем трудовых ресурсов, а также соотношением между числом работающих и числом пенсионеров. Следовательно, изменения демографической ситуации могут напрямую влиять на доходы бюджета от налогов, а также расходы бюджета, нацеленные на удовлетворение потребностей в государственных услугах, адресованных различным возрастным группам населения.

В сложившихся условиях описанный в статье подход может служить дополнительным аргументом в защиту полезности государственных инвестиций в здравоохранение.

По прогнозам отечественных ученых численность населения Украины будет сокращаться (табл. 1) [4].

Возрастная структура населения Украины отмечена постоянным ростом доли лиц пожилого возраста и снижением удельного веса детского и подросткового контингентов. Так, в частности, относительные размеры подрастающего поколения уменьшились в 2000 – 2009 гг. в 1,27 раза – с 17,9% до 14,1%. Одновременно в 1,1 раза вырос удельный вес стариков в возрасте старше 65 лет. Таким образом, скорость сокращения детских контингентов оказалась выше темпов роста когорт лиц «третьего возраста» [6]. Такую ситуацию специалисты характеризуют как «проедание» демографического «капитала» [4].

Исследование взаимосвязи рождаемости в системе воспроизводства населения, влияние ее динамики на формирование депопуляционных тенденций и старение населения в Украине приведено в работе [5]. Выполненные расчеты показывают, что требуемый уровень рождаемости для достижения численности населения Украины 46192,3 тыс. чел. может быть достигнут в 2025 г. и составлять 3,37. Препятствием для достижения этого показателя наряду с социально-экономическими факторами является высокий уровень бесплодия, достигающий 20% (по статистическим данным, в Украине около миллиона супружеских пар являются бесплодными), что определяется как уровень депопуляции [7].

Численность населения Украины по вариантам прогноза на начало года (тыс. чел.) [4]

Показатель	Год						
	2011	2015	2020	2025	2030	2035	2036
Средний	45393,3	44241,8	42592,3	40731,5	38739,2	36773,9	36393,2
Высокий	45443,4	44407,4	42984,6	41382,8	39670,5	38002,0	37683,4
Низкий	45346,8	44084,0	42248,9	40137,7	37880,8	35629,1	35185,5

Старение населения и другие деформации его структуры в Украине определяют ряд общественно-экономических рисков, наиболее серьезными и актуальными среди которых являются рост нагрузки на трудоспособный по возрасту контингент и экономически активное население, а также дефицит рабочей силы, прежде всего квалифицированной [4]. Улучшение здоровья населения приводит к увеличению предложения рабочей силы на рынке. Больше количество рабочей силы на рынке может быть результатом снижения смертности, улучшения производительности труда или уменьшения нетрудоспособности. Рост доли работающего населения дает существенный экономический эффект, что благоприятно сказывается на доходах государства, выражаясь в увеличении налоговых поступлений и уменьшении выплат по нетрудоспособности.

Целью данной статьи является анализ роли здоровья как важной государственной инвестиции, способной оказывать влияние на экономические показатели, в частности, на рост налоговых поступлений в бюджет в условиях старения населения. В работе использованы метод теоретических обобщений и сравнений, системный и комплексный подходы.

Состояние здоровья населения, оцениваемое показателями смертности и заболеваемости, даёт лишь относительное представление о складывающейся ситуации, характеризую скорее нездоровье. Ввиду этого в конце XX века в западноевропейской социологии здоровья и здравоохранения был сделан акцент на изучении продолжительности здоровой жизни и её качества. Идея измерения потерь от плохого состояния здоровья была предложена Б. Сандерсом в 1964 г. Методология расчёта и название – «Ожидаемая продолжительность здоровой жизни» (health life expectancy, HALE) или «Ожидаемая продолжительность жизни без ограничений в дееспособности» (Disability Free Life Expectancy) – была предложена Д. Салливаном в 1971 г. [8].

По определению ВОЗ, это «показатель демографической статистики, характеризующий ожидаемую продолжительность здоровой жизни человека на том отрезке его жизненного пути, который, согласно общепринятым нормам и представлениям, а также заключениям специалистов, ассоциируется со здоровьем и благополучием или отсутствием каких-либо расстройств, болезней, инвалидности» [8]. Этот показатель стали активно применять в США, Японии и странах Европы при определении общественных приоритетов здоровья, распределении ресурсов, оценке текущих потребностей и составлении планов и прогнозов на будущее.

В Украине выполняется одновременно более 20 общегосударственных и государственных целевых программ в области здравоохранения, что приводит к распыленности ресурсов отрасли и не обеспечивает их адекватного финансирования, организации внедрения, контроля за эффективностью использования [3]. Нам представляется, что в сложившихся условиях наряду с использованием демографических таблиц дожития (демографический подход) целесообразно использовать инвестиционный подход, что может обеспечить корректную методологическую основу для принятия эффективных решений в здравоохранении.

Еще в 30-е годы XX века академиком С. Г. Струмилиным была разработана методология, основанная на определении вклада здравоохранения в изменение основных макроэкономических показателей. По его данным, на каждые 100 рублей, затрачиваемых на здравоохранение, создается 220 рублей национального дохода. Сокращение смертности и повышение средней продолжительности жизни в бывшем СССР за 10 лет, по расчетам С. Г. Струмилина, составляли в ценах того времени не менее 10 млрд рублей – сумма, которая превышала бюджет здравоохранения. Американский экономист и теоретик здравоохранения Келлен Уинслоу в своей книге «Цена здоровья» (1951 г.) доказал, что до 20 лет среднестатистический житель Америки получает средства на образование, пользование услугами здравоохранения, не отдавая ничего взамен, а уже к 40 годам он возвращает обществу эти расходы в полном объеме; к 60 годам он вернет обществу в 2 раза больше, чем было в него инвестировано [2]. Таким образом, чем дольше живет человек, тем больше дохода он приносит экономике своей страны.

Связь между здоровьем и экономическими показателями обоснована в теории человеческого капитала, согласно которой, частные лица инвестируют сами в себя для улучшения своего экономического положения. Разные исследователи различно трактуют понятие «человеческий капитал», но в соответствии с наиболее распространенным толкованием оно охватывает знания, навыки и опыт, а также инвестиции в здоровье. Многие из ранних работ по человеческому капиталу принадлежат Гэри Стэнли Беккеру, который обосновывал высокую отдачу от инвестиций в улучшение профессионального образования, а также затрагивает вопросы здоровья [9].

Майкл Гроссман, опираясь на указанные исследования, в своих работах описал спрос на здоровье с макроэкономических позиций. По его мнению, здоровье как потребительское благо позволяет людям лучше себя чувствовать, а как капитальное – увеличить их доходы [10].

Для понимания взаимосвязи между здоровьем и экономическим ростом проанализируем факторы, влияющие на макроэкономические показатели, в первую очередь, валовой внутренний продукт (ВВП). В соответствии с наиболее известной моделью Роберта Мертона Солоу экономический рост может наблюдаться при увеличении хотя бы одного из следующих факторов – развития технологий, капитала и предложения рабочей силы [12]. Здоровье человека прямым или косвенным образом воздействует на каждый из указанных факторов. Например, здоровьем определяется наличие рабочей силы, как в количественном, так и в качественном аспектах. Здоровье оказывает влияние на образовательный уровень и склонность к инновациям, что, в свою очередь, воздействует на технический прогресс. Более того, взаимосвязь между улучшением состояния здоровья и ростом продолжительности жизни способствует увеличению личных накоплений, так как люди планируют жить дольше. Таким образом, чем больше размер накоплений и денежных сумм, доступных для инвестирования в физический капитал, тем выше рост экономики.

Марком П. Коннолли и Мартеном Постма была разработана модель чистых налоговых поступлений в течение всей жизни работающего (*Lifetime Net Tax Model – LNT*), в которой медицинские затраты, связанные с зачатием одного ребенка методом экстракорпорального оплодотворения (ЭКО), рассматриваются в качестве инвестиций в экономическое будущее страны [11]. С помощью модели авторы рассчитали средние дисконтированные чистые налоговые поступления государства от гражданина как разницу между суммой ежегодных валовых налоговых платежей индивидуума и выплат в его адрес из бюджета, экстраполированных на весь период жизни. Используя моделирование налоговых доходов, авторы пришли к выводу, что инвестирование средств системы здравоохранения в ЭКО экономически выгодно – в Великобритании при первоначальном вложении 13 тыс. фунтов стерлингов в ЭКО объём будущих налоговых поступлений приблизительно равен 109 тыс. фунтов стерлингов, что означает восьмикратную рентабельность таких инвестиций. Другим важным результатом стал тот факт, что в 2005 г. в Великобритании путем искусственного оплодотворения родилось 11 тыс. детей. Предложенная модель подведена под интересы государства, поэтому не учитывает реальную экономическую ценность человека для общества как результат того, что на протяжении всей своей жизни он с одной стороны предъявляет спрос на материальные блага, и с другой – предлагает свою рабочую силу на рынке труда.

На наш взгляд, LNT может служить основанием для сопоставления двух различных процессов: расходования денег в здравоохранении и собираемости налогов (*рис. 1*). Кривая на рисунке иллюстрирует денежные потоки между отдельным индивидуумом и государством в течение всей жизни человека. На ранних этапах жизни он лишь получает денежные потоки из бюджета, которые могут также рассматриваться как вложения в человеческий капитал. После начала трудовой деятельности потоки идут в обратном направлении – от

него в бюджет, так как работающие граждане начинают платить налоги. Наконец, когда человек перестаёт работать, он переходит в разряд налогоплательщиков с низким уровнем налоговых отчислений, но одновременно у него повышается потребность в объемах потребляемых государственных услуг (таких, как здравоохранение, пенсионное обеспечение и социальные выплаты).

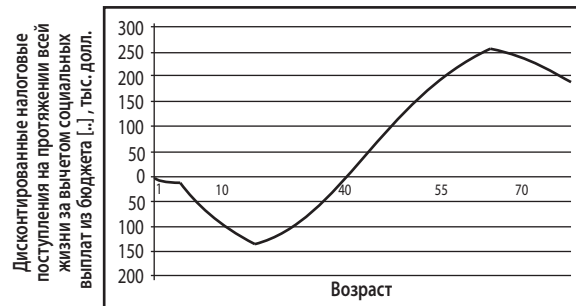


Рис. 1. Фискальный баланс денежных потоков между правительством США и гражданином на протяжении его жизни (за основу взяты денежные выплаты правительства США, прогнозируемые средние доходы и продолжительность жизни) [11]

ВЫВОДЫ

Принятие решений о распределении ресурсов в здравоохранении в Украине, как и во многих странах мира, формируется с учетом таких факторов, как нужды медицины, обеспечение справедливого доступа к здравоохранению и увеличение лет продленной качественной жизни. В отличие от моральных критериев, используемых в большинстве случаев для обоснования решений о перераспределении средств бюджета в пользу молодых, модель чистых налоговых поступлений в течение жизни позволяет подвести экономическую базу под описываемый ею способ распределения ресурсов. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Ильченко И. Н. Значимость человеческого капитала в укреплении здоровья и профилактике заболеваний / И. Н. Ильченко, Г. Н. Арустамян // ММА им. И.М. Сеченова. – М.: Профилактическая медицина. – 2009. – № 2. – С. 9 – 17.
2. Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 р.; [колектив авторів] / за ред. чл.-кор. НАНУ, д. е. н., проф. Е. М. Лібанової. – К.: Український центр соціальних реформ, 2006. – 138 с.
3. Концепція Загальнодержавної програми «Здоров'я-2020: український вимір» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uiph.kiev.ua/index.asp?p=summit>
4. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків: колективна науково-аналітична монографія / за ред. Е. М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи / НАН України, Держкомстат України, 2010. – 496 с.
5. Населення України. Народжуваність в Україні у контексті суспільно-трансформаційних процесів. – К.: АДЕФ-Україна, 2008. – 288 с.
6. Прибыткова И. М. Демографическая старость Украины. История болезни / И. М. Прибыткова // Методология, теория та практика соціологічного аналізу сучасно-

го суспільства : збірник наукових праць. Випуск 15. – Харків, 2009. – С. 382 – 391.

7. Уровень бесплодия в Украине достигает от 10% до 20% [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.4kids.com.ua/news/1412/>

8. **Шабунова А. А.** Здоровье населения в крупных городах: тенденции и особенности [Текст] : препринт / А. А. Шабунова, Н. А. Маланичева. – Вологда : ИСЭРТ РАН, 2012. – 96 с.

9. **Becker G.** Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education / G. Becker. – Chicago, 1997.

10. **Grossman M.** On the concept of health capital and the demand for health / M. Grossman // J Polit Econ. – 1972; 80: 223 – 255.

11. **Connolly M.** Assessing long-run economic benefits attributed to an IVF-conceived singleton based on projected lifetime net tax contributions in the UK / M. Connolly, F. Gallo, S. Hoorens, W. Ledger // Human Reproduction. – 2009; 24(3) : 626 – 632.

12. **Solow R. M.** A contribution to the theory of economic growth / R. M. Solow // Quart J Econom. – 1956; 70(1) : 65 – 94.

УДК 330.322

КОНЦЕПЦІЇ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЯМИ: АНАЛІЗ СУПЕРЕЧНОСТЕЙ І ПЕРЕВАГ

НОВИКОВА І. В.

УДК 330.322

Новикова І. В. Концепції вартісно-орієнтованого управління інвестиціями: аналіз суперечностей і переваг

У статті проаналізовано переваги та недоліки вартісного підходу до управління, досліджено модель доданої вартості грошового потоку, систематизовано та узагальнено її переваги та недоліки, обґрунтовано напрями удосконалення.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, ефективність, вартісно-орієнтоване управління, додана вартість грошового потоку.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Формул:** 8. **Бібл.:** 10.

Новикова Інна Володимирівна – викладач, кафедра економіки підприємств, Шосткинський інститут Сумського державного університету (вул. Інститутська, 1, Сумська обл., Шостка, 41100, Україна)

УДК 330.322

UDC 330.322

Новикова І. В. Концепции стоимостно-ориентированного управления инвестициями: анализ противоречий и преимуществ
В статье проанализированы преимущества и недостатки стоимостного подхода к управлению, исследована модель добавленной стоимости денежного потока, систематизированы и обобщены ее преимущества и недостатки, обоснованы направления усовершенствования.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, эффективность, стоимостно-ориентированное управление, добавленная стоимость денежного потока.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Формул:** 8. **Библ.:** 10.

Новикова Инна Владимировна – преподаватель, кафедра экономики предприятий, Шосткинський інститут Сумського державного університету (вул. Інститутська, 1, Сумська обл., Шостка, 41100, Україна)

Novikova I. V. Value-Based Management for Investments: Contradictions and Advantages Analysis

The advantages and disadvantages of a value-based management approach are analysed, a Cash Value Added model is researched, its advantages and disadvantages are examined, capability of modifying is substantiated.

Key words: investments, performance, value-based management, cash value added.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Formulae:** 8. **Bibl.:** 10.

Novikova Inna V. – Lecturer, Department of Economics of Enterprises, Shostka Institute of Sumy State University (vul. Instytutska, 1, Sumska obl., Shostka, 41100, Ukraine)

Динамічне зовнішнє середовище, у якому функціонує підприємство, вимагає формування адекватної системи управління інвестиційною діяльністю. Формування цієї системи повинне відповідати сучасним напрацюванням теорії та практики управління, враховувати значний динамізм і швидкість процесів, що протікають у зовнішньому середовищі, специфіку розвитку галузі, її місце у національному господарстві, конкурентні позиції на світовому ринку тощо.

Підходом, який найбільшою мірою відповідає вимогам сучасного ринкового середовища, є вартісний. Тому ринкові концепції управління бізнесом зорієнтовані на вартість, точніше на її максимізацію. Науково-методичні підходи до управління інвестиційною діяльністю підприємств широко висвітлені в роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, а саме: Бейлі Дж., Бланка І., Віленського П., Гейця В., Дамодарана А., Кузнецової А., Кузьміна О., Лап-

ко О., Лівшиця В., Лімітовського М., Пересади А., Смоляка С., Стадницького Ю., Черваньова Д., Шарпа У. та інших. Питанням управління вартістю підприємства присвячені праці таких учених, як Блек Е., Вайсенрідер Ф., Волков Д., Грант Дж., Запорожський О., Івашковська І., Отгоссон Е., Стюарт Б., Теплова Т., Щербакова О. та інші.

Однак подальшого дослідження та вдосконалення потребують питання реалізації вартісно-орієнтованого управління інвестиційною діяльністю, зокрема удосконалення підходів до оцінки інвестиційних рішень на основі вартісних критеріїв, зокрема на основі доданої вартості грошового потоку.

Метою даної статті є аналіз підходів до вартісно-орієнтованого управління, зокрема моделі доданої вартості грошового потоку, виявлення її переваг і недоліків в управлінні інвестиційною діяльністю підприємства.

го суспільства : збірник наукових праць. Випуск 15. – Харків, 2009. – С. 382 – 391.

7. Уровень бесплодия в Украине достигает от 10% до 20% [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.4kids.com.ua/news/1412/>

8. **Шабунова А. А.** Здоровье населения в крупных городах: тенденции и особенности [Текст] : препринт / А. А. Шабунова, Н. А. Маланичева. – Вологда : ИСЭРТ РАН, 2012. – 96 с.

9. **Becker G.** Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education / G. Becker. – Chicago, 1997.

10. **Grossman M.** On the concept of health capital and the demand for health / M. Grossman // J Polit Econ. – 1972; 80: 223 – 255.

11. **Connolly M.** Assessing long-run economic benefits attributed to an IVF-conceived singleton based on projected lifetime net tax contributions in the UK / M. Connolly, F. Gallo, S. Hoorens, W. Ledger // Human Reproduction. – 2009; 24(3) : 626 – 632.

12. **Solow R. M.** A contribution to the theory of economic growth / R. M. Solow // Quart J Econom. – 1956; 70(1) : 65 – 94.

УДК 330.322

КОНЦЕПЦІЇ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЯМИ: АНАЛІЗ СУПЕРЕЧНОСТЕЙ І ПЕРЕВАГ

НОВИКОВА І. В.

УДК 330.322

Новикова І. В. Концепції вартісно-орієнтованого управління інвестиціями: аналіз суперечностей і переваг

У статті проаналізовано переваги та недоліки вартісного підходу до управління, досліджено модель доданої вартості грошового потоку, систематизовано та узагальнено її переваги та недоліки, обґрунтовано напрями удосконалення.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, ефективність, вартісно-орієнтоване управління, додана вартість грошового потоку.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Формул:** 8. **Бібл.:** 10.

Новикова Інна Володимирівна – викладач, кафедра економіки підприємств, Шосткинський інститут Сумського державного університету (вул. Інститутська, 1, Сумська обл., Шостка, 41100, Україна)

УДК 330.322

UDC 330.322

Новикова І. В. Концепции стоимостно-ориентированного управления инвестициями: анализ противоречий и преимуществ
В статье проанализированы преимущества и недостатки стоимостного подхода к управлению, исследована модель добавленной стоимости денежного потока, систематизированы и обобщены ее преимущества и недостатки, обоснованы направления усовершенствования.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, эффективность, стоимостно-ориентированное управление, добавленная стоимость денежного потока.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Формул:** 8. **Библ.:** 10.

Новикова Інна Владимировна – преподаватель, кафедра економіки підприємств, Шосткинський інститут Сумського державного університету (вул. Інститутська, 1, Сумська обл., Шостка, 41100, Україна)

Novikova I. V. Value-Based Management for Investments: Contradictions and Advantages Analysis

The advantages and disadvantages of a value-based management approach are analysed, a Cash Value Added model is researched, its advantages and disadvantages are examined, capability of modifying is substantiated.

Key words: investments, performance, value-based management, cash value added.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Formulae:** 8. **Bibl.:** 10.

Novikova Inna V. – Lecturer, Department of Economics of Enterprises, Shostka Institute of Sumy State University (vul. Instytutska, 1, Sumska obl., Shostka, 41100, Ukraine)

Динамічне зовнішнє середовище, у якому функціонує підприємство, вимагає формування адекватної системи управління інвестиційною діяльністю. Формування цієї системи повинне відповідати сучасним напрацюванням теорії та практики управління, враховувати значний динамізм і швидкість процесів, що протікають у зовнішньому середовищі, специфіку розвитку галузі, її місце у національному господарстві, конкурентні позиції на світовому ринку тощо.

Підходом, який найбільшою мірою відповідає вимогам сучасного ринкового середовища, є вартісний. Тому ринкові концепції управління бізнесом зорієнтовані на вартість, точніше на її максимізацію. Науково-методичні підходи до управління інвестиційною діяльністю підприємств широко висвітлені в роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, а саме: Бейлі Дж., Бланка І., Віленського П., Гейця В., Дамодарана А., Кузнецової А., Кузьміна О., Лап-

ко О., Лівшиця В., Лімітовського М., Пересади А., Смоляка С., Стадницького Ю., Черваньова Д., Шарпа У. та інших. Питанням управління вартістю підприємства присвячені праці таких учених, як Блек Е., Вайсенрідер Ф., Волков Д., Грант Дж., Запорожський О., Івашковська І., Отгоссон Е., Стюарт Б., Теплова Т., Щербакова О. та інші.

Однак подальшого дослідження та вдосконалення потребують питання реалізації вартісно-орієнтованого управління інвестиційною діяльністю, зокрема удосконалення підходів до оцінки інвестиційних рішень на основі вартісних критеріїв, зокрема на основі доданої вартості грошового потоку.

Метою даної статті є аналіз підходів до вартісно-орієнтованого управління, зокрема моделі доданої вартості грошового потоку, виявлення її переваг і недоліків в управлінні інвестиційною діяльністю підприємства.

Традиційно вважається, що ефективна інвестиційна діяльність у довгостроковій перспективі забезпечує посилення конкурентних переваг, Вартість підприємства є основним показником, який на відміну від інших фінансових показників відповідає вимогам необхідності і достатності. Деякі автори зазначають, що вартість як параметр управління соціально-економічною системою є загальним для цієї системи [1].

Тому формування вартісно-орієнтованої системи управління у сучасній теорії та практиці визначається як найбільш правильна модель цілеспрямування діяльності компанії, адже управління на основі вартості зорієнтоване на охоплення різних функціональних напрямів менеджменту, у кожному з яких виділяються власні завдання щодо зростання цінності підприємства.

Концепція управління вартістю забезпечує досить широкі можливості для реалізації відповідних функцій менеджменту, адже широкий перелік показників вартості (чистий залишковий прибуток – *RE*, економічний прибуток – *EP*, додана економічна вартість – *EVA*, додана грошова вартість – *CVA*, додана акціонерна вартість – *SVA*, ринкова вартість – *MV*, стратегічна вартість – *SV*, загальна віддача акціонерам – *TSR* та інші) [2, 3, 5] дозволяє диференційовано підходити до вибору цільових критеріїв та обирати методи управління, що найбільшою мірою відповідають умовам, у яких функціонує підприємство, враховувати його масштаби та специфіку діяльності (виробнича, торгівельна, фінансова, інвестиційна, інноваційна тощо). Саме ці переваги обумовлюють те, що управління вартістю (*value based management* – *VBM*) як концепція менеджменту набуває все більшого визнання та використання не лише у розвинених країнах, але й у країнах із недостатньо розвиненими фінансовими ринками. Так, у роботі [8] стосовно російського ринку зазначається, що в умовах його низької інформаційної ефективності ринкові індикатори, які

б відображали зусилля компанії щодо реалізації стратегічних рішень, фактично відсутні. І для українських підприємств, крім традиційних переваг вартісного підходу, можна назвати те, що в умовах слабо розвинутого ринку капіталу (що дуже часто є суттєвим обмежувачим чинником використання моделей та технологій управління) застосування цього підходу дає можливість ефективного управління підприємством, у тому числі й у сфері інвестування, за умови вибору у якості цільового критерію найбільш адекватного вітчизняним економічним реаліям вартісного критерію оцінки рішень.

В обґрунтуванні таких вартісних критеріїв ми виходимо з концепції економічного прибутку, у межах якої запропонована модель доданої вартості грошового потоку (*Cash Value Added* – *CVA*; зустрічаються й інші варіанти перекладу назви моделі: «доданої вартості потоку грошових коштів», «грошової доданої вартості») [4]. Сьогодні у фінансовому менеджменті розроблено і використовуються два підходи до визначення *CVA* як вартісного показника оцінки стратегічної ефективності інвестицій, що відрізняються між собою:

1. Підхід Бостонської групи (*Boston Consulting Group* – *BCG*).

2. Підхід, розроблений Е. Оттоссоном, Ф. Вайсенрідером [9, 10] (*табл. 1*).

Основною перевагою цих підходів є їх відповідність фінансовій моделі аналізу (*CVA* є різновидом економічного прибутку). Проте вони мають суттєві відмінності, на яких ми зупинимось детально.

Принциповою відмінністю підходу Оттоссона – Вайсенрідера є виокремлення абсолютного вартісного показника – необхідного операційного грошового потоку. Ми вважаємо це перевагою підходу. По-перше, наявність певної мінімальної (бар'єрної, граничної) величини грошового потоку виступає своєрідним вартісним орієнтиром, з яким можна порівнювати значення прогнозних або ж фактичних грошових потоків, відстежу-

Таблиця 1

Підходи до визначення доданої вартості грошового потоку – *CVA*

Параметри моделі	Підхід Бостонської групи	Підхід Е. Оттоссона, Ф. Вайсенрідера
Параметри для визначення	<i>CBI</i> – чистий грошовий потік до сплати відсотків; <i>NA₀</i> – початкова оцінка чистих активів; <i>WAAC</i> – середньозважена вартість капіталу	<i>T</i> – тривалість життєвого циклу стратегічних інвестицій; <i>SI</i> – розмір стратегічних інвестицій, які оцінюються; <i>OCF</i> – операційний грошовий потік; <i>OCFD</i> – операційний грошовий потік, необхідний для покриття суми стратегічних інвестицій (далі необхідний операційний грошовий потік)
Формула розрахунку	$CVA_j = CBI_j - NA_0 \cdot WAAC \quad (1)$	$CVA_j = OCF_j - OCFD_j \quad (4)$
Особливість розрахунку вихідних даних для визначення <i>CVA</i>	Розрахунок показника <i>CBI</i> : $CBI_j = EBI_j + Dep_j - Ed_j \quad (2)$ де <i>EBI</i> – чистий операційний прибуток, <i>Dep</i> – бухгалтерська амортизація; <i>ED</i> – економічна амортизація: $ED_j = \frac{CFA_j \cdot WACC}{(1 + WACC)^n - 1} \quad (3)$ де <i>CFA_j</i> – необоротні активи, які підлягають амортизації; <i>n</i> – термін служби активів	Розрахунок показника <i>OCF</i> : $OCF = EBITDA \pm CA - MI, \quad (5)$ де <i>EBITDA</i> – операційний прибуток до вирахування амортизації, сплати відсотків та податку на прибуток; <i>CA</i> – зміни оборотного капіталу; <i>MI</i> – підтримуючі інвестиції $OCFD = \frac{SI \cdot r}{1 - \frac{1}{(1+r)^T}} \quad (6)$

вати зміни, моделювати інші критерії оцінки ефективності, що власне і передбачає модель CVA.

По-друге, величина необхідного грошового потоку визначається відповідно до концепції часової вартості грошей, що є сьогодні необхідною умовою оцінювання будь-яких рішень, особливо стратегічних.

Отже, за певних умов показник необхідного грошового потоку може стати дієвим параметром управління інвестиціями, орієнтованого на вартість, оскільки на його основі можна також оцінювати додаткові параметри ефективності проекту, відносний рівень ризику за проектом, координувати рішення щодо інвестування тощо.

Ще однією відмінністю цих двох моделей є наявність у моделі Оттоссона – Вайсенрідера таких показників, як CVA-індекси. Це відносні показники, які можна вважати аналогами показників рентабельності інвестицій. Пропонується визначати два їх типи:

- ✦ CVA-індекс (*CVA Index*) за один період j (за один рік):

$$CVA Index_j = \frac{OCF_j}{OCFD_j}; \quad (7)$$

- ✦ кумулятивний CVA-індекс (*Cum.CVA Index*), розрахований на основі сумарних показників дисконтованих операційних грошових потоків за період t , який не обов'язково дорівнює терміну життя інвестицій:

$$Cum.CVA Index_t = \frac{\sum_{i=1}^t OCF_j}{\sum_{i=1}^t OCFD_j}. \quad (8)$$

Однак не зважаючи на зазначені переваги, модель CVA Оттоссона – Вайсенрідера має ряд обмежень та недоліків теоретико-методичного характеру, які потрібно враховувати у практичному її використанні.

Викладемо основні зауваження щодо обґрунтованості підходу Оттоссона – Вайсенрідера. Економічний зміст та призначення показника «необхідний операційний грошовий потік» визначається виходячи із порів-

няння з механізмом амортизації, де об'єктом амортизації виступають стратегічні інвестиції, а сума необхідного операційного грошового потоку порівнюється із річною сумою амортизації [2, 4].

Отже, обидві моделі передбачають визначення доданої вартості грошового потоку з урахуванням показника економічної амортизації (табл. 2) з тією різницею, що у моделі Бостонської групи амортизація визначається за методом амортизаційного фонду (методом Лур'є), а необхідний операційний грошовий потік за моделлю Оттоссона – Вайсенрідера – за методом ануїтету (накопиченого ануїтету).

Принциповим у цих методах амортизації є віднесення суми, що амортизується, до початкового моменту (у моделі Оттоссона – Вайсенрідера) чи до моменту закінчення всього терміну амортизації (модель бостонської групи).

У результаті – вибір методу досить суттєво впливає на розмір річної норми амортизації, а, отже, на величину необхідного операційного грошового потоку. Із збільшенням ставки дисконтування при застосуванні методу ануїтету розмір річної норми амортизації (H_a) зростає значними темпами, що відображено на рис. 1.

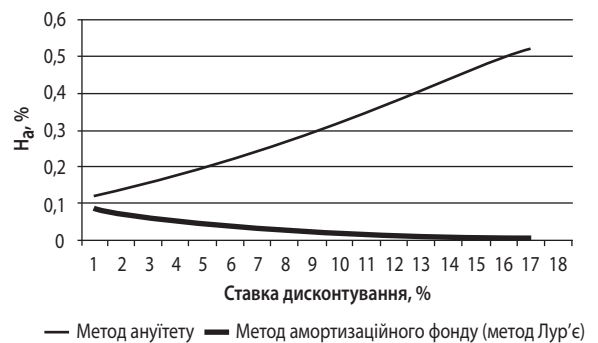


Рис. 1. Залежність норми амортизації від ставки дисконтування

Таблиця 2

Порівняння положень моделей CVA

Параметр моделі	Модель Бостонської групи	Модель Е. Оттоссона, Ф. Вайсенрідера
Суть показника CVA	Чисті грошові потоки за вирахуванням витрат на капітал	Розмір операційного грошового потоку, після покриття величини стратегічних інвестицій
Значення необхідного грошового потоку (мінімальне значення річного грошового потоку)	Окремо не виділяється	Виділяється як основний параметр операційний грошовий потік, необхідний для покриття суми стратегічних інвестицій
Урахування економічної амортизації	Виділена як окремий параметр моделі	Явно не виділяється, однак по суті механізм її визначення закладено у розрахунок необхідного операційного грошового потоку
Метод економічної амортизації	Метод амортизаційного фонду (метод Лур'є)	Метод ануїтету (накопиченого ануїтету)
Ставка дисконтування	Середньозважена вартість капіталу	Ставка доходності, що відповідає доходності інвестицій з аналогічним рівнем ризику.
Показник прибутку, що використовується в розрахунках	Чистий операційний прибуток – EBI	Операційний прибуток до вирахування бухгалтерської (облікової) амортизації, сплати відсотків і податку на прибуток – EBITDA

Таким чином, до будь-якого проекту висуваються досить жорсткі вимоги щодо ефективності. Оцінювання на основі такого підходу призведе до того, що навіть перспективні стратегічні проекти будуть відхилені. Стратегічні інвестиції, оцінка яких проводиться на основі CVA-моделі, мають досить тривалий період реалізації, а отже, є більш ризикованими у порівнянні з короткостроковими, тому ставка дисконтування з урахуванням премії за ризик є вищою. У цій ситуації результати оцінки за запропонованим підходом будуть свідчити на користь короткотермінових проектів, які не мають стратегічного значення.

Отже, ми вважаємо, що підхід, запропонований для оцінки стратегічних інвестицій і стратегічних перспектив розвитку підприємства, методологічно недосконалий для вирішення саме цього завдання.

Систематизувавши зауваження, які висловлювалися у наукових публікаціях [2, 4, 6, 8] та виділивши власні зауваження до моделі CVA, що представлено в табл. 3, ми пропонуємо ряд удосконалень, які, на нашу думку, дозволять подолати деякі недоліки та підвищити обґрунтованість оцінок та інвестиційних рішень на основі CVA. Зокрема, необхідно:

1. Удосконалити порядок розрахунку необхідного операційного грошового потоку.

2. Визначити критерій ефективності стратегічних інвестицій на основі CVA-моделі, що дозволить координувати рішення щодо реалізації стратегічних та підтримуючих інвестицій.

3. Обґрунтувати тривалість періоду, за який здійснюються розрахунки, з урахуванням конкурентних переваг, які створюються в результаті інвестування.

ВИСНОВКИ

Управління, зорієнтоване на вартість, якнайбільше відповідає ринковим умовам функціонування підприємства. Створення вартості розглядається як результат процесу інвестування у ті сфери і напрями, у яких підприємство має ринкові конкурентні переваги. Причому, важливо не лише якісна характеристика таких переваг, а застосування кількісного аналізу у формулюванні цілей та завдань розвитку підприємства. Тому в прийнятті інвестиційних рішень необхідно керуватися стратегічними перспективами, оціненими на основі грошових потоків, у порівнянні з тенденціями створення вартості, які існують у галузі. Це забезпечує модель доданої вартості грошового потоку, проте деякі методологічні недоліки, зокрема щодо визначення необхідного грошового потоку, тривалості періоду розрахунків не дозволяють повною мірою використовувати її в управлінні інвестиціями. Їх усунення дозволить реалізувати ефективне управління інвестиційною діяльністю у сучасних умовах. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Бусов В. И. Сущность и место управление стоимостью в управлении компанией / В. И. Бусов // Вопросы оценки. – 2007. – № 4. – С. 10 – 18.

Таблиця 3

Обмеження та недоліки моделі CVA Оттоссона-Вайсенрідера

Перелік	Суть обмеження чи недоліку
Складність розрахунків	Аналіз ускладнюється із зростанням кількості стратегічних інвестицій у зв'язку з необхідністю поділу грошових доходів за окремою інвестицією та коригуванням даних бухгалтерської звітності
Точність визначення прогнозованих грошових потоків	Модель містить традиційні для методів, що базуються на концепції DCF проблеми, пов'язані із точністю визначення (суб'єктивним характером) прогнозних грошових потоків
Відсутність чітких критеріїв поділу інвестицій на стратегічні та підтримуючі	Єдиною детермінантою класифікації інвестицій у моделі виступає роль і функції витрат, що здійснюються. Запропонований критерій поділу інвестицій – «створення/збереження вартості» не формалізований та не дає чіткого розмежування за типами інвестицій, що, у свою чергу, негативно впливає на якість планування та контролю на підприємстві
Орієнтація на єдиний показник ефективності	Прийняття показника грошових потоків фірми як єдиного показника ефективності діяльності
Необхідність формулювання додаткових умов для прийняття декількох проектів	OCFD не може бути критерієм прийняття рішення, CVA та CVAIindex не можуть виконувати функцію бар'єрних коефіцієнтів
Некоректність розрахунку операційних грошових потоків як показників ефекту (економічного прибутку)	Розмір операційних грошових потоків не можна вважати аналогом економічного прибутку, адже вони включають грошові суми, які підлягають обов'язковому поверненню (відсотки, податок на прибуток)
Невизначеність термінів, за які здійснюється аналіз по CVA	Модель припускає проведення оцінки зростання вартості за період, відмінний від терміну життя проекту, проте не дає чітких рекомендацій стосовного його вибору. Тому з метою забезпечення коректності у порівнянні OCFD і OCF необхідно визначитись з критерієм, за яким обирається період
Необґрунтованість економічного терміну життя стратегічних інвестицій	Тривалість економічного терміну життя стратегічних інвестицій (економічного циклу в моделі встановлюється (задається), хоча він може бути розрахований відповідно до об'єктивних обставин

2. **Волков Д. Л.** Показатели результатов деятельности: использование в управлении стоимостью компании / Д. Л. Волков // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Том 3. – № 2. – С. 3 – 42.
3. **Емельянов А. М.** Основные этапы эволюции концепций управления стоимостью компаний / А. М. Емельянов, Е. А. Шакина // Корпоративные финансы. – 2008. – № 4(8). – С. 79 – 87.
4. **Запорожский А.** Оценка деятельности: новый взгляд / А. Запорожский // Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cfn.ru/press/zhuk/2006-3/12.shtml>
5. **Ивашковская И. В.** Управление стоимостью компании: вызовы российскому менеджменту / И. В. Ивашковская // Российский журнал менеджмента. – 2004. – Том 2. – № 4. – С. 113 – 132.
6. **Шишкин А. А.** Взгляд на стоимостной подход к управлению / А. А. Шишкин [Электронный ресурс]. – Режим

доступа : http://www.cfn.ru/management/finance/valman/managerial_aspect.shtml

7. **Черемушкин С.** Магия финансовой метрики / Сергей Черемушкин // Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cfn.ru/finanalysis/value/finance_metrics_2.shtml
8. **Jan F. Jacobs Like EVA[®], the CVA[®] Concept Cannot Stand the Test Either** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ssrn.com/abstract=378501>
9. **Ottosson E.** Linking Capital Allocation to Individual Capital Expenditure Decisions / Erik Ottosson and Fredrik Weissenrieder. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cva.se/img/QuestionsOfValue_eng.pdf
10. **Value based management: Economic value added or cash value added by Fredrik Weissenrieder, 1998** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://doc.mbalib.com/view/2bd5acac20fd8b3c5cfc1470ab03ba84.html>

УДК 005.591.4:658

СУТНІСТЬ І ПРИРОДА БІЗНЕС-ПРОЦЕСУ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕІНЖІНІРИНГУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

МЕЛЬНИК Л. Г., ТАРАНЮК Л. М.

УДК 005.591.4:658

Мельник Л. Г., Таранюк Л. М. Сутність і природа бізнес-процесу при реалізації реінжинірингу на промислових підприємствах

У даній статті розглянуто сутність і природу бізнес-процесів при реалізації реінжинірингу на промислових підприємствах. Досліджено характеристики та особливості бізнес-процесів, сформовано концептуальну схему управління бізнес-процесом на виробництві.

Ключові слова: бізнес-процес, характеристика, підприємство, схема управління, елемент, реінжиніринг бізнес-процесів.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 12.

Мельник Леонід Григорович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та бізнес-адміністрування, Сумський державний університет (вул. Римського-Корсакова, 2, Суми, 40007, Україна)

E-mail: lmelnyk@mail.ru

Таранюк Леонід Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, докторант, Сумський державний університет (вул. Римського-Корсакова, 2, Суми, 40007, Україна)

E-mail: lnt@ukr.net

УДК 005.591.4:658

Мельник Л. Г., Таранюк Л. Н. Сущность и природа бизнес-процесса при реализации реинжиниринга на промышленных предприятиях
В данной статье рассмотрена сущность и природа бизнес-процессов при реализации реинжиниринга на промышленных предприятиях. Исследованы характеристика и особенность бизнес-процессов, сформирована концептуальная схема управления бизнес-процессом на производстве.

Ключевые слова: бизнес-процесс, характеристика, предприятие, схема управления, элемент, реинжиниринг бизнес-процессов.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 12.

Мельник Леонид Григорьевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и бизнес-администрирования, Сумской государственной университет (ул. Римского-Корсакова, 2, Сумы, 40007, Украина)

E-mail: lmelnyk@mail.ru

Таранюк Леонид Николаевич – кандидат экономических наук, доцент, докторант, Сумской государственной университет (ул. Римского-Корсакова, 2, Сумы, 40007, Украина)

E-mail: lnt@ukr.net

UDC 005.591.4:658

Melnik L. G., Taranyuk L. N. Essence and Nature to the Business Process During Realization of Reengineering on Industrial Enterprises

In this article the considered essence and nature of business processes during realization of reengineering on industrial enterprises. Investigational description and feature of business processes, the conceptual chart of management a business process is formed on a production.

Key words: business process, description, enterprise, management chart, element, reengineering of business processes.

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 12.

Melnik Leonid G. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Economy and Business-Administration, Sumy State University (vul. Rymyskogo-Korsakova, 2, Sumy, 40007, Ukraine)

E-mail: lmelnyk@mail.ru

Taranyuk Leonid N. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Sumy State University (vul. Rymyskogo-Korsakova, 2, Sumy, 40007, Ukraine)

E-mail: lnt@ukr.net

2. **Волков Д. Л.** Показатели результатов деятельности: использование в управлении стоимостью компании / Д. Л. Волков // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Том 3. – № 2. – С. 3 – 42.
3. **Емельянов А. М.** Основные этапы эволюции концепций управления стоимостью компаний / А. М. Емельянов, Е. А. Шакина // Корпоративные финансы. – 2008. – № 4(8). – С. 79 – 87.
4. **Запорожский А.** Оценка деятельности: новый взгляд / А. Запорожский // Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cfn.ru/press/zhuk/2006-3/12.shtml>
5. **Ивашковская И. В.** Управление стоимостью компании: вызовы российскому менеджменту / И. В. Ивашковская // Российский журнал менеджмента. – 2004. – Том 2. – № 4. – С. 113 – 132.
6. **Шишкин А. А.** Взгляд на стоимостной подход к управлению / А. А. Шишкин [Электронный ресурс]. – Режим

- доступа : http://www.cfn.ru/management/finance/valman/managerial_aspect.shtml
7. **Черемушкин С.** Магия финансовой метрики / Сергей Черемушкин // Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cfn.ru/finanalysis/value/finance_metrics_2.shtml
 8. **Jan F. Jacobs Like EVA[®], the CVA[®] Concept Cannot Stand the Test Either** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ssrn.com/abstract=378501>
 9. **Ottosson E.** Linking Capital Allocation to Individual Capital Expenditure Decisions / Erik Ottosson and Fredrik Weissenrieder. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cva.se/img/QuestionsOfValue_eng.pdf
 10. **Value based management: Economic value added or cash value added by Fredrik Weissenrieder, 1998** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://doc.mbalib.com/view/2bd5acac20fd8b3c5cfc1470ab03ba84.html>

УДК 005.591.4:658

СУТНІСТЬ І ПРИРОДА БІЗНЕС-ПРОЦЕСУ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕІНЖІНІРИНГУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

МЕЛЬНИК Л. Г., ТАРАНЮК Л. М.

УДК 005.591.4:658

Мельник Л. Г., Таранюк Л. М. Сутність і природа бізнес-процесу при реалізації реінжинірингу на промислових підприємствах

У даній статті розглянуто сутність і природу бізнес-процесів при реалізації реінжинірингу на промислових підприємствах. Досліджено характеристики та особливості бізнес-процесів, сформовано концептуальну схему управління бізнес-процесом на виробництві.

Ключові слова: бізнес-процес, характеристика, підприємство, схема управління, елемент, реінжиніринг бізнес-процесів.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 12.

Мельник Леонід Григорович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та бізнес-адміністрування, Сумський державний університет (вул. Римського-Корсакова, 2, Суми, 40007, Україна)

E-mail: lmelnyk@mail.ru

Таранюк Леонід Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, докторант, Сумський державний університет (вул. Римського-Корсакова, 2, Суми, 40007, Україна)

E-mail: lnt@ukr.net

УДК 005.591.4:658

Мельник Л. Г., Таранюк Л. Н. Сущность и природа бизнес-процесса при реализации реинжиниринга на промышленных предприятиях
В данной статье рассмотрена сущность и природа бизнес-процессов при реализации реинжиниринга на промышленных предприятиях. Исследованы характеристика и особенность бизнес-процессов, сформирована концептуальная схема управления бизнес-процессом на производстве.

Ключевые слова: бизнес-процесс, характеристика, предприятие, схема управления, элемент, реинжиниринг бизнес-процессов.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 12.

Мельник Леонид Григорьевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и бизнес-администрирования, Сумской государственной университет (ул. Римского-Корсакова, 2, Сумы, 40007, Украина)

E-mail: lmelnyk@mail.ru

Таранюк Леонид Николаевич – кандидат экономических наук, доцент, докторант, Сумской государственной университет (ул. Римского-Корсакова, 2, Сумы, 40007, Украина)

E-mail: lnt@ukr.net

UDC 005.591.4:658

Melnik L. G., Taranyuk L. N. Essence and Nature to the Business Process During Realization of Reengineering on Industrial Enterprises

In this article the considered essence and nature of business processes during realization of reengineering on industrial enterprises. Investigational description and feature of business processes, the conceptual chart of management a business process is formed on a production.

Key words: business process, description, enterprise, management chart, element, reengineering of business processes.

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 12.

Melnik Leonid G. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Economy and Business-Administration, Sumy State University (vul. Rymyskogo-Korsakova, 2, Sumy, 40007, Ukraine)

E-mail: lmelnyk@mail.ru

Taranyuk Leonid N. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Sumy State University (vul. Rymyskogo-Korsakova, 2, Sumy, 40007, Ukraine)

E-mail: lnt@ukr.net

У процесі дослідження організації управління на виробництві основним завданням є визначення об'єкта даних радикальних змін, яким є бізнес-процес (БП). Тому в сучасних умовах нестабільного ринкового середовища дослідження сутності та природи бізнес-процесу можуть бути одними з процедури впровадження реінжинірингу бізнес-процесів (РБП) на виробництві. При цьому існує багатоваріативність реалізації РБП залежно від багатьох особливостей і характеристик самих бізнес-процесів, які беруть участь у внутрішній та зовнішній діяльності промислового підприємства. Вивчення бізнес-процесу є актуальним і необхідним при прийнятті управлінських рішень стосовно того, які саме бізнес-процеси потребують першочергового перепроєктування (реінжинірингу).

Серед основних наукових праць, які розглядають сутність і природу бізнес-процесу при РБП, необхідно відзначити роботи відомих зарубіжних і вітчизняних науковців. Так, у працях засновників РБП Хаммера М., Чампі Д. [1] при розгляді цього питання акцент ставиться на дослідженні руху ресурсу через систему дій на підприємстві. Сутність бізнес-процесу досліджували вчені Давенпорт Т., Шорт Дж. [2], які БП розглядали як систему дій на отримання економічного результату. У праці вчених Портера М., Мілера В. [3] бізнес-процес розглянуто як формування споживачьких якостей готового продукту. У роботі Деминга В. [4] БП досліджено як різновид діяльності промислового підприємства. Російські вчені Ойхман Е., Попова Э. [5] бізнес-процес представляють як систему ресурсів для отримання готового виробу. Серед праць вітчизняних вчених-економістів, які присвячені сутності БП, необхідно відзначити роботи Черпа А., Потопи К., Ткаченко О. [6], які розглядають БП у галузевому секторі економіки.

При розгляді питання бізнес-процесів у ході проведення РБП мало звертається уваги на особливості та характеристики перепроєктованих бізнес-процесів, адже дана умова є необхідною для успішного проведення РБП на виробництві. При цьому потрібно більш ретельно вивчати цілі побудови та оцінку бізнес-процесів. Тому даному аспекту автори статті акцентують особливу увагу.

Головна мета статті – розглянути сутність і природу бізнес-процесів при проведенні реінжинірингу на промислових підприємствах.

Основні завдання:

- ✦ розглянути загальні властивості та характеристики перепроєктованих бізнес-процесів у роботі промислових підприємств і визначити основні ознаки результатів перепроєктування;
- ✦ сформулювати цілі побудови та оцінки бізнес-процесів;
- ✦ дослідити характеристику елементів бізнес-процесу;
- ✦ створити концептуальну схему управління бізнес-процесом на виробництві.

У даному дослідженні звернуто увагу саме на об'єкт дослідження, яким є бізнес-процес. У сучасних умовах ведення бізнесу не всі топ-менеджери розуміють значущість бізнес-процесів на виробництві, внаслідок чого виникають проблеми в управлінні на промисло-

вому підприємстві. Сучасна концепція РБП припускає переосмислення і трансформацію бізнесу організації у напрямку більш щільнішої координації діяльності її функціональних частин і підвищення їх гнучкості. «Не товари, а процеси їхнього створення приносять компаніям довгостроковий успіх» [1], – це висловлення Майкла Хаммера і Джеймса Чампі визначає нову управлінську філософію – філософію процесного керування, коли організація роботи проходить навколо процесів в організації. Управляти, переконані автори дослідження, потрібно не тільки функціональними напрямками (виробництвом, маркетингом, збутом і т. ін.), але і бізнес-процесами. Організація має розглядатися не як сукупність департаментів, відділів і груп, а як сукупність бізнес-процесів, за допомогою яких реалізується її діяльність. Отже, у нинішніх умовах процесне управління посідає вагоме місце серед інших підходів до управління організаціями.

Існує безліч визначень або інтерпретацій базової складової категорії РБП – поняття бізнес-процесу (БП). На жаль, не тільки думки авторів з цього питання не збігаються, а й чисельність цих думок перевищує кількість авторів. Наведемо основні інтерпретації поняття «бізнес-процесу» [7].

Отже, бізнес-процес – це:

1. Сукупність різних видів діяльності, у рамках якої «на вході» використовуються один або більше видів ресурсів, і в результаті цієї діяльності на «виході» створюється продукт, що представляє цінність для споживача [1].

2. Структурована кінцева безліч дій, спроектованих для виробництва специфічної послуги (продукту) для конкретного споживача або ринку. Або – специфічно впорядкована сукупність робіт, завдань, в часі та в просторі з вказівкою початку і кінця, точним визначенням «входів» і «виходів». Або – набір дій, що структурується, вимірюваний, створений, щоб виробити певний вихід для конкретного клієнта або ринку [2].

3. Сутність, визначена через точки «входу» і «виходу», інтерфейси і організаційні пристрої, що частково включають пристрої споживача послуг (товарів), в якій відбувається нарощування вартості, послуги (товару), що виробляється [3].

4. Безліч внутрішніх кроків (видів) діяльності, що починаються з одного і більше «входів» і що закінчуються створенням продукції, необхідної клієнту, що задовільняє його за вартістю, довговічністю, сервісом і якістю. Або – повний потік подій в системі, що описує, як клієнт починає, веде і завершує використання бізнесу [5].

5. Логічні серії взаємозалежних дій, які використовують ресурси підприємства для створення або отримання в осяжному або вимірюваному передбаченому майбутньому корисного для замовника продукту або послуги [8].

6. Будь-які види діяльності в роботі організації [4].

7. Систематизоване послідовне виконання функціональних операцій, які приносять специфічний результат [9].

8. Сукупність взаємозв'язаних ресурсів і діяльності, яка перетворить вхідні елементи в ті, що виходять [10].

9. Ряд взаємозв'язаних видів діяльності, які перетворюють «входи» у «виходи» [7, 11].

Розглянемо загальні властивості та характеристики перепроєктованих бізнес-процесів (табл. 1) [12].

- ✦ зниження узгоджень характеризує зниження вірогідності отримання некоректних даних;
- ✦ відповідальний менеджер вирішує проблемні моменти в бізнес-процесах;

Таблиця 1

Загальні властивості та характеристики перепроєктованих бізнес-процесів

Властивості бізнес-процесу	Характеристика	Очікуваний ефект
Декілька робіт об'єднуються в одну	Основна особливість перепроєктованих процесів – відсутність складального конвеєра: багато завдань об'єднуються в одне, що виконується одним фахівцем, на якого покладено повну відповідальність за виконання роботи	Робота виконується вчасно і без помилок, контролю за ними вимагається менше. Поліпшення якості управління, оскільки в цих процесах зайнято менше людей
Виконавці приймають рішення	У перепроєктованому процесі ухвалення рішень стає його частиною, яку раніше виконувало керівництво, а тепер – самі виконавці	Ефект від вертикального управління самим виконавцем полягає в скороченні затримок, зниженні витрат на управління, підвищенні рівня роботи з клієнтами
Етапи процесу виконуються в природному порядку	Ліквідація лінійної послідовності виконання етапів, при якій роботи чергового етапу починаються після закінчення попереднього; у перепроєктованому процесі етапи організовані в такій послідовності, в якій це необхідно	Прискорення протікання процесів через одночасність їх виконання і зменшення часу між початком і закінченням виконання процесу
Існують різні версії процесу	Необхідність у безлічі версій одного і того ж процесу, кожна з яких буде налаштована на вимоги різних замовників, ситуацій і вхідних даних	Простота процесу, оскільки процес розкладено на декілька різних версій і кожна версія обробляє тільки «свої» випадки, а особливі випадки і виключення відсутні
Робота виконується там, де її доцільно робити	Після РБП зв'язки між процесами можуть сильно відрізнятись від первинних, при цьому окремі етапи процесу можуть виноситись за рамки організаційних структур для ефективнішого виконання його	Внесення інтегрованих робіт за рамки організаційних структур веде до зниження організаційних витрат підприємства
Мінімізація узгоджень	Зменшення числа точок зовнішнього контакту, наявних в процесі	Внаслідок чого знижується вірогідність отримання суперечливих даних, за якими, власне, і вимагається узгодження
Відповідальний менеджер є єдиною точкою контакту	Менеджер задіяний у ситуаціях, коли різні етапи процесу настільки складні або так розкидані в просторі, що одній людині не під силу впоратися з їх інтеграцією	Підвищення контролю за інтеграцією бізнес-процесів
Поєднання централізованих і децентралізованих операцій	Підприємства, які пройшли РБП, можуть поєднувати вигоди, що отримуються від централізації і децентралізації, в одному і тому ж процесі	Позбавлення від бюрократичного апарату в місцевих відділеннях, підвищення незалежності і рівня повноважень менеджерів процесів

Як бачимо з даної таблиці багато переваг мають перепроєктовані бізнес-процеси. На думку авторів дослідження, основні ознаки результатів перепроєктування зводяться до такого:

- ✦ зниження трудоемності робіт на підвищення їх контролю, оскільки виконання їх проводиться тільки одним фахівцем або одним підрозділом;
- ✦ передача функцій від керівництва підлеглим підвищує швидкість руху бізнес-процесів;
- ✦ зниження часу виконання робіт при впровадженні їх паралельного виконання;
- ✦ багатоваріативність бізнес-процесів налаштовує їх на вимоги різних замовників;
- ✦ додавання додаткових функцій на виконавців бізнес-процесів знижує витрати на організаційні заходи;
- ✦ використання групового контролю сукупних дій знижує час моніторингу і не контролює окремі складові операції в бізнес-процесах;

- ✦ впровадження централізованих та децентралізованих операцій підвищує рівень інформативності відділів і рівень їх управління.

Зупинимо свою увагу на цілях побудови та оцінки бізнес-процесів:

- ✦ для регламентування роботи учасників бізнес-процесу. Дана мета обумовлена чітким координуванням повноважень та функції кожного учасника реінжинірингу бізнес-процесів;
- ✦ для впровадження процесного управління на підприємстві. Дана мета передбачає чітке визначення власників процесу та їх виконавців (процесних менеджерів) для оптимального розподілення ресурсів та несення відповідальності за результат РБП;
- ✦ для оптимізації бізнесу. Мета включає проведення оптимізації діяльності підприємства, об'єктом якої виступають саме бізнес-проце-

си для підвищення показників господарської діяльності на підприємстві та рівня конкурентоспроможності підприємства;

- ✦ для моделювання бізнес-процесів з метою їх автоматизації. Мета передбачає розробку концепції РБП з подальшим її моделюванням і подальшою її інформатизацією за допомогою розробки програмного забезпечення. Таким чином йде впровадження автоматизації бізнес-процесів, що призводить до зниження трудоемності управлінських робіт та підвищення контролю за виконанням відповідних бізнес-процесів;
- ✦ для опису бізнес-процесів для тиражування бізнесу. Дана мета передбачає формування відповідного пакету «готового бізнесу» безпосередньо через опис бізнес-процесів існуючого підприємства. Як результат, підвищення швидкості впровадження робіт у новій компанії (філіалу, департаменту);
- ✦ для зниження часу в технології реалізації бізнес-процесів. Дана мета передбачає зниження часу на проведення бізнес-операцій на підприємстві шляхом зміни технології їх проведення.

Розглянемо елементи бізнес-процесів, які характеризують хід їх реалізації і формують механізм управління бізнес-процесами (табл. 2).

Як бачимо з рис. 1, є прямий та зворотній взаємозв'язок між елементами бізнес-процесів, за допомогою яких можна управляти процесом. Причому, на думку авторів дослідження, необхідно встановити ряд обмежень у даній схемі управління бізнес-процесом, а саме: обмеження на рівень кваліфікації персоналу підприємства, який повинен бути задіяний як власник процесу, менеджер процесу та процесної команди тільки з даного підприємства; обмеження на вихід інформації за межі промислового підприємства; доцільність постійного контролю за хід реалізації перепроєктованих бізнес-процесів на виробництві.

Дана схема може бути актуальною не тільки для підприємств машинобудівної галузі, але й підприємств інших галузей.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи дане дослідження, варто зазначити, що керівництво промислових підприємств при проведенні РБП на виробництві повинно ретельно вивчити бізнес-процеси, які будуть перепроєктовуватися з урахуванням їх особливостей та характеристик у діяльності підприємства, щоб встановити вірні цілі та завдання проведення РБП. Потребує ретельного вивчення також характеристика елементів бізнес-процесів, їх цілі та завдання оцінки опису БП. ■

Таблиця 2

Характеристика елементів бізнес-процесу [12]

Елемент бізнес-процесу	Характеристика
Процес	Стійка, цілеспрямована сукупність взаємозв'язаних видів діяльності, яка за певною технологією перетворить входи у виходи, що представляють цінність для споживача
Власник бізнес-процесу	Посадова особа (орган управління), яка має у своєму розпорядженні ресурси, необхідні для виконання процесу (персонал, інфраструктуру, програмне і апаратне забезпечення, інформацію про бізнес-процес), управляє його виконанням і несе відповідальність за його результати і ефективність
Модель бізнес-процесу	Графічний, табличний, текстовий, символічний опис бізнес-процесу або їх взаємозв'язана сукупність, яка включає вихід (продукт) процесу, вхід процесу і ресурс процесу
Вихід (продукт) процесу	Матеріальний або інформаційний об'єкт або послуга, що є результатом виконання процесу і споживаний зовнішніми по відношенню до процесу клієнтами
Вхід бізнес-процесу	Продукт, який в ході виконання процесу перетвориться у вихід
Ресурс бізнес-процесу	Матеріальний або інформаційний об'єкт, що постійно використовується для виконання процесу, але що не є входом процесу
Регламент бізнес-процесу	Документ, що описує послідовність операцій, відповідальність, порядок взаємодії виконавців і порядок ухвалення рішень щодо його поліпшень (технології і відповідні ним показники)
Функція	Напрямок діяльності елемента організаційної структури, що є сукупністю однорідних операцій, що виконуються на постійній основі
Споживач (клієнт) процесу	Суб'єкт (фізична або юридична особа, функціональний підрозділ, інший процес і так далі), що використовує результати (виходи) процесу. Визначення основних процесів ведеться від їх клієнтів (споживачів)

Продовжуючи досліджувати це питання, необхідно графічно відобразити концептуальну схему управління процесом, де розглянуті основні його елементи та їх взаємозв'язки. Дана схема передбачає втілення моделі реінжинірингу бізнес-процесу в управлінській сфері. Концептуальну схему зображено на рис. 1 [12].

ЛІТЕРАТУРА

1. Hammer M. Reengineering the corporation: a manifesto for business revolution / Hammer M., Champy J. – New York, NY : HarperBusiness, 1993. – 223 с.
2. Davenport T. H. The New Industrial Engineering: Information Technology and Business Process Redesign / Daven-

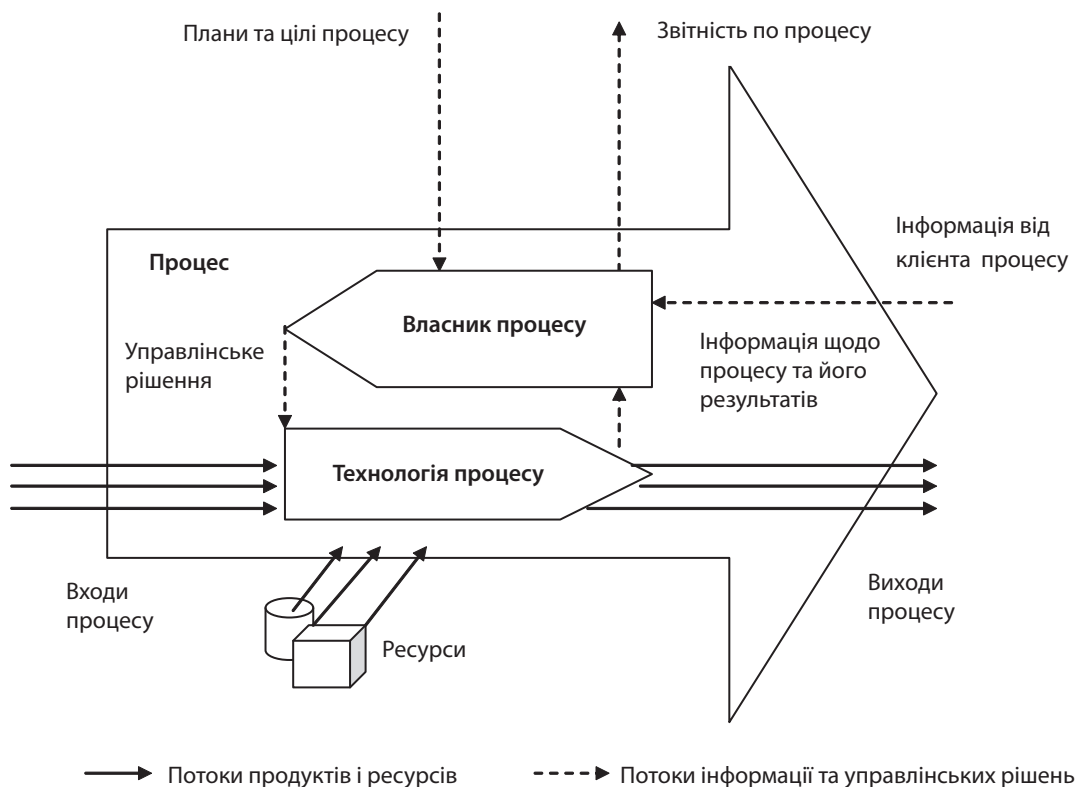


Рис. 1. Концептуальна схема управління бізнес-процесом на виробництві

port T. H., Short J. E. //Sloan Management Review, 1990, (Summer), p. 11 – 27.

3. Porter M. E. How Information Gives You Competitive Advantage / M. E. Porter, V. E. Millar // Harvard Business Review, 1985, 85, (July – August), p. 149 – 160.

4. Deming W. E. Quality, productivity, and competitive position / W. E. Deming. – Cambridge, MA : Massachusetts Institute of Technology, Center for Advanced Engineering Study, 1982. – 373 p.

5. Ойхман Е. Г., Попов Э. М. Реинжиниринг бизнеса, реинжиниринг организации и информационные технологии / Е. Г. Ойхман, Э. М. Попов. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 333 с.

6. Череп А. В. Реинжиниринг – філософія управління підприємством харчової промисловості : монографія / А. Череп, К. Потопа, О.Ткаченко. – К. : Кондор, 2009. – 368 с.

7. Роскошна О. А. Природа бізнес-процесу / О. А. Роскошна, М. Л. Гончарова // Економічне обґрунтування реінжинірингу бізнес-процесів виробничих підприємств : [монографія] / за заг. ред. канд. екон. наук, доц. Л. М. Таранюка. – Суми : Видавничо-виробниче підприємство «Мрія-1»ТОВ, 2010. – 440 с.

8. Зіндер Е. З. Нове системне проектування: інформаційні технології і бізнес-реінжиніринг / Е. З. Зіндер // Системи управління базами даних. – 1996. – № 1. – С. 55 – 67.

9. TeleManagement Forum. Telecom Operations Map. Evaluation Version 2.1. – Morristown, NJ : TMForum, 2000a. – 82.

10. Держстандарт. ГОСТ Р ІСО 9001-96. Системи якості. Модель забезпечення якості при проектуванні, розробці, виробництві, монтажі і обслуговуванні. – М. : ІПК «Видавництво стандартів», 1997.

11. Абдикеев Н. М. Управление знаниями корпорации и реинжиниринг бизнеса / Н. Абдикеев, А. Киселев. – М.: Инфа-М, 2010. – 382 с.

12. Блинов А. О. Реинжиниринг бизнес-процессов / А. О. Блинов, О. С. Рудакова, В. Я. Захаров / под ред. А. О. Блинова. – М. : Юнити-дана, 2010. – 343 с.

ДІАГНОСТИКА ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

ВЕРЕТЕННИКОВА Г. Б.

УДК 65.012.34

Веретенникова Г. Б. Діагностика закупівельної діяльності промислового підприємства

У статті обґрунтовано актуальність діагностування закупівельної діяльності промислового підприємства. Проведено критичний аналіз існуючих підходів до оцінювання ефективності закупівельної діяльності, запропоновано вдосконалену систему показників за такими напрямками, як якість організації та ресурсного забезпечення, результативність й ефективність, безпека логістичних операцій.

Ключові слова: закупівельна діяльність, закупівельна логістика, ефективність закупівельної діяльності, напрямки діагностики закупівельної діяльності. **Бібл.:** 10.

Веретенникова Ганна Борисівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки, організації та планування діяльності підприємств, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: a.veretennikova@mail.ru

УДК 65.012.34

Веретенникова А. Б. Диагностика закупочной деятельности промышленного предприятия

В статье обоснована актуальность диагностирования закупочной деятельности промышленного предприятия. Проведен критический анализ существующих подходов к оценке эффективности закупочной деятельности, предложена усовершенствованная система показателей по таким направлениям, как качество организации и ресурсного обеспечения, результативность и эффективность, безопасность логистических операций.

Ключевые слова: закупочная деятельность, закупочная логистика, эффективность закупочной деятельности, направления диагностики закупочной деятельности. **Библ.:** 10.

Веретенникова Анна Борисовна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики, организации и планирования деятельности предприятий, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: a.veretennikova@mail.ru

UDC 65.012.34

Veretennikova A. B. Diagnostics of Procurement Activity of Industrial Enterprise

The importance of procurement activity of industrial enterprise is substantiated in the article. The results of the critical analysis of the existing approaches to procurement effectiveness evaluating are presented. The main directions of diagnostics of procurement activity of industrial enterprise such as the quality of the organization and the resources, the effectiveness and efficiency, security of logistics operations.

Key words: procurement activity, logistics, procurement efficiency, directions diagnosis procurement

Bibl.: 10.

Veretennikova Anna B. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics, Organization and Planning of the Enterprises Activities, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: a.veretennikova@mail.ru

Успішне функціонування підприємства обумовлено наявністю в нього конкурентних переваг, що вигідним чином виокремлюють його серед інших суб'єктів господарювання на ринку. Якісна продукція, низькі витрати виробництва, висока платоспроможність, імідж надійного ділового партнера, – ці бажані характеристики безпосередньо обумовлені ефективністю закупівельної логістики. А отже, діагностика матеріально-технічного забезпечення на підприємстві та своєчасне прийняття управлінських рішень щодо його вдосконалення мають стати об'єктом пильної уваги з боку їх керівників.

Вагомий внесок у розробку теоретико-методичного забезпечення ефективної організації логістичних систем на підприємстві внесли такі вчені, як Крикавський Є., Окландер М., Смиричинський В., Чухрай Н., Тридід О. М., Таньков К. М., Гаджинський А., Залманова М., Роднікова В. Проблема діагностування стану закупівельної діяльності промислового підприємства є актуальною, але використання існуючих наукових розробок не дозволяє повною мірою вирішити поставлене завдання. Необхідність удосконалення системи показників оцінки, яка б комплексно враховувала особливості та суттєві характеристики закупівельної діяльності промислового під-

приємства в сучасних умовах господарювання обумовила напрямок даного дослідження.

Метою статті є оприлюднення результатів дослідження щодо вдосконалення процесу діагностики закупівельної діяльності промислового підприємства на основі запропонованих напрямків дослідження та основних показників оцінки.

Результати детального аналізу літературних джерел на предмет сутності [3, 5, 6] та особливостей існуючих методик діагностики закупівельної діяльності [1 – 10] свідчать про їх обмежену кількість та наявність певних недоліків, що утруднюють їх використання та отримання об'єктивного результату діагностичного дослідження.

Більшість науковців концентрують свою увагу на визначенні ефективності логістичної системи підприємства, або логістичного ланцюга, у цілому. Автори зазначають необхідність врахування синергетичного ефекту, розрахунку загальний результату в процесі взаємодії усіх учасників логістичних ланцюгів.

У своїй роботі Рославцев Д. М. [9] розглядає логістичну систему як певний інвестиційний проект, ефективність якого доцільно визначати за допомогою показників чистого дисконтованого доходу, індексу прибутковості та внутрішньої норми прибутковості. Як дохідну

складову автор визначає дохід від операційної діяльності, обсяг матеріалопотоку; як капітальні витрати визначено витрати на придбання основних засобів, що використовуються логістичною системою: стелажі, піддони, навантажувачі, піддони, транспорт та ін. Поточні витрати складаються з витрат на заробітну плату, утримання та ремонт обладнання та транспорту, витрати на паливо, загальногосподарські витрати, податок з власників автотранспорту. Наведений підхід [1] заслуговує на увагу, оскільки передбачає розрахунок терміну окупності організації логістичної системи певного типу. Запропоновані автором показники ефективності, на наш погляд, доцільно розглядати як критерії вибору в процесі прийняття рішення щодо доцільності впровадження тієї чи іншої системи оптимізації матеріальних потоків між підприємством та іншими учасниками логістичного ланцюга. Слід зауважити, що отримані розрахунки базуватимуться на прогнозних даних, тому об'єктивність отриманих результатів залежить від достовірності прогнозу.

Інші спеціалісти в галузі оцінювання логістичних систем [7, 8] в основі своїх розробок щодо показників, які характеризують результативність закупівельної діяльності, базуються на врахуванні основної мети логістики, яка передбачає оптимізацію матеріальних потоків за умов мінімізації операційних витрат. Автори [2, 7, 8] пропонують такі показники змінних і постійних витрат на зберігання, відвантаження, переробку; тариф за годину роботи транспорту, вартість транспортних засобів, змінні витрати на одиницю сировини, витрати на додаткову закупівлю прискореним способом, витрати, пов'язані з управлінням запасами, часткові втрати продукції при транспортуванні та закупівлі. Аналіз наведених витрат, що характеризують організацію закупівельної діяльності, є неодмінним етапом діагностики. Створена на підприємстві система обліку витрат виробництва повинна виділити витрати, що виникають в процесі застосування закупівельної логістики, сформулювати інформацію про найбільш значущі витрати і характер взаємодії один з одним. На наш погляд, зниження витрат, пов'язаних із доведенням матеріального потоку від первинного джерела сировини до виробничого споживача, є не єдиним завданням управління закупівельної діяльності з позиції управління підприємством в цілому. З позиції операційного менеджменту закупівельна діяльність є допоміжною по відношенню до переробної операційної діяльності, її значущість обумовлена здатністю забезпечувати безперервний виробничий процес. Тому якість впливу закупівельної діяльності на організацію основного виробництва необхідно враховувати в процесі її діагностики.

У роботі [4] запропоновано систему показників оцінювання закупівельної діяльності торговельного підприємства. Особливістю запропонованого автором [4] підходу є виокремлення трьох груп показників за такими напрямками: результативність, ефективність та якість організації. Під результативністю пропонується розуміти ступінь реалізації завдань і досягнення цільових показників, отриману внаслідок цього позитивну динаміку відповідних оцінних показників. Ефективність

доцільно розглядати як співвідношення отриманих результатів і здійснених транзакційних витрат. Якість організації закупівельної діяльності запропоновано оцінювати з точки зору таких характеристик, як кадрове забезпечення, виконання вимог щодо конкурентності, публічності закупівельних процедур, обґрунтованості вибору постачальників, оптимізації закупівельних ризиків. Доцільно погодитися із пропозиціями автора [4] щодо використання процедури оцінювання якості організації безпосередньо процесу закупівельної діяльності. Діагностика процесу закупівельної діяльності, яка передбачатиме використання запропонованих характеристик, збільшить об'єктивність і достовірність отриманих результатів аналітичного дослідження, оскільки вони характеризують певні особливості організації процесу матеріально – технічного забезпечення. Але наведений перелік характеристик і показників не є повним для використання в процесі діагностики промислових підприємств і потребує подальшого уточнення з урахуванням специфіки галузі.

Існує думка [1] про доцільність використання стандартної методики аналізу фінансового стану, показники якої характеризуватимуть результативність та ефективність логістичних операцій на підприємстві. На наш погляд, передусім у цьому разі, необхідно визначити ступінь впливу логістичних операцій на кінцевий результат діяльності підприємства, що дозволить отримати достовірну оцінку. Але аналіз ресурсного забезпечення закупівельної діяльності підприємства, не лише фінансового, а й кадрового, матеріального інформаційного, доцільно проводити з метою виявлення «вузьких» місць і причин негативних наслідків.

Проаналізовані системи оцінки мають певні здобутки, які доцільно врахувати в процесі удосконалення процесу діагностики закупівельної діяльності промислового підприємства. Наповнення запропонованої системи оцінки напрямками та показниками обумовлено розумінням сутності процесу закупівельної діяльності та сучасними умовами господарювання, які висувають вимоги до управління логістичними системами, дотримання яких підвищує ефективність заходів з матеріально-технічного забезпечення виробництва.

Діагностування закупівельної діяльності промислового підприємства доцільно здійснювати за такими напрямками: якість організації та ресурсного забезпечення, результативність й ефективність, безпека логістичних операцій.

Перший напрямок передбачає необхідність дослідження організаційної складової процесу матеріально-технічного забезпечення на підприємстві. Основними показниками, що доцільно використовувати в процесі діагностики за даним напрямком, є коефіцієнти ритмічності, безперервності, оперативності, автоматизації (інформатизації) процесу, а також показники, що характеризують рівень узгодженості дій у процесі виконання логістичних функцій, ступінь використання основних засобів (транспорт, складські приміщення та ін.), платоспроможність підприємства, питома вага сировини та матеріалів, що поставлені та оплачені в загальному об-

сязі постачань, питома вага працівників, що мають освіту за напрямком «логістика» в загальній чисельності персоналу служби (відділу), обсяг заробітної плати спеціалістів з логістики, система заохочень персоналу.

Другий напрямок дослідження передбачає аналіз ступеню досягнення цілей закупівельної логістики [5] на підприємстві, тому основну увагу доцільно приділити формуванню портфелю замовлень для своєчасного постачання матеріалів і частин, використанню системи «точно у термін», мінімізації зовнішньовиробничих і внутрішньовиробничих витрат у сфері постачання, мінімізації запасів матеріалів і частин та прискоренню обіговості матеріальних запасів, скороченню терміну постачань, мінімізації витрат на входному контролі, скороченню транзакційних витрат, обґрунтованому зниженню частин, що закупуються; зниженню складських витрат на матеріальному складі.

Залежність виробництва від результатів закупівельної діяльності обумовила виокремлення третього напрямку дослідження, який, у свою чергу, обумовлює рівень стабільності виробництва як похідної величини від стабільності та якості закупівельних операцій. Основні показники, які характеризуватимуть рівень безпеки взаємовідносин підприємства з постачальниками, є такими: якість сировини, матеріалів і частин, що поставляються підприємству, рівень цін на них, виконання умов постачання, рівень конкурентної сили постачальників, рівень прозорості взаємовідносин з постачальниками, ризики, що супроводжують зовнішні та внутрішні логістичні операції на промисловому підприємстві.

Таким чином, у процесі діагностики закупівельної діяльності доцільно визначити динаміку розвитку логістичних операцій підприємства у перспективі, базуючись на даних попередніх періодів. Аналіз за запропонованими напрямками дозволить не тільки оцінити ефективність процесу матеріально-технічного постачання але й виявити обставини зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливатимуть на подальшу позитивну кількісну та якісну динаміку логістичних операцій промислового підприємства.

Слід зазначити, що в статті наведено перелік основних показників, що характеризують логістичну діяльність у сфері постачання, тому напрямком подальшого дослідження є деталізація методичного забезпечення діагностичного процесу за кожним запропонованим напрямком, а саме: якість організації та ресурсного забезпечення, результативність та ефективність, безпека логістичних операцій. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Баранець Г. В. Аналіз та управління фінансовими потоками в логістичному циклі підприємства / Г. В. Баранець // Економічні науки. Серія «облік та фінанси». – Луцьк : ЛДТУ. – 2006. – Вип. 3(12). – Ч. 2. – С. 6 – 15.
2. Гриньова В. М. Механізми стратегічного управління підприємством на засадах логістики / В. М. Гриньова, К. М. Таньков, С. О. Огієнко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 232 с.

3. Козловский В. А. Логистический менеджмент / В. А. Козловский, Э. А. Козловская, Н. Т. Савруков. – СПб. : Политехника, 1999. – 276 с.

4. Коноваленко М. В. Методичні підходи до оцінки закупівельної діяльності торговельного підприємства / М. В. Коноваленко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 3 (94). – С. 99 – 105.

5. Крикавський Е. Логістика. Для економістів : Підручник / Е. Крикавський. – Львів : НУ «Львівська політехніка», 2004. – 448 с.

6. Новицкий Н. И. Организация производства на предприятии / Н. И. Новицкий. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 392 с.

7. Осипцев В. И. Анализ эффективности логистических систем / В. И. Осипцев. – Х. : Изд-во «Форт», 2009. – 288 с.

8. Пригуляк Н. С. Дослідження функціонування логістичних інформаційних систем аптечних мереж / Н. С. Пригуляк, Р. Р. Гриник // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. – Луцьк : ВІЕМ. – 2011. – Вип. 2. – С. 274 – 284.

9. Рославцев Д. М. Технологія роботи учасників основа формування витрат логістичної системи / Д. М. Рославцев // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – 2007. – № 3 (27). – С. 3 – 6.

10. Шемаєва Л. Г. Управління стратегічною взаємодією підприємства із зовнішнім середовищем / Л. Г. Шемаєва. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2007. – 280 с.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ БЕНЧМАРКІНГУ

ЖИЛІНСЬКА О. І., ВОЛОШИНА В. Є.

УДК 658:339.137.22

Жилінська О. І., Волошина В. Є. Теоретичні аспекти оцінювання конкурентоспроможності підприємства на засадах бенчмаркінгу

Метою статті є узагальнення теоретичних і методичних підходів щодо оцінювання конкурентоспроможності на основі принципів бенчмаркінгу. Висвітлено питання можливості застосування бенчмаркінгу для вдосконалення діяльності підприємства, зокрема покращення процесу оцінювання його конкурентоспроможності. Розкрито сутність категорії «конкурентоспроможність підприємства», зміст і еволюцію поняття «бенчмаркінг», принципи і методи його здійснення, взаємозв'язок з іншими інструментами вдосконалення діяльності, визначено структуру процесу бенчмаркінгу.

Ключові слова: бенчмаркінг, конкурентоспроможність підприємства, методи оцінювання конкурентоспроможності.

Рис.: 2. **Бібл.:** 19.

Жилінська Оксана Іванівна – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

E-mail: zhylynska@ukr.net

Волошина Вікторія Євгенівна – аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

УДК 658:339.137.22

UDC 658:339.137.22

Жилинская О. И., Волошина В. Е. Теоретические аспекты оценивания конкурентоспособности предприятия на основе бенчмаркинга

Целью статьи является обобщение теоретических и методических подходов по оцениванию конкурентоспособности на основе принципов бенчмаркинга. Освещены вопросы возможности применения бенчмаркинга для совершенствования деятельности предприятия, в частности улучшение процесса оценивания его конкурентоспособности. Раскрыты сущность категории «конкурентоспособность предприятия», содержание и эволюция понятия «бенчмаркинг», принципы и методы его осуществления, взаимосвязи с другими инструментами совершенствования деятельности, определена структура процесса бенчмаркинга.

Ключевые слова: бенчмаркинг, конкурентоспособность предприятия, методы оценивания конкурентоспособности.

Рис.: 2. **Библ.:** 19.

Жилинская Оксана Ивановна – кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой менеджмента инновационной и инвестиционной деятельности, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)

E-mail: zhylynska@ukr.net

Волошина Виктория Евгеньевна – аспирантка, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)

Zhilinskaya O. I., Voloshina V. Ye. Theoretical Aspects of Enterprises' Competitiveness Evaluation on the Basis of Benchmarking

The purpose of thesis is to generalize theoretical and methodical approaches on evaluation of enterprises' competitiveness on the basis of benchmarking. The article covers the problems of using benchmarking for improvement of enterprises activity, in particular for improvement of competitiveness evaluation process. The author explains the essence of the terms «competitiveness» and «benchmarking», evolution of benchmarking, its principles and methods, interrelation with another improvement instruments; shows the structure of benchmarking process.

Key words: benchmarking, enterprises' competitiveness, enterprises' competitiveness evaluation methods.

Pic.: 2. **Bibl.:** 19.

Zhilinskaya Oksana I. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department, Department of Innovation and Investment Activity, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

E-mail: zhylynska@ukr.net

Voloshina Viktoriya Ye. – Postgraduate Student, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

За умов динамічного розвитку ринкового середовища України та глобалізації світової економіки з подальшим посилення конкуренції між суб'єктами господарювання виникає проблема забезпечення їх конкурентоспроможності. Кожне підприємство повинно максимально використовувати свої можливості для того, щоб залишатись конкурентоспроможним, отримуючи при цьому необхідний для існування та подальшого розвитку прибуток. Успіх підприємства в умовах конкурентної боротьби обумовлюється постійним моніторингом позицій на ринку, дослідженням сильних і слабких сторін власної господарської діяльності і конкурентів, здатністю пристосовуватись до ринкових змін. Відтак виникає питання управління конкурентоспроможністю підприємства, оскільки даний процес за існуючих

на ринку умов є головною передумовою підтримання стійких позицій підприємств на внутрішньому та міжнародному ринках.

Оцінювання конкурентоспроможності підприємства є важливим елементом забезпечення ефективного ведення діяльності та передумовою здобуття стійких конкурентних переваг у довготерміновій перспективі. Сильні та слабкі сторони діяльності підприємства, визначені у процесі оцінювання конкурентоспроможності, надають змогу виявити та мобілізувати приховані можливості для отримання вигідних позицій на ринку.

Аналіз публікацій вітчизняних і зарубіжних дослідників даної проблеми свідчить про різноманітність та неоднозначність підходів до визначення сутності конкурентоспроможності. Значне місце даному напрямку на-

укових досліджень приділено у роботах таких зарубіжних і вітчизняних авторів, як Г. А. Азоев, А. В. Войчак, Р. А. Фатхутдінов, Ф. Котлер, М. Портер, А. О. Старостіна, В. А. Павлова, В. Герасимчук, В. С. Уланчук, І. Ансофф, Ж.-Ж. Ламбен, А. В. Баумгартен та ін. Вагомий внесок у розвиток концепції та методології бенчмаркінгу здійснили зарубіжні і вітчизняні вчені, зокрема: Р. Кемп, М. Спендоліні, Р. Венетуччі, С. Кук, Г. Багієв, О. Михайлова, Н. Козак, А. Савицька, В. Сліпенький, А. Місюра, А. Ашуєв, Н. Хананова та ін.

Незважаючи на широкий спектр досліджень, деякі аспекти оцінювання конкурентоспроможності підприємства потребують подальшої розробки та органічного інтегрування в загальну стратегію управління підприємства. Зокрема наявність різноманітних і неоднозначних підходів щодо тлумачення поняття конкурентоспроможності підприємства зумовлює проблему її оцінювання; проблемним залишається питання в частині вибору достовірного та доступного для використання методу оцінювання, а також систематизації всього різноманіття існуючих методів.

Необхідність використання сучасних технологій порівняння всіх аспектів функціонування підприємства для стратегічної орієнтації на кращі досягнення активізує необхідність комплексного викладу аналізу діяльності підприємств на засадах бенчмаркінгу.

Метою є узагальнення теоретичних та методичних підходів щодо оцінювання конкурентоспроможності підприємства (КСП) на основі принципів бенчмаркінгу.

Вирішення проблеми оцінювання КСП доцільно починати з визначення поняття «КСП». Надалі, спираючись на відповідне трактування цього поняття, варто сформувати ієрархічну структуру категорії «КСП». Згідно з трактуванням А. П. Градова КСП означає «порівняльну перевагу відносно до інших підприємств даної галузі всередині країни та за її межами [13, с. 20]. За Р. А. Фатхутдіновим конкурентоспроможність – це здатність об'єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення ним певної потреби у порівнянні з аналогічними об'єктами [16, с. 23].

Категорію «конкурентоспроможність товару» часто прирівнюють до категорії «КСП». Наприклад, Константинова І. В. дає таке визначення: «під КСП розуміється його реальна і потенційна здатність, в реальних умовах, проектувати, виготовляти та збувати товари, які за ціновими і неціновими характеристикам більш привабливі для споживачів, ніж товари конкурентів» [2, с. 249]. Проте конкурентоспроможність товару є необхідною, але не достатньою умовою КСП. Підприємство може виробляти конкурентоспроможну продукцію, але не бути конкурентоспроможним. Для того, щоб стати конкурентоспроможним, підприємству необхідно: забезпечити конкурентоспроможність продукції, що випускається для цільових сегментів ринку, а також підвищити конкурентний потенціал підприємства до рівня кращих виробників галузі. Цей показник характеризує здатність підприємства в сьогоденні і в майбутньому розробляти, виготовляти, збувати і обслуговувати товари, що перевершують за якістю і ціною аналоги. Різноманіття показників, що характеризують конкурентний потенціал підприємства, можуть бути об'єднані в наступні групи: фінанси, виробництво, маркетинг, розвиток, система управління якістю, персонал, управління. У рамках цих груп для підприємств кожної галузі можуть бути обрані індивідуальні показники. Отже, КСП – це:

1) рівень його компетенції відносно інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості та його окремих складових, що знаходить вираження в таких результируючих показниках як якість продукції, прибутковість, продуктивність тощо;

2) можливість здійснення ефективної господарської діяльності й прибуткової її реалізації в умовах конкурентного ринку [12, с. 401];

3) інтегральна властивість суб'єкта ринкових відносин, яка відображає його здатність формувати та утримувати конкурентні переваги через нарощування та покращення внутрішніх потенціалів в умовах певного конкурентного ринку у конкретний момент часу.

КСП є агрегованим показником потенційних можливостей усіх структурних одиниць та потенціалів підприємства, а також його здатності оперативно реагувати та пристосовуватися до чинників мінливого зовнішнього середовища. Їй притаманні такі ознаки: релевантність, відносність, динамічність, тобто конкурентоспроможність проявляється виключно через порівняння характеристик даного економічного суб'єкта з характеристиками інших суб'єктів, що діють на тому ж ринку в релевантних межах.

Щоб оптимізувати власну діяльність і набути конкурентної переваги, необхідно вивчати інших, відбирати в процесі досліджень прийоми роботи з практики конкурентів, фірм-партнерів, тобто порівнювати своє підприємство з лідерами і вчитися методам підвищення рівня конкурентного потенціалу на основі отриманого досвіду. Суть даного підходу у світовій практиці бізнесу відображена в бенчмаркінгу. Нині бенчмаркінг стає важливим інструментом аналізу ринкової ситуації та оцінки конкурентних позицій підприємства, на основі яких приймаються стратегічні управлінські рішення.

Бенчмаркінг (від англ. *benchmark* – «початок відліку») – постійний процес порівняння продуктів (товарів), виробничих процесів, методів, форм та систем управління, інших характеристик організації загалом та її окремих частин (підсистем) з подібними елементами виробничо-управлінського типу інших організацій. Уперше даний термін з'явився у 1972 р., його застосували в Інституті стратегічного планування в Кембриджі (США). В Японії бенчмаркінг співвідноситься за змістом з японським словом «dantotsu», що означає «зусилля, занепокоєння, турботу кращого стати ще краще» [1, с. 65].

У своєму розвитку бенчмаркінг пройшов п'ять «поколінь». Від інтерпретування бенчмаркінгу як реінжинірингу чи ретроспективного аналізу продукту до бенчмаркінгу конкурентоспроможності та процесу (відповідно друге та третє покоління), стратегічного (четверте покоління) та зрештою глобального (п'яте покоління)

бенчмаркінгу. Сучасне трактування бенчмаркінгу – це «безупинний систематичний пошук і впровадження найкращих практик, що приведуть організацію до більш досконалої форми» [8, с. 17]. Нині він розглядається як майбутній інструмент організації міжнародних обмінів з урахуванням культури та національних особливостей процесів організації виробництва.

Бенчмаркінг може здатися схожим на конкурентний аналіз, водночас він є більш деталізованим, формалізованим і упорядкованим, ніж підхід конкурентного аналізу. Бенчмаркінг також часто пов'язують з поняттями «конкурентна розвідка» й «промислове шпигунство», важливо також зазначити, що ці поняття істотно відрізняються. Бенчмаркінг – метод вивчення чужого досвіду на відкритих і добровільних задах, на відміну від не завжди етичних методів промислового шпонажу та розвідки.

Процес оцінювання КСП є складним і багатетапним. Він містить підготовку, визначення складу факторів, які впливають на конкурентоспроможність, збір інформації та розрахунок значень показників, визначення рівня впливу кожного фактора, а також аналіз результатів і визначення шляхів підвищення рівня КСП. Грегорі Ватсон виділяє наступні принципи концепції бенчмаркінгу як взаємність, аналогія, вимірюваність та достовірність [12, с. 390]. Задля оптимізації процесу оцінювання зазначені принципи необхідно доповнити базовими принципами оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства, зокрема це принципи:

- ✦ *системності* – основою для оцінювання рівня конкурентоспроможності і розробки відповідних рекомендацій можуть слугувати лише результати системного аналізу впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства з урахуванням міжфакторних взаємозв'язків та обумовленого ними синергічного ефекту;
- ✦ *динамічності* – надає змогу прогнозування конкурентних позицій та розробки на цій основі ефективних управлінських рішень;
- ✦ *оптимальності* – у відповідності з цим принципом об'єктом дослідження є не лише сам рі-

вень КСП, а також ступінь ефективності його досягнення, тому вкрай необхідною є комплексна оцінка шляхів досягнення певних конкурентних позицій з урахуванням і прямих витрат, і потенційних.

- ✦ *взаємозв'язку й взаємообумовленості* – показники оцінювання конкурентоспроможності (фінансові та нефінансові) повинні визначатися у контексті загальної концепції компанії та її стратегії.

Алгоритм еталонного зіставлення не має жорсткої регламентації. Кількість етапів бенчмаркінгу, наприклад, у компанії ІВМ дорівнює 15. Найбільш узагальнено ці етапи можна звести до таких (рис. 1).

Етап 1 – 2. Визначення, стосовно чого і до кого проводити бенчмаркінг. Самоаналіз і визначення напрямків, що потребують дослідження є важливою складовою для майбутнього об'єктивного та ефективного аналізу.

Етап 3. Проведення дослідження шляхом збору необхідних даних та інформації, розгляд кращих методів організації виробничих процесів.

Етап 4. Дослідження розбіжностей між реальними й еталонними показниками, планування майбутнього рівня ефективності.

Етап 5. Доведення результатів до відома тих, хто повинен мати дану інформацію, формулювання нових цілей. Важливим моментом є одержання ухвали, у разі потреби – перегляду цілей щодо ефективності.

Етап 6. Початок дій і здійснення моніторингу прогресу, перегляд контрольних крапок бенчмаркінгу мірою необхідності.

Етап 7. Аналіз здійснених поліпшень, проведення оцінки бенчмаркінгу як діючого процесу. Даються відповіді на запитання: «Чи інтегровано практику в процес діяльності фірми?», «Чи досягнуто позиції лідера в даній сфері?».

Процес оцінювання конкурентоспроможності – організована сукупність елементів і процедур, що розглядається в динаміці, будучи спрямованою на практичну реалізацію розробленого методу оцінювання. Оцінювання КСП передбачає виконання двох основних етапів:

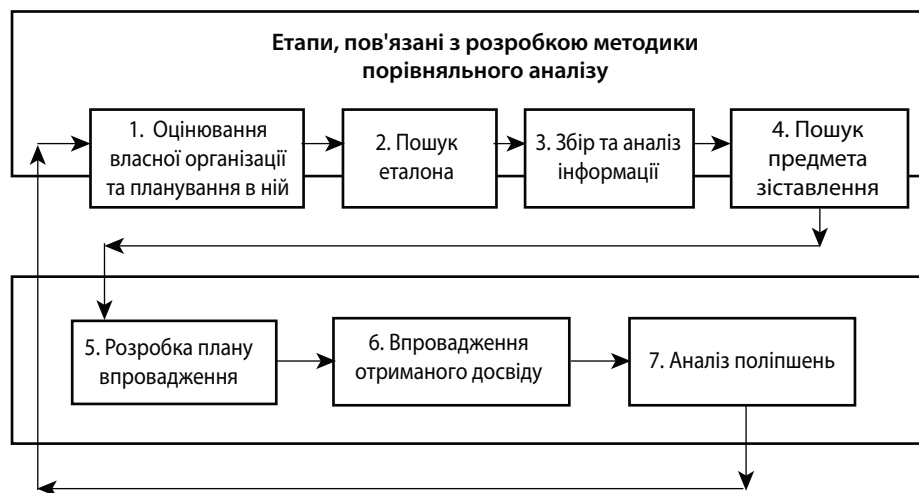


Рис. 1. Етапи бенчмаркінгового аналізу на підприємстві*

* Розроблено автором на основі даних [9; 11; 12; 19].

формування інформаційного забезпечення оцінювання та власне процедури оцінювання. При цьому, якщо оцінювання КСП доцільно проводити періодично, то виконання першого етапу має бути відбуватися безперервним. Реалізація цього процесу забезпечує одержання результатів оцінювання КСП, надає змогу визначити сфери зосередження конкурентних переваг і сфери, що вимагають концентрації зусиль управлінського персоналу для ефективного розвитку підприємства.

Інформаційна система вимагає точності вимірювань параметрів і високої надійності обробки даних. На неї накладаються порівняно жорсткі обмеження, що диктуються характером технологічних процесів, законодавчими положеннями, встановленими формами документації і документообігу на підприємстві. Створення інформаційного забезпечення управління КСП повинне вирішуватися комплексно, з урахуванням таких аспектів: організаційного (принципи організації інформаційної системи та взаємодії її елементів), технологічного (методи обробки інформації та технологія реалізації цих методів), технічного (можливості обчислювальних засобів та організаційної техніки). У системі на основі вищеприписаних процесів організовується безперервний моніторинг вихідної інформації, коли інформація аналізується, узагальнюється й оцінюється на різних етапах свого життєвого циклу.

Головним принципом інформаційної системи є її інтегрованість, яка надає можливість обміну даними між структурними підрозділами і подібними інформа-

ційними системами. Характер подачі інформації про стан конкурентного потенціалу є багаторівневим і багатостороннім, оскільки й одиничні, і групові показники всебічно характеризують певну сферу діяльності підприємства. Для формування ефективної інформаційної системи важливим є вибір показників, за якими відбувається накопичення інформації та їх узгодження зі стратегічними цілями підприємства.

У процесі оцінювання КСП одним з найбільш проблемних аспектів є вибір методів оцінювання. Єдиноприйнятого підходу до вибору методу оцінювання не існує та об'єктивно існувати не може. Відсутність ефективних методів оцінювання, що дають змогу кількісно охарактеризувати конкурентне становище підприємства, утруднює процес використання цієї важливої характеристики при ухваленні рішень у процесі управління підприємством. На основі аналізу наукових праць [3; 4; 7; 12; 15; 16; 17] у сфері оцінювання КСП всю сукупність методів оцінювання можна об'єднати у групи (рис. 2).

Традиційна система управління ґрунтується переважно на фінансових оцінних методиках (система контролінгу) і зазвичай передбачає використання моделі повернення інвестицій, розробленої на початку ХХ ст. фірмою «Du Pont». Ця модель добре працює, коли охоплюється більшість складових створення вартості підприємством. Під час збільшення інвестування капіталу в інформаційні технології, у вдосконалення характеристик і взаємозв'язків, які не можуть оцінюватися в традиційній фінансовій моделі, така система стає дедалі менш ефективною.



Рис. 2. Систематизація методів оцінювання конкурентоспроможності підприємства*

* Розроблено автором на основі даних [3; 4; 7; 12; 15; 16; 17].

У реальній економіці значна увага приділяється якісним методам оцінювання КСП, які мають низький ступінь фінансово-математичної формалізації, їх вирізняє трудомісткість реалізації і дискретність оцінки. Зазначені методи не дають можливості використовувати оцінку КСП при аналізі і визначенні напрямку посилення конкурентних позицій підприємства. Отже, базування методики оцінювання ефективності діяльності підприємства виключно на фінансових показниках не забезпечує зростання майбутньої економічної цінності організації. Результати досліджень сприяли появі концепції збалансованої системи показників (BSC), яка дістала назву «збалансована» внаслідок комплексного підходу до оцінювання як матеріальних, так і нематеріальних активів, ґрунтуючись на чотирьох складових: фінанси, маркетинг, внутрішні бізнес-процеси, навчання та зростання [12, с. 398]. Як і традиційні системи, BSC містить фінансові показники як одні з основних критеріїв оцінки результатів діяльності організації, але підкреслює важливість показників нефінансового характеру, що оцінюють задоволеність покупців і акціонерів, ефективність внутрішніх бізнес-процесів, потенціал співробітників з метою забезпечення довгострокового фінансового успіху компанії.

У збалансованій системі варто розрізняти показники, які вимірюють досягнуті результати, і показники, що відображають процеси, які забезпечують досягнення цих результатів. Обидві категорії показників мають бути узгоджені між собою, оскільки для одержання перших (наприклад, підвищення чистого прибутку від реалізації продукції – фінансова проекція) потрібно реалізувати другі (наприклад, досягти більшої лояльності з боку існуючих клієнтів і збільшити кількість клієнтів, що залучаються, – маркетингова проекція). Відтак трансформується місія і загальна стратегія організації у систему взаємопов'язаних показників.

Методологічною основою для використання показників ефективності для вимірювання КСП є положення, що на конкурентному просторі більш ефективна продуктивна фірма зможе витіснити з ринку інших конкурентів, забезпечивши доступні для споживача ціни. Основною перевагою оцінювання ефективності компанії з допомогою BSC є аналіз всіх параметрів діяльності компанії. Для збалансування даної системи оцінювання ефективності діяльності підприємства поєднаємо його з аналізом на засадах бенчмаркінгу. Отже, збалансована система показників надасть можливість керівникам отримати набір взаємопов'язаних фінансових і технічних показників ефективності роботи організації та вертикального розгляду стратегічного управління та здійснення оцінювання з його урахуванням, а бенчмаркінговий аналіз КСП забезпечить поглиблення через:

- 1) усвідомлення та аналіз деталей власних бізнес-процесів;
- 2) аналіз бізнес-процесів інших компаній;
- 3) порівняння результатів з результатами аналізованих фірм;
- 4) введення якісних і кількісних змін для переборення відриву.

Для того, щоб повністю використовувати всі переваги даної методики оцінювання, необхідно інтегрувати її в систему менеджменту. Задля розробки показників оцінювання діяльності компанії та поєднання їх з подальшим аналізом конкурентоспроможності цієї компанії, необхідно, у першу чергу оцінити стратегію. Показники оцінювання КСП повинні конкретизувати зміст цілей, бути обумовлені стратегією компанії. Якщо обрані показники не дають змогу цього зробити – їх необхідно переглянути. При цьому також перевіряється правильність розуміння мети всіма учасниками команди.

Отже, бенчмаркінговий аналіз має бути систематичним процесом, результати якого повинні враховуватися при прийнятті управлінських рішень та формуванні стратегії підприємства.

ВИСНОВКИ

Бенчмаркінг, як інструмент міжфірмового порівняння, об'єктивно та комплексно оцінює динаміку розвитку організації в контексті розвитку ринку; сприяє визначенню перспектив розвитку організації, формуванню стратегічних орієнтирів, створенню незаперечних конкурентних переваг на ринку та є важливою складовою стратегічного аналізу. Результати бенчмаркінгу на підприємстві – це не просто окремі поліпшені процеси, показники, характеристики виробництва та менеджменту, це постійний продуманий вибір і формування діяльності, яка забезпечує унікальну природу створюваної цінності, як продукції, так і підприємства.

Потенціал цього інструменту необхідно і можливо реалізувати, поступово вводячи бенчмаркінг в арсенал менеджерів, навчаючи їх методиці проведення еталонного зіставлення, створюючи відповідну інфраструктуру для бенчмаркінгу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Багиев Г. Л. Бенчмаркинг как функция и инструмент предпринимательской деятельности / Г. Л. Багиев, И. А. Аренков, Ю. Н. Соловьева // Междунар. науч. конф. «Маркетинг и культура предпринимательства : Тезисы докладов. – СПб. : СПбУЭФ, 1996. – Ч. 1. – С. 65 – 69.
2. Багиев Г. Л. Маркетинг: Учебник для вузов / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн. – М. : ОАО «Изд-во «Экономика», 2001. – 718 с.
3. Балан В. Г. Методичне забезпечення оцінювання конкурентоспроможності підприємств / В. Г. Балан, Л. А. Анісімова // Теоретичні та прикладні питання економіки. – № 25. – С. 23 – 31.
4. Баумгартен Л. В. Анализ методов определения конкурентоспособности организаций и продукции / Л. В. Баумгартен // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 4 (48). – С. 72 – 85.
5. Жилінська О. Бенчмаркінг у системі розвитку підприємств / О. Жилінська, С. Нечушкіна // Стратегія економічного розвитку України : Наук. зб. – Вип. 4 / Відп. ред. О. П. Степанов. – К. : КНЕУ, 2001. – С. 221 – 227.
6. Жилінська О. І. Теоретичні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства / О. І. Жилінська, С. М. Нечушкіна // Проблемы развития внешнеэкономиче-

ских связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Донецк, 2004. – С. 482 – 489.

7. Клименко С. М. Управление конкурентоспособностью предприятия : навч. посібн. / С. М. Клименко, Д. О. Барабас, Т. В. Омеляненко, О. С. Дуброва, А. В. Вакуленко. – К. : Видво КНЕУ, 2006. – 527 с.

8. Козак Н. Бенчмаркинг как инструмент повышения конкурентоспособности компании / Н. Козак // Рынок капитала. – 2000. – № 1-2. – С. 17 – 21.

9. Леоненко Е. И. Бенчмаркинг как инструмент повышения эффективности деятельности кооперативных организаций : автореф. дис. ... канд. эконом. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: сфера услуг; маркетинг)» / Е. И. Леоненко. – Новосибирск, 2007. – 18 с.

10. Маслов Д. В. Бенчмаркинг: лучшее перенимаем у других / Д. В. Маслов // Управление качеством. – 2005. – № 11. – С. 57 – 59.

11. Михайлова Е. А. Бенчмаркинг / Е. А. Михайлова. – М. : Благовест-В, 2002. – 176 с.

12. Міждисциплінарний словник з менеджменту : навч. посіб. / [За ред. Д. М. Черваньова, О. І. Жилінської]. – К. : Нічлава, 2011. – 624 с.

13. Сіваченко І. Ю. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації): Навч. посібник / І. Ю. Сіваченко. – Київ : ЦУЛ, 2003. – 186 с.

14. Фасхiev X. A. Как оценить конкурентоспособность предприятия? / X. A. Фасхiev, Е. В. Попова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 4. – С. 53 – 68.

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

16. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М. – 2000. – 312 с.

17. Ahmed P. K. Integrated benchmarking: a holistic examination of select techniques for benchmarking analysis / P. K. Ahmed, M. Rafiq // Benchmarking for Quality Management and Technology. – 1988. – Vol. 5. – № 3. – Pp. 225 – 242.

18. Arash Shahin. Strategic Management, Benchmarking and Balanced Score Card (BSC): An Integrated Methodology / Arash Shahin, Mohamed Zairi // International Journal of Applied Strategic Management. – 2010 : Vol. 2, № 2. – 10 p.

19. Camp R. Benchmarking: The Search for Industry Best Practices That Lead to Superior Performance / R. Camp // American Society of Quality Control. – 1993. – 299 p.

УДК 658.01

АВТОМАТИЧНІ СТАБІЛІЗАТОРИ ВИРОБНИЧОЇ СФЕРИ ПІДПРИЄМСТВА

КОПОСОВ Г. О., ШЕЛУХІН П. Г.

УДК 658.01

Копосов Г. О., Шелухін П. Г. Автоматичні стабілізатори виробничої сфери підприємства

Розглянуто проблеми управління підприємством в умовах невизначеності. Визначено концепцію системи гештальтів та автоматичних стабілізаторів. Зазначено принципи та алгоритм застосування автоматичних стабілізаторів у системі гештальтів. Надано основні типові проблеми виробничої сфери підприємства. Проаналізовано ланцюговий дестабілізуючий вплив кожної типової проблеми на підприємство. Наведено логічну схему та алгоритм дії автоматичних стабілізаторів у системі гештальтів для вирішення виробничих проблем підприємства.

Ключові слова: автоматичні стабілізатори, система гештальтів, інтегральний показник, умови невизначеності, ефективність виробництва.
Рис.: 2. Бібл.: 5.

Копосов Геннадій Олександрович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки і підприємництва, Херсонський національний технічний університет (Бериславське шосе, 24, Херсон, 73008, Україна)
E-mail: koposovga@mail.ru

Шелухін Павло Григорович – аспірант, кафедра економіки і підприємництва, Херсонський національний технічний університет (Бериславське шосе, 24, Херсон, 73008, Україна)
E-mail: pavel88@ukr.net

УДК 658.01

Копосов Г. А., Шелухин П. Г. Автоматические стабилизаторы производственной сферы предприятия

Рассмотрены проблемы управления предприятием в условиях неопределенности. Определена концепция системы гештальтов и автоматических стабилизаторов. Указаны принципы и алгоритм применения автоматических стабилизаторов в системе гештальтов. Даны основные типичные проблемы производственной сферы предприятия. Проанализировано цепное дестабилизирующее влияние каждой типичной проблемы на предприятие. Продемонстрирована логическая схема и алгоритм действия автоматических стабилизаторов в системе гештальтов для решения типичных проблем предприятия.

Ключевые слова: автоматические стабилизаторы, система гештальтов, интегральный показатель, условия неопределенности, эффективность производства.
Рис.: 2. Библ.: 5.

Копосов Геннадий Александрович – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и предпринимательства, Херсонский национальный технический университет (Бериславское шоссе, 24, Херсон, 73008, Украина)
E-mail: koposovga@mail.ru

Шелухин Павел Григорьевич – аспирант, кафедра экономики и предпринимательства, Херсонский национальный технический университет (Бериславское шоссе, 24, Херсон, 73008, Украина)
E-mail: pavel88@ukr.net

UDC 658.01

Koposov G. A., Shelukhin P. G. The Automatic Stabilizers of the Enterprise Production Scope

The problems of enterprise management under condition of uncertainty are considered. The concept of the gestalt system and automatic stabilizers is determined. The principles and algorithm of the applying automatic stabilizers in the gestalt system are noted. The main typical problems of the enterprise production scope are given. The chain destabilized effect on the enterprise from each typical problem is analyzed. The logical scheme and algorithm of the automatic stabilizers activity in the gestalt system for the solving typical problems of the enterprise is demonstrated.

Key words: automatic stabilizers, gestalt system, integral indicator, condition of uncertainty, efficiency.
Pic.: 2. **Bibl.:** 5.

Koposov Gennadiy A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Business, Kherson National Technical University (Beryslavskoe shose, 24, Kherson, 73008, Ukraine)
E-mail: koposovga@mail.ru

Shelukhin Pavel G. – Postgraduate Student, Department of Economics and Business, Kherson National Technical University (Beryslavskoe shose, 24, Kherson, 73008, Ukraine)
E-mail: pavel88@ukr.net

ских связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Донецк, 2004. – С. 482 – 489.

7. Клименко С. М. Управление конкурентоспособности предприятия : навч. посібн. / С. М. Клименко, Д. О. Барабасъ, Т. В. Омеляненко, О. С. Дуброва, А. В. Вакуленко. – К. : Видво КНЕУ, 2006. – 527 с.

8. Козак Н. Бенчмаркинг как инструмент повышения конкурентоспособности компании / Н. Козак // Рынок капитала. – 2000. – № 1-2. – С. 17 – 21.

9. Леоненко Е. И. Бенчмаркинг как инструмент повышения эффективности деятельности кооперативных организаций : автореф. дис. ... канд. эконом. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: сфера услуг; маркетинг)» / Е. И. Леоненко. – Новосибирск, 2007. – 18 с.

10. Маслов Д. В. Бенчмаркинг: лучшее перенимаем у других / Д. В. Маслов // Управление качеством. – 2005. – № 11. – С. 57 – 59.

11. Михайлова Е. А. Бенчмаркинг / Е. А. Михайлова. – М. : Благовест-В, 2002. – 176 с.

12. Міждисциплінарний словник з менеджменту : навч. посіб. / [За ред. Д. М. Черваньова, О. І. Жилінської]. – К. : Нічлава, 2011. – 624 с.

13. Сіваченко І. Ю. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації): Навч. посібник / І. Ю. Сіваченко. – Київ : ЦУЛ, 2003. – 186 с.

14. Фасхiev X. A. Как оценить конкурентоспособность предприятия? / X. A. Фасхiev, Е. В. Попова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 4. – С. 53 – 68.

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

16. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М. – 2000. – 312 с.

17. Ahmed P. K. Integrated benchmarking: a holistic examination of select techniques for benchmarking analysis / P. K. Ahmed, M. Rafiq // Benchmarking for Quality Management and Technology. – 1988. – Vol. 5. – № 3. – Pp. 225 – 242.

18. Arash Shahin. Strategic Management, Benchmarking and Balanced Score Card (BSC): An Integrated Methodology / Arash Shahin, Mohamed Zairi // International Journal of Applied Strategic Management. – 2010 : Vol. 2, № 2. – 10 p.

19. Camp R. Benchmarking: The Search for Industry Best Practices That Lead to Superior Performance / R. Camp // American Society of Quality Control. – 1993. – 299 p.

УДК 658.01

АВТОМАТИЧНІ СТАБІЛІЗАТОРИ ВИРОБНИЧОЇ СФЕРИ ПІДПРИЄМСТВА

КОПОСОВ Г. О., ШЕЛУХІН П. Г.

УДК 658.01

Копосов Г. О., Шелухин П. Г. Автоматичні стабілізатори виробничої сфери підприємства

Розглянуто проблеми управління підприємством в умовах невизначеності. Визначено концепцію системи гештальтів та автоматичних стабілізаторів. Зазначено принципи та алгоритм застосування автоматичних стабілізаторів у системі гештальтів. Надано основні типові проблеми виробничої сфери підприємства. Проаналізовано ланцюговий дестабілізуючий вплив кожної типової проблеми на підприємство. Наведено логічну схему та алгоритм дії автоматичних стабілізаторів у системі гештальтів для вирішення виробничих проблем підприємства.

Ключові слова: автоматичні стабілізатори, система гештальтів, інтегральний показник, умови невизначеності, ефективність виробництва.
Рис.: 2. Бібл.: 5.

Копосов Геннадій Олександрович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки і підприємництва, Херсонський національний технічний університет (Бериславське шосе, 24, Херсон, 73008, Україна)
E-mail: koposovga@mail.ru

Шелухин Павло Григорович – аспірант, кафедра економіки і підприємництва, Херсонський національний технічний університет (Бериславське шосе, 24, Херсон, 73008, Україна)
E-mail: pavel88@ukr.net

УДК 658.01

Копосов Г. А., Шелухин П. Г. Автоматические стабилизаторы производственной сферы предприятия

Рассмотрены проблемы управления предприятием в условиях неопределенности. Определена концепция системы гештальтов и автоматических стабилизаторов. Указаны принципы и алгоритм применения автоматических стабилизаторов в системе гештальтов. Даны основные типичные проблемы производственной сферы предприятия. Проанализировано цепное дестабилизирующее влияние каждой типичной проблемы на предприятие. Продемонстрирована логическая схема и алгоритм действия автоматических стабилизаторов в системе гештальтов для решения типичных проблем предприятия.

Ключевые слова: автоматические стабилизаторы, система гештальтов, интегральный показатель, условия неопределенности, эффективность производства.
Рис.: 2. Библ.: 5.

Копосов Геннадий Александрович – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и предпринимательства, Херсонский национальный технический университет (Бериславское шоссе, 24, Херсон, 73008, Украина)
E-mail: koposovga@mail.ru

Шелухин Павел Григорьевич – аспирант, кафедра экономики и предпринимательства, Херсонский национальный технический университет (Бериславское шоссе, 24, Херсон, 73008, Украина)
E-mail: pavel88@ukr.net

UDC 658.01

Koposov G. A., Shelukhin P. G. The Automatic Stabilizers of the Enterprise Production Scope

The problems of enterprise management under condition of uncertainty are considered. The concept of the gestalt system and automatic stabilizers is determined. The principles and algorithm of the applying automatic stabilizers in the gestalt system are noted. The main typical problems of the enterprise production scope are given. The chain destabilized effect on the enterprise from each typical problem is analyzed. The logical scheme and algorithm of the automatic stabilizers activity in the gestalt system for the solving typical problems of the enterprise is demonstrated.

Key words: automatic stabilizers, gestalt system, integral indicator, condition of uncertainty, efficiency.
Рис.: 2. Bibl.: 5.

Koposov Gennadiy A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Business, Kherson National Technical University (Beryslavskoe shose, 24, Kherson, 73008, Ukraine)
E-mail: koposovga@mail.ru

Shelukhin Pavel G. – Postgraduate Student, Department of Economics and Business, Kherson National Technical University (Beryslavskoe shose, 24, Kherson, 73008, Ukraine)
E-mail: pavel88@ukr.net

Сучасний стан ринкових відносин характеризує постійна зміна кон'юнктури економічного середовища країни з її динамічними процесами та відсутністю якісної інформації. За таких обставин рішення приймаються фактично в умовах невизначеності, що робить актуальною проблему розробки алгоритмів прийняття рішення в умовах невизначеності.

У процесі розробки методики, що дозволить приймати достатньо точні управлінські рішення в умовах невизначеності, пропонується використовувати автоматичні стабілізатори, що будуть функціонувати по алгоритмам системи гештальтів.

У роботі [1] пропонується використовувати систему гештальтів як алгоритм для прийняття рішень в умовах невизначеності. У даній роботі детально описується теоретична складова методу та наведено алгоритм його розрахунку.

Система гештальтів – вибудована в ієрархічній послідовності система економічних категорій практичних сфер функціонування підприємства, представлена у вигляді багатогранних образів (гештальтів), що синтезують фактори середовищ з поставленими цілями з подальшим виведенням результату впровадження управлінських рішень.

Система гештальтів діє як логічна платформа автоматичних стабілізаторів, тобто комплексно забезпечує ланцюгову передачу вхідної та вихідної інформації по усім сферам діяльності підприємства.

У контексті системи гештальтів автоматичні стабілізатори представляють собою набори стандартних рішень, методик, підходів та наукових розробок, що покликані подолати конкретні проблеми господарської діяльності сучасного підприємства.

Автоматичні стабілізатори повинні забезпечувати процес прийняття рішень набором конкретних дій під певну ситуацію. Особливо вони актуальні для малого підприємства, де більшість керівників не мають економічних професійно-кваліфікаційних навичок. Автоматичні стабілізатори повинні надати науково-обґрунтований шаблон розрахунку ефективності роботи підприємства, що спростить процес прийняття рішень.

Логіка дії стабілізаторів полягає у застосуванні типового набору рішень при досягненні системи нового стану залежно від показань ключових її індикаторів. Даними індикаторами є: акумулюючий гештальт (умова максимізації прибутку) та цільові гештальти (ефективність та собівартість) факторів виробництва (функціональних сфер підприємства).

Відповідно, завданням автоматичних стабілізаторів на рівні підприємства є приведення стану виробничої функції до умов максимізації прибутку через регулювання чисельності застосовуваних факторів виробництва на основі значень ефективності функціональних гілок підприємства.

У контексті роботи [1] метою даної статті є відображення (через систему гештальтів) впливу набору стандартних рішень на сфері підприємства для формування готового пакету дій під певні господарські ситуації. Сформовані у подальшому пакети рішень будуть

грати роль автоматичних стабілізаторів системи гештальтів. Дана стаття торкатиметься виробничої сфери підприємства та його зв'язок з працею.

Необхідно визначити найтипівіші проблеми по функціональній сфері праця та виробництво, з якими зустрічається суб'єкт господарювання.

Виробництво:

- ✦ моральний та фізичний знос основних фондів;
- ✦ технологічне відставання від конкурентів;
- ✦ розбалансованість виробничих ліній. Необхідність оптимізації;
- ✦ надійність постачальників, вартість сировини, її якість, зберігання.

Праця:

- ✦ неефективна організаційна структура з розподілом функціональних обов'язків;
- ✦ питання плинності кадрів та їх кваліфікації;
- ✦ низька продуктивність праці.

Перелічені проблеми по функціональних сферах можуть бути комплексними та витікати одна з одної, таким чином підсилюючи негативний вплив на підприємство та ускладнюючи їх вирішення менеджментом. За допомогою системи гештальтів продемонструємо як стандартні дії керівництва змінять стан виробничої функції, а разом з нею і баланс загального гештальту.

Для того, щоб зрозуміти, як подіють дії менеджменту на стан системи в умовах її розбалансування, необхідно проаналізувати дестабілізуючий вплив кожної типової проблеми на підприємство.

Знос основних фондів та розбалансованість виробничих ліній:

- ✦ збільшення часу простоїв на обслуговування обладнання;
- ✦ зменшення продуктивності праці;
- ✦ зменшення вироблення продукції у вартісному вимірі;
- ✦ зменшення фондівдачі та озброєності праці;
- ✦ збільшення витрат на обслуговування обладнання та зайнятості робітників через збільшення часу роботи обладнання;
- ✦ зростання прямих витрат й, відповідно, собівартості;
- ✦ зростання необхідної кількості обігових коштів;
- ✦ зменшення фондорентабельності;
- ✦ падіння ефективності фактора виробництва;
- ✦ вплив на фактор виробництва праця, через зменшення фондоозброєності та зменшення продуктивності праці, що залежить від обладнання та збільшення часу на обслуговування обладнання;
- ✦ падіння ефективності фактора;

У результаті зниження ефективності факторів виробництва знижується граничний продукт і зростають загальні витрати, що, у свою чергу, призводить до збільшення граничних витрат і створює тенденцію їхнього перебільшення граничного доходу. Ця динаміка дестабілізує систему та призводить до втрат у короткостроковому періоді та збитковості у середньостроковому.

Для того, щоб сформувавши пакет рішень на вирішення проблеми, необхідно визначитись з причинами їхнього виникнення. Зазвичай головною причиною зношеності основних фондів є:

- ✦ недосконала амортизаційна політика або її відсутність;
- ✦ використання амортизаційного фонду для інвестування з високими ризиками, що призводить до втрати коштів (описана проблема не ефективного формування інвестиційного портфелю);
- ✦ покриття дефіциту обігових коштів амортизаційними активами;
- ✦ довготривала збитковість підприємства, що є комплексною проблемою усіх сфер діяльності підприємства і розглядати її необхідно під конкретну ситуацію.

Питання ж оптимізації торкається кваліфікації робітників, що можуть виявити розбалансованість та розробити план оптимізації.

Для наглядного демонстрування дії системи гештальтів за причину зносу основних фондів візьмемо недосконалу амортизаційну політику, відповідно до якої значна частина коштів витрачалась на покриття дефіциту обігових активів. Одночасно необхідно провести оптимізацію виробничих ліній.

При відсутності значної частини амортизаційного фонду необхідно провести заміну обладнання залучивши кошти інвесторів та позиковий капітал. Частину коштів необхідно буде направити на персонал для розробки плану оптимізації для раціоналізації процесу заміни обладнання.

Продемонструємо ланцюг залежностей:

- ✦ залучення коштів впливає на фінансово-інвестиційну сферу через фінансову стійкість, що знижується, також платоспроможність при умові, що підприємство вже має боргові зобов'язання;
- ✦ обрання методу амортизації для підтримки в майбутньому середньорічної вартості основних фондів;
- ✦ відбуваються зворотні процеси тим, що описані як наслідки існування проблеми зношення основних засобів та відсутності їхньої оптимізації. Результати вирішення проблеми через систему гештальтів можна продемонструвати через схему на *рис. 1*.

Відповідно до даної схеми, зниження фінансової стійкості підприємства є тимчасовим явищем. Зростання ефективності виробництва повинно збільшити рентабельність через зниження собівартості, ефект масштабу та вивільнення обігових коштів. Дані ефекти разом з оптимізацією роботи принесуть значні фінансові вливання після операційних оборотів. Отримані активи компенсують зростання собівартості праці, дозволяють наповнювати амортизаційний фонд та розплатитись з боргами.

Необхідно зауважити, що наведена схема та її потенційні ефекти проаналізовані за умови стабільності ринку та макроекономічної ситуації. Розрахунковий період – один рік.

Розглянемо таку ситуацію. Технологічне відставання від конкурентів і проблема з сировиною, а саме: її якістю та надійністю постачальників. При даній ситуації наслідки на підприємство можна описати в такому ієрархічному порядку:

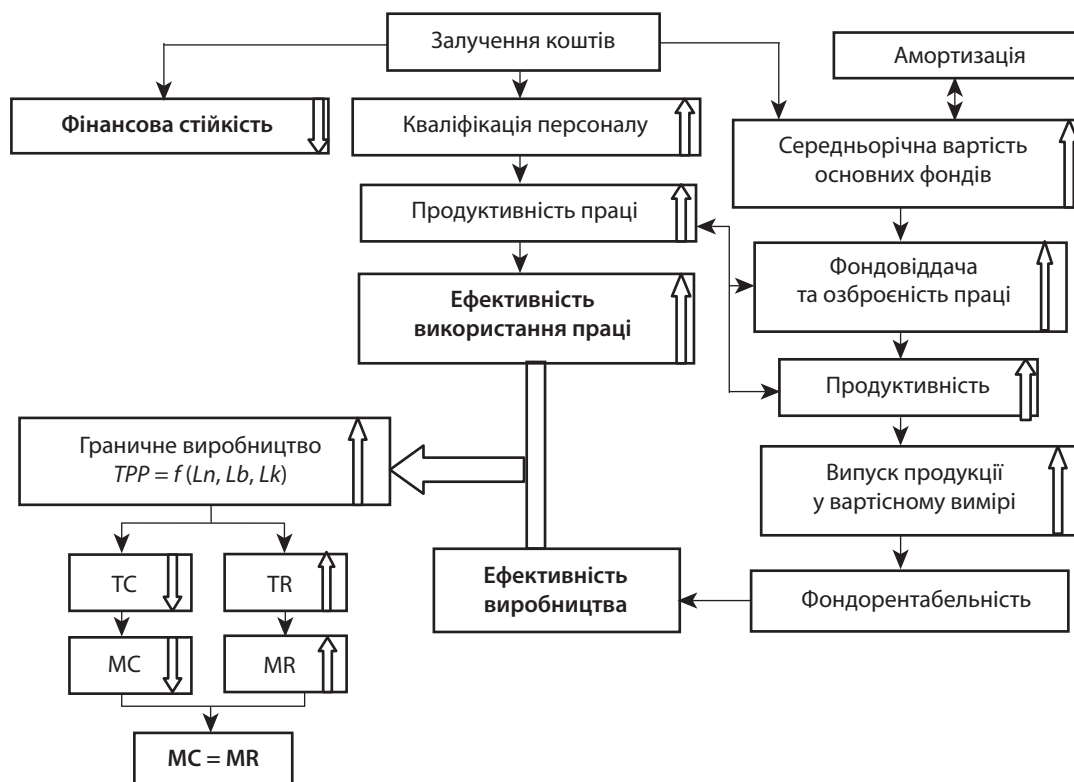


Рис. 1. Логічна схема системи гештальтів при умові заміни та оптимізації основних фондів

- ✦ технологічне відставання разом із низькою якістю сировини призводить до збільшення витрат матеріалів на одиницю продукції;
- ✦ менша, порівняно з конкурентами, якість продукції;
- ✦ знижується конкурентоздатність та доля ринку;
- ✦ падає ефективність маркетингової сфери;
- ✦ зниження доходів підприємства;
- ✦ паралельно, збільшення витрат матеріалів на одиницю продукції призводить до збільшення собівартості;
- ✦ через ненадійність постачальників необхідно збільшувати резерви сировини на складах, що призводить до додаткових витрат;
- ✦ необхідність збільшення резервів сировини та її високі витрати на одиницю потребують додаткового залучення обігових коштів;
- ✦ у результаті знижується ефективність фактора виробництва;
- ✦ просідає фінансова сфера через падіння доходів та збільшення витрат;
- ✦ граничні витрати перебільшують граничні доходи.

У даній ситуації необхідно прийняти низку рішень, що повинні привести систему в стан рівноваги.

У першу чергу, необхідно добитися вивільнення обігових коштів шляхом пошуку нових постачальників. При відсутності альтернативи: виявити причини неста-

більності поставок, посилити кооперацію, удосконалити логістику, взяти питання доставки на себе при зменшенні собівартості тощо. Паралельно провести оптимізацію закупівельних партій та зменшити резерви. Вивільнені обігові кошти можна залучити як частину активів для технологічного оновлення виробництва. При переході на нову технологію доведеться провести навчання персоналу та оптимізацію його чисельності за нових умов.

Виробнича лінія також може потребувати часткової заміни обладнання або ж його вивільнення через удосконалення процесу виробництва. Результати вирішення проблеми можна продемонструвати через схему на рис. 2.

Як і в попередній ситуації, схема описує результат впровадження рішень при умові стабільності ринку. Фінансові вливання на реалізацію заходів через позику в короткостроковому періоді можуть ослабити підприємство. Вирішується дана проблема за допомогою коштів, що підприємство отримує в результаті повернення собі втраченої долі ринку. Розрахунковий період – 1 рік.

ВИСНОВКИ

Проведене в даній статті моделювання ситуацій та засобів їх вирішення дозволяє зробити такі висновки:

- ✦ відповідність системи гештальтів умовам застосування автоматичних стабілізаторів. Системи синхронізовані, не суперечать одна одній та мають спільну методологічну базу;

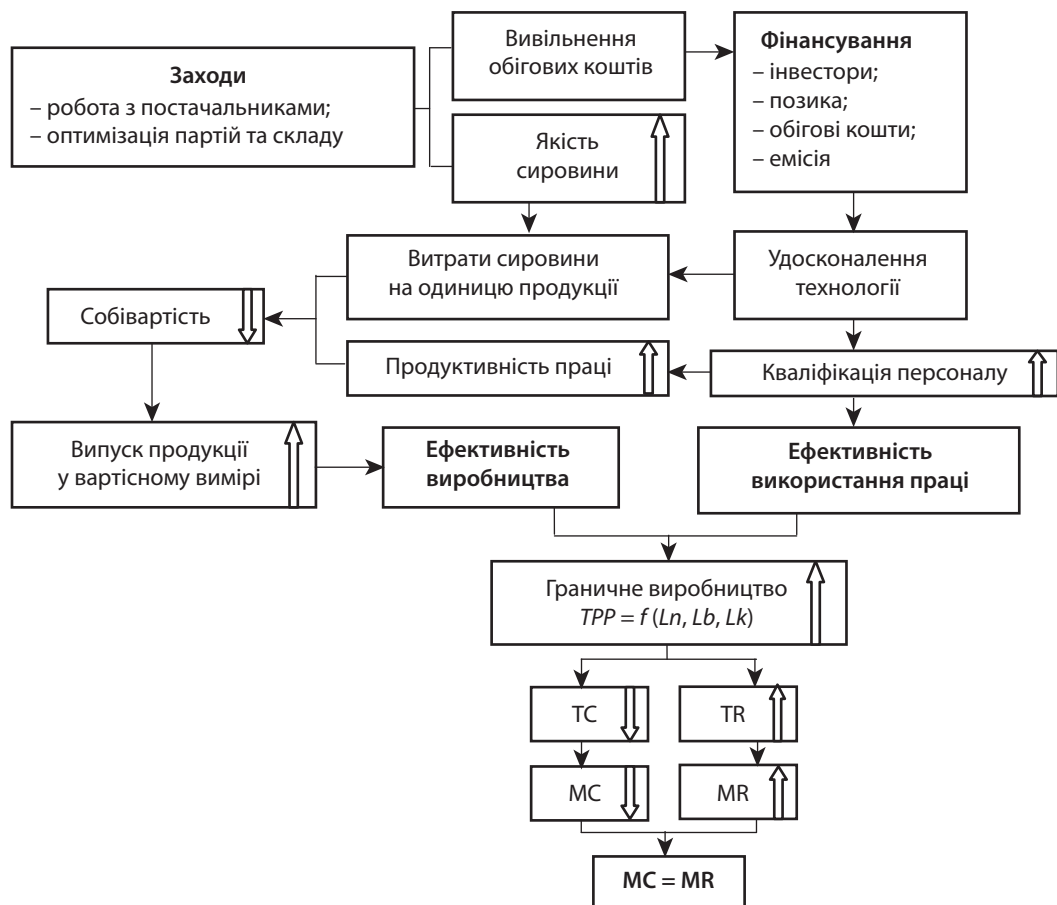


Рис. 2. Логічна схема системи гештальтів при удосконаленні технології виробництва та оптимізації роботи з постачальниками

- ✦ система гештальтів потенційно може бути універсальним механізмом реалізації науково-практичних розробок подолання сучасних проблем підприємництва;
- ✦ дія автоматичних стабілізаторів дозволить підприємцям без особливого досвіду робити якісні рішення на основі точного прогнозованого результату.

При подальших розробках автоматичних стабілізаторів у системі гештальтів ми повинні отримати набір модулів, комбінація яких дозволить вирішувати типові проблеми підприємства. Комбінації модулів рішень будуть підбиратись під конкретну проблему з подальшим відстеженням їхніх ефектів в рамках системи гештальтів. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Копосов Г. О.** Управління підприємством в умовах невизначеності на основі розробки системи гештальтів (образів) / Г. О. Копосов, П. Г. Шелухін // Бізнес Інформ. – 2012. – № 8. – С. 195 – 198.
- 2. Лебедева Н. М.** Путешествие в Гештальт: теория и практика / Н. М. Лебедева, Е. А. Иванова. – СПб.: Речь, 2005. – 555 с.
- 3. Зигель А.** Модели группового поведения в системе человек-машина: с учетом психосоциальных и производственных факторов / А. Зигель, Дж. Вольф; пер. с англ. – М.: МИР, 1973. – 263 с.
- 4. Стратегическая гибкость** / Г. Хэ-мел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2005. – 384 с.
- 5. Ковтун О. І.** Стратегія підприємства / О. І. Ковтун. – Л.: Новий світ-2000, 2005. – 385 с.

УДК 658.588.2

ОБҐРУНТУВАННЯ ПАРАМЕТРІВ НАУКОЄМНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ОСНОВІ ОЦІНКИ ТА РОЗПОДІЛУ ЕКОНОМІЧНОГО ЕФЕКТУ

ОСИПЕНКО С. М., РОМАНЧИК Т. В.

УДК 658.588.2

Осипенко С. М., Романчик Т. В. Обґрунтування параметрів наукоємної продукції на основі оцінки та розподілу економічного ефекту

Розглядається методичний апарат обґрунтування параметрів нових зразків складної наукоємної продукції, який забезпечує економічну ефективність їх виробництва та експлуатації.

Ключові слова: наукоємний виріб, параметри виробу, економічний ефект, економічна ефективність.

Рис.: 1. **Формул:** 20. **Бібл.:** 5.

Осипенко Станіслав Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічних дисциплін, Академія внутрішніх військ МВС України (пл. Повстання, 3, Харків, 61001, Україна)

Романчик Тетяна Володимирівна – старший викладач, кафедра менеджменту та військового господарства, Академія внутрішніх військ МВС України (пл. Повстання, 3, Харків, 61001, Україна)

E-mail: romancik@list.ru

УДК 658.588.2

Осипенко С. М., Романчик Т. В. Обоснование параметров наукоёмкой продукции на основе оценки и распределения экономического эффекта
Рассматривается методический аппарат обоснования параметров новых образцов сложной наукоёмкой продукции, обеспечивающий экономическую эффективность их производства и эксплуатации.

Ключевые слова: наукоёмкий продукт, параметры изделия, экономический эффект, экономическая эффективность.

Рис.: 1. **Формул:** 20. **Библ.:** 5.

Осипенко Станіслав Николаевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономических дисциплин, Академия внутренних войск МВД Украины (пл. Восстания, 3, Харьков, 61001, Украина)

Романчик Татьяна Владимировна – старший преподаватель, кафедра менеджмента и военного хозяйства, Академия внутренних войск МВД Украины (пл. Восстания, 3, Харьков, 61001, Украина)

E-mail: romancik@list.ru

UDC 658.588.2

Osipenko S. M., Romanchik T. V. Rationale for the Parameters of Science-Based Product Evaluation and Distribution of Economic Effect
An apparatus methodical study of parameters of new models of complex high technology products, providing cost-efficiency of their production and operation.

Key words: knowledge-intensive product options products, economic impact, economic efficiency.

Рис.: 1. **Formulae:** 20. **Bibl.:** 5.

Osipenko Stanislav N. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Disciplines, Academy of Interior Ministry of Ukraine (61001, Ukraine)

Romanchik Tatyana V. – Senior Lecturer, Department of Management and Military Facilities (Economy), Academy of Interior Ministry of Ukraine (61001, Ukraine)

Email: romancik@list.ru

Нова наукоємна продукція за параметрами якості значно краще продукції, що засвоєна у виробництві і випускалась раніше. Споживання нової продукції в будь-яких підприємствах, організаціях, а також у домашніх господарствах є ознакою впровадження науково-технічного прогресу як головного фактора зростання ефективності діяльності суб'єктів господарю-

вання, підвищення добробуту населення. Разом з тим, розробка і засвоєння виробництва нової наукоємної продукції потребує значних додаткових коштів, що суттєво обмежує, а іноді робить неможливим її практичне застосування за економічними чинниками. Тому актуальним постає завдання ретельного обґрунтування передусім економічних параметрів нових наукоємних

- ✦ система гештальтів потенційно може бути універсальним механізмом реалізації науково-практичних розробок подолання сучасних проблем підприємництва;
- ✦ дія автоматичних стабілізаторів дозволить підприємцям без особливого досвіду робити якісні рішення на основі точного прогнозованого результату.

При подальших розробках автоматичних стабілізаторів у системі гештальтів ми повинні отримати набір модулів, комбінація яких дозволить вирішувати типові проблеми підприємства. Комбінації модулів рішень будуть підбиратись під конкретну проблему з подальшим відстеженням їхніх ефектів в рамках системи гештальтів. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Копосов Г. О.** Управління підприємством в умовах невизначеності на основі розробки системи гештальтів (образів) / Г. О. Копосов, П. Г. Шелухін // Бізнес Інформ. – 2012. – № 8. – С. 195 – 198.
- 2. Лебедева Н. М.** Путешествие в Гештальт: теория и практика / Н. М. Лебедева, Е. А. Иванова. – СПб.: Речь, 2005. – 555 с.
- 3. Зигель А.** Модели группового поведения в системе человек-машина: с учетом психосоциальных и производственных факторов / А. Зигель, Дж. Вольф; пер. с англ. – М.: МИР, 1973. – 263 с.
- 4.** Стратегическая гибкость / Г. Хэ-мел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2005. – 384 с.
- 5. Ковтун О. І.** Стратегія підприємства / О. І. Ковтун. – Л.: Новий світ-2000, 2005. – 385 с.

УДК 658.588.2

ОБҐРУНТУВАННЯ ПАРАМЕТРІВ НАУКОЄМНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ОСНОВІ ОЦІНКИ ТА РОЗПОДІЛУ ЕКОНОМІЧНОГО ЕФЕКТУ

ОСИПЕНКО С. М., РОМАНЧИК Т. В.

УДК 658.588.2

Осипенко С. М., Романчик Т. В. Обґрунтування параметрів наукоємної продукції на основі оцінки та розподілу економічного ефекту

Розглядається методичний апарат обґрунтування параметрів нових зразків складної наукоємної продукції, який забезпечує економічну ефективність їх виробництва та експлуатації.

Ключові слова: наукоємний виріб, параметри виробу, економічний ефект, економічна ефективність.

Рис.: 1. **Формул:** 20. **Бібл.:** 5.

Осипенко Станіслав Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічних дисциплін, Академія внутрішніх військ МВС України (пл. Повстання, 3, Харків, 61001, Україна)

Романчик Тетяна Володимирівна – старший викладач, кафедра менеджменту та військового господарства, Академія внутрішніх військ МВС України (пл. Повстання, 3, Харків, 61001, Україна)

E-mail: romancik@list.ru

УДК 658.588.2

Осипенко С. Н., Романчик Т. В. Обоснование параметров наукоёмкой продукции на основе оценки и распределения экономического эффекта
Рассматривается методический аппарат обоснования параметров новых образцов сложной наукоёмкой продукции, обеспечивающий экономическую эффективность их производства и эксплуатации.

Ключевые слова: наукоёмкий продукт, параметры изделия, экономический эффект, экономическая эффективность.

Рис.: 1. **Формул:** 20. **Библ.:** 5.

Осипенко Станислав Николаевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономических дисциплин, Академия внутренних войск МВД Украины (пл. Восстания, 3, Харьков, 61001, Украина)

Романчик Татьяна Владимировна – старший преподаватель, кафедра менеджмента и военного хозяйства, Академия внутренних войск МВД Украины (пл. Восстания, 3, Харьков, 61001, Украина)

E-mail: romancik@list.ru

UDC 658.588.2

Osipenko S. N., Romanchik T. V. Rationale for the Parameters of Science-Based Product Evaluation and Distribution of Economic Effect
An apparatus methodical study of parameters of new models of complex high technology products, providing cost-efficiency of their production and operation.

Key words: knowledge-intensive product options products, economic impact, economic efficiency.

Рис.: 1. **Formulae:** 20. **Bibl.:** 5.

Osipenko Stanislav N. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Disciplines, Academy of Interior Ministry of Ukraine (61001, Ukraine)

Romanchik Tatyana V. – Senior Lecturer, Department of Management and Military Facilities (Economy), Academy of Interior Ministry of Ukraine (61001, Ukraine)

Email: romancik@list.ru

Нова наукоємна продукція за параметрами якості значно краще продукції, що засвоєна у виробництві і випускалась раніше. Споживання нової продукції в будь-яких підприємствах, організаціях, а також у домашніх господарствах є ознакою впровадження науково-технічного прогресу як головного фактора зростання ефективності діяльності суб'єктів господарю-

вання, підвищення добробуту населення. Разом з тим, розробка і засвоєння виробництва нової наукоємної продукції потребує значних додаткових коштів, що суттєво обмежує, а іноді робить неможливим її практичне застосування за економічними чинниками. Тому актуальним постає завдання ретельного обґрунтування передусім економічних параметрів нових наукоємних

виробів з метою стимулювати як їх виробництво, так й споживання.

Метою даної роботи є розробка методичних положень щодо обґрунтування економічних параметрів складних наукоємних технічних виробів, що забезпечує розподіл вартісної оцінки сумарного ефекту від її виробництва та застосування за призначенням між виробником та споживачем на умовах взаємного узгодження їх інтересів.

Методологічною основою проведеного дослідження стали труди вітчизняних і зарубіжних економістів з проблем управління ціноутворенням та економічної ефективності результатів діяльності підприємств. Основними методами дослідження, що використані у роботі, є метод системного аналізу, методи оцінка економічного ефекту нововведень, методи ціноутворення на нову продукцію.

Аналіз існуючих нормативних документів, теорії та практики показує, що до основних економічних параметрів складних наукоємних виробів слід віднести [1]:

- ✦ ціну виробу, яка відображає витрати його виробництва та певний прибуток підприємства;
- ✦ витрати на експлуатацію виробу як узагальнюючий економічний показник його застосування за призначенням.

Ці параметри за змістом є абсолютними величинами. У свою чергу, вони залежать від параметрів (чинників) як самого виробу, так й умов його виробництва та експлуатації. Так, ціна виробу за умовою відшкодування нею витрат на виробництво та забезпечення прибутку для розвитку підприємства залежить від собівартості виробу та прийнятої стратегії ціноутворення. У свою чергу, собівартість – це синтетичний показник організаційно-технічного рівня виробництва, в якому відображається рівень ефективного використання практично всіх видів ресурсів підприємства. Крім того, собівартість визначається параметрами виробу. Витрати на експлуатацію також визначаються умовами застосування виробу, а також параметрами його призначення (надійність, строк служби, здатність до ремонту, енергоємність тощо). Таким чином, основні параметри наукоємних засобів є складними за структурою і факторною залежністю, що суттєво ускладнює їх аналіз і обґрунтування.

Виробництво наукоємної продукції пов'язане з додатковими витратами. Якщо підприємство вдосконалює продукцію, то неминуче ростуть витрати на її виробництво, відповідно росте й її ціна. Отже, продукція може бути порівняно дорогою як у виробництві, так і в експлуатації. Виникає проблема розподілу витрат між споживачем та виробником, яка вирішується завдяки врахуванню оптимального розподілу між ними корисного ефекту з метою мотивації як виробника, так і споживача.

Обґрунтування економічних параметрів нового виробу на основі розрахунку економічного ефекту

базується на сумісному аналізі виробником й споживачем умов виробництва та експлуатації виробу і включає етапи, що представлені на рис. 1.

Обґрунтування нижньої межі ціни на виріб (перший етап) проводиться за умовою, коли виробнику однаково, що виготовляти: вже засвоєну або нову, більш складну продукцію. Прибуток у такому разі від виробництва засвоєної та нової продукції в розрахунку на одиницю витрат буде однаковим. Величина нижньої межі ціни (U_{HM}) у такому разі відповідно до загальних принципів ціноутворення [2, 3] буде дорівнювати:

$$U_{HM} = C_{пл} \cdot (1 + P_{пл}), \quad (1)$$

де $C_{пл}$ – планова (очікувана) собівартість виробу;
 $P_{пл}$ – планова рентабельність продукції у виробника відносно собівартості.

Вважається, що рівень собівартості виробу і рентабельності є обґрунтованим, тобто узгодженим із замовником.

У разі, якщо новий виріб для застосування у замовника потребує додаткових одночасних витрат на доставку, монтаж, налагодження, у подальших розрахунках замість ціни U_{HM} слід використовувати одночасні витрати (капіталовкладення) – K_H :

$$K_H = U_{HM} \cdot (1 + K_{OB}), \quad (2)$$

де K_{OB} – коефіцієнт, що враховує одночасні витрати як додаток до ціни купівлі.

На другому етапі по величині U_{HM} або K_H розраховується економічний ефект від застосування виробу у споживача за призначенням. Розглянемо два найбільш поширені варіанти застосування виробу.

Перший варіант полягає в тому, що новий виріб буде застосовуватися для виконання робіт, які раніше виконувались за замовленнями зовнішніми організаціями на платній основі. Наприклад, прання білизни у пральнях, закупівля хліба на хлібозаводах тощо. Економічний ефект для такого варіанту буде визначатись як різниця між вартістю виконання потрібного обсягу робіт в існуючий спосіб і вартістю того ж обсягу робіт при використанні нового виробу (приладу), наприклад, пральної машини, хлібопекарні тощо.

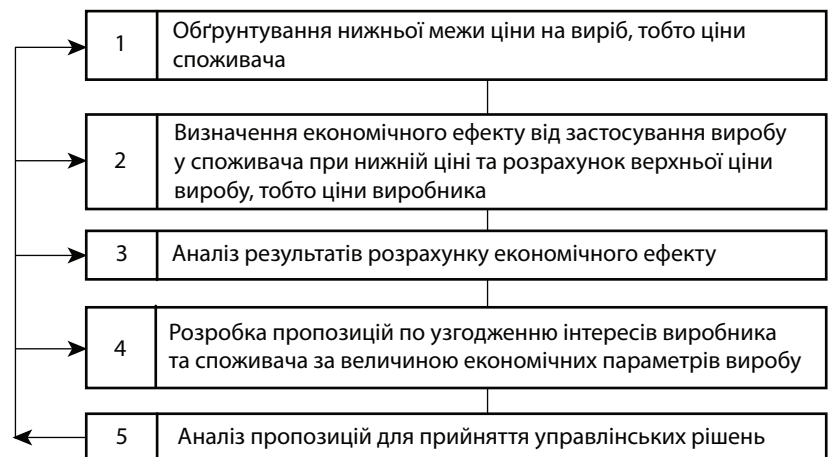


Рис. 1. Схема обґрунтування економічних параметрів наукоємних технічних виробів

Відповідно до теоретичних положень [4] економічний ефект (E_T) розраховується за весь період експлуатації приладу з урахуванням фактору часу:

$$E_T = \sum_{t=1}^T (C_{ut} \cdot N_{pt} - K_{nt} - C_{et}) \cdot \alpha_t, \quad (3)$$

де C_{ut} – ціна одиниці роботи при залученні зовнішньої організації;

N_{pt} – обсяг робіт за рік;

K_{nt} – одночасні витрати споживача на придбання нового приладу;

C_{et} – експлуатаційні витрати споживача в розрахунку на річний обсяг робіт;

α_t – коефіцієнт приведення різночасних витрат в межах періоду T до одного моменту часу (розрахункового року).

Усі перераховані показники в (3) визначаються для t -го року в межах періоду T . Коефіцієнт приведення α_t дорівнює:

$$\alpha_t = (1 + E_n)^{tp-t},$$

де t_p, t – розрахунковий і поточний роки;

E_n – коефіцієнт приведення, приймається як правило на рівні 0, 1.

Як t_p приймають рік у межах розрахункового періоду, від t_n , тобто початку фінансування проекту, до t_k – кінця експлуатації створеного об'єкта. Як правило, за t_p приймають перший рік експлуатації приладу.

Другий варіант застосування нового виробу полягає в тому, що він замінює вже існуючий виріб, який використовується, тому що має більші можливості для виконання запланованих робіт. Економічний ефект для цього варіанту буде визначатись також як різниця між вартістю виконання робіт при використанні існуючого і нового виробу (приладу) в розрахунку на обсяг робіт, який може виконати новий прилад за весь строк експлуатації. Формула для розрахунку ефекту має вигляд:

$$E_T = \sum_{t=1}^T [(K_{at} + C_{eat}) \cdot \frac{N_{nt}}{N_{at}} \cdot \frac{T_n}{T_a} - (K_{nt} + C_{ent})] \cdot \alpha_t, \quad (4)$$

де $K_{at}, K_{nt}, C_{eat}, C_{ent}$ – одночасні та річні поточні витрати за аналогічним та новим приладом, відповідно;

N_{nt}, N_{at}, T_n, T_a – річний обсяг робіт (продуктивність) і строк служби аналогічного та нового приладу, відповідно;

α_t – коефіцієнт приведення різночасних витрат у межах періоду експлуатації T до одного моменту часу (розрахункового року).

Усі перераховані показники в (4), як і в (3), визначаються для t -го року в межах строку служби нового виробу T_n .

Критерієм економічної доцільності використання нового приладу для обох варіантів його застосування є позитивна величина ефекту [4]

$$E_T > 0. \quad (5)$$

Далі, на третьому етапі обґрунтування, проводиться аналіз величини економічного ефекту E_T . Якщо ефект позитивний, тобто виконується нерівність (5), виникає задача його розподілу між виробником і замовником. Пропонується розподіл ефекту проводити пропорційно загаль-

ним витратам виробника і споживача на отримання цього ефекту за весь строк експлуатації нового приладу. Коефіцієнт пропорційності по суті відображає ефективність загальних витрат (K_{ef}) і розраховується за формулою:

$$K_{ef} = \frac{E_T}{C_{nm} + [C_{ov} + C_e \cdot T]}, \quad (6)$$

де C_{nm} – нижня межа ціни нового приладу;

C_{ov} – додаткові одночасні витрати споживача, пов'язані із закупівлею нового приладу. У відповідності з формулою (2) вони дорівнюють

$$C_{ov} = C_{nm} \cdot K_{ef}. \quad (7)$$

Вираз у дужках у знаменнику формули (6), тобто величина $(C_{ov} + C_e \cdot T)$, характеризує витрати споживача приладу, а його ціна C_{nm} – витрати виробника. Обґрунтованим для заохочення виробника у виробництві нового приладу уявляється додаток до нижньої межі ціни частини ефекту E_T на величину, пропорційною коефіцієнту K_{ef} . Тобто кінцева ціна нового приладу C_n з урахуванням (1) буде розраховуватися:

$$C_n = C_{nm} \cdot (1 + K_{ef}) = [C_{nl} \cdot (1 + P_{nl})] \cdot (1 + K_{ef}). \quad (8)$$

З формул (2...4), враховуючі, що придбання нового приладу співпадає з першим роком його експлуатації, тобто розрахунковий рік $t_p = 1$, можна отримати розрахункові співвідношення для верхньої межі ціни – C_{vm} за умовою, що економічний ефект у споживача від застосування нового приладу у порівнянні з існуючим способом виконання робіт буде дорівнювати нулю:

для першого варіанта застосування приладу:

$$C_{vm} = \frac{1}{1 + K_{ef}} \sum_{t=1}^T (C_{ut} \cdot N_{pt} - C_{et}) \cdot \alpha_t, \quad (9)$$

для другого варіанта:

$$C_{vm} = \frac{1}{1 + K_{ef}} \sum_{t=1}^T [(K_{at} + C_{eat}) \cdot \frac{N_{nt}}{N_{at}} \cdot \frac{T_n}{T_a} - C_{ent}] \cdot \alpha_t. \quad (10)$$

Формули для розрахунків економічного ефекту та верхньої цінової межі нового приладу суттєво спрощуються, якщо не враховувати фактор часу (коефіцієнти $\alpha_t = 1$), а ефект визначати на одиницю роботи – E_{od} .

Для першого варіанта величина E_{od} дорівнюватиме:

$$E_{od} = (C_u - C_{eo}) - K_n / (T_e \cdot N_p), \quad (11)$$

де C_{eo} – витрати на експлуатацію приладу в розрахунку на одиницю роботи.

З формули (11) видно, що позитивне значення величини E_{od} залежить від величин C_{eo}, K_n, T_e, N_p за умови, що ціна одиниці роботи за існуючим порядком її виконання зовнішнім підприємством C_u залишається незмінною, тобто

$$E_{od} = f(C_{eo}, K_n, T_e, N_p).$$

Тоді бажані значення цих величин, які забезпечать позитивну величину економічного ефекту, будуть дорівнювати:

✦ ціна нового виробу – C_n ;

$$C_n < (C_u - C_{eo}) \cdot T_e \cdot N_p / (1 + K_{ef}); \quad (12)$$

✦ строк служби – T_e ;

$$T_e > K_n / [(C_u - C_{eo}) \cdot N_p]; \quad (13)$$

- ✦ річний обсяг роботи – N_p ;

$$N_p > K_N / [(C_y - C_{eo}) \cdot T_e]; \quad (14)$$

- ✦ витрати на експлуатацію на одиницю роботи – C_{od} :

$$C_{od} < C_y - K_N / (T_e \cdot N_p). \quad (15)$$

Для другого варіанта величина E_{od} дорівнюватиме:

$$E_{od} = (C_{oa} - C_{on}) - [K_N / (T_N \cdot N_N) - K_a / (T_a \cdot N_a)], \quad (16)$$

де C_{oa} , C_{na} – витрати на одиницю роботи аналогічним і новим виробом.

Решта символів визначені в формулі (3).

За аналогією з першим варіантом бажані значення величин, які забезпечать позитивну величину економічного ефекту, будуть дорівнювати:

- ✦ ціна нового виробу – C_N ;

$$C_N < [K_a \cdot K_N \cdot K_m + T_N \cdot N_N \cdot \Delta C_{od}] / (1 + K_{ob}); \quad (17)$$

- ✦ строк служби – T_N ;

$$T_N > K_N \cdot T_a / (K_a \cdot K_N + \Delta C_{od} \cdot T_a \cdot N_N); \quad (18)$$

- ✦ річний обсяг роботи – N_N ;

$$N_N > K_N \cdot N_a / (K_a \cdot K_m + \Delta C_{od} \cdot T_N \cdot N_a); \quad (19)$$

- ✦ витрати на експлуатацію на одиницю роботи – C_{on} :

$$C_{on} < C_{oa} - [K_N / (T_N \cdot N_N) - K_a / (T_a \cdot N_a)], \quad (20)$$

де $\Delta C_{od} = C_{oa} - C_{on}$ – різниця між витратами на одиницю работ при виконання їх аналогічним (базовим) і новим приладом.

Решта символів визначені в формулі (4).

На основі проведеного аналізу величини економічного ефекту застосування нового виробу проводиться розробка пропозицій щодо узгодження економічних його параметрів між виробником і споживачем (четвертий етап обґрунтування). Якщо економічний ефект позитивний, то вирішується питання про ціну виробу, яка розраховується за формулою (8). Якщо ефект негативний, то шляхом використання формул (12 ... 20) розраховують бажані величини окремих параметрів нового виробу, які забезпечать ефективне використання виробу у споживача. Це може бути не один, а декілька параметрів, які впливають на вартісні показники виробу.

Розроблені пропозиції на п'ятому етапі обґрунтування підлягають узгодженню між виробником та замовником нового виробу, за результатами якого на останньому, шостому етапі обґрунтування, приймаються відповідні управлінські рішення. На цьому етапі можливо повернення до попередніх етапів, починаючи з першого.

ВИСНОВКИ

Запропоновані методичні положення з обґрунтування економічних параметрів нового виробу на основі розрахунку економічного ефекту базуються на сумісному аналізі виробником й споживачем умов виробництва та експлуатації виробу і розподілу ефекту таким чином, що величина цих параметрів забезпечує отримання додаткового ефекту у виробника, який би зацікавив його в подальшому випуску нової продукції, і у споживача, який би зацікавив його у споживанні. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Гличев А. В.** Основы управления качеством / А. В. Гличев. – М. : Издательство АМИ, 1998. – 478 с.
2. **Шкварчук Л. О.** Ціни і ціноутворення : Навч. посіб. / Л. О. Шкварчук. – К. : Кондор, 2003. – 214 с.
3. **Гришко С. В.** Ціноутворення як елемент діяльності підприємства : Навч. посіб. / С. В. Гришко, П. М. Коюда / Харківський національний ун-т радіоелектроніки. – Х. : ХНУРЕ, 2002. – 84 с.
4. Економіка виробничого підприємництва : навч. посіб. / Й. М. Петрович, І. О. Будіщева, І. Г. Устинова та ін. ; За ред. Й. М. Петровича. – К. : Т-во «Знання», 2002. – 405 с.
5. **Орлов П. А.** Обоснование цен на машины производственного назначения на основе учета их эффективности : научное издание / П. А. Орлов, Н. И. Алдохина. – Харьков : Изд. ХНЭУ, 2004. – 212 с.

УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

КРОХМАЛЬ С. С.

УДК 658.7

Крохмаль С. С. Управління матеріальними ресурсами на промисловому підприємстві

Розглянуто категоріальний апарат управління матеріальними ресурсами на промисловому підприємстві, узагальнено визначення «матеріальні ресурси», запропоновано визначення «управління матеріальними ресурсами», а також розглянуто систему управління матеріальними ресурсами на промисловому підприємстві.

Ключові слова: матеріальні ресурси, функції управління, промислове підприємство, система управління матеріальними ресурсами.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 9.

Крохмаль Світлана Сергіївна – аспірантка, кафедра економіки підприємства та менеджменту, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: obvorozhitelnaja@ukr.net

УДК 658.7

Крохмаль С. С. Управление материальными ресурсами на промышленном предприятии

Рассмотрен категориальный аппарат управления материальными ресурсами на промышленном предприятии, обобщенно определено «материальные ресурсы», предложено определение «управление материальными ресурсами», а также рассмотрена система управления материальными ресурсами на промышленном предприятии.

Ключевые слова: материальные ресурсы, функции управления, промышленное предприятие, система управления материальными ресурсами.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 9.

Крохмаль Светлана Сергеевна – аспирантка, кафедра экономики предприятия и менеджмента, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: obvorozhitelnaja@ukr.net

UDC 658.7

Krokhmal S. S. Material Resources Management at Industrial Enterprise

In the article the author considered the categorical apparatus of materials management at the industrial enterprise, generalized definition of «material resources», proposed a definition of «materials management», and considered the material management system at the industrial enterprise.

Key words: material resources, management functions, industrial enterprise, material management system

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 9.

Krokhmal Svetlana S. – Postgraduate Student, Department of Enterprise Economics and Management, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: obvorozhitelnaja@ukr.net

Рациональне управління матеріальними ресурсами є одним з резервів зниження собівартості виготовленої продукції, й відповідно фактором збільшення прибутку та рентабельності на промисловому підприємстві. Окрім цього, ефективне управління рухом матеріальних ресурсів забезпечує підприємству додаткові переваги, такі як скорочення простоїв виробництва, створення доцільних резервів запасів для забезпечення його ритмічності, мінімізація втрат від замороження коштів у виробничих запасах, економія витрат від правильного використання складських приміщень, тощо. Тобто ефективне управління матеріальними ресурсами створює реальні передумови економічного зростання і визначає конкурентоспроможність промислових підприємств.

Дослідженню теоретичних, методичних і практичних основ управління матеріальними ресурсами присвячені роботи А. Г. Кальченко [1], В. Є. Ніколайчука [2], М. А. Окландера [3], а загальні питання – Б. О. Анікіна [4], А. М. Гаджинського [5], А. Б. Міротіна [6], Ю. М. Неруша [7] та ін.

Проте кожен з них наводить свій категоріальний апарат щодо управління матеріальними ресурсами, який різниться від інших, що, у свою чергу, впливає на різноманіття складових в досліджуваній термінології. Тому постає об'єктивна необхідність визначення економічної сутності кожного.

Метою статті є узагальнення сутності категорії «управління матеріальними ресурсами» та формування

структури управління матеріальними ресурсами промислового підприємства.

Існують різні підходи до визначення поняття «матеріальні ресурси», які сформульовані і використовуються різними вченими. Визначення матеріальних ресурсів можна розділити на три групи: перші автори – обґрунтовують матеріальні ресурси як предмети праці; другі – обґрунтовують матеріальні ресурси як і предмети праці, так і засоби праці, тобто засоби виробництва; треті – розглядають матеріальні ресурси як товар. Тобто усі автори розглядають матеріальні ресурси як частину оборотних засобів підприємства, що дозволяє згрупувати визначення матеріальних ресурсів відповідно до основних етапів циклу обігу оборотних засобів (циклу відтворення). Грошовій стадії відповідає постачання, де грошові кошти перетворюються у предмети праці, а саме, у матеріальні ресурси; стадія виробництва – перетворення придбаних на стадії постачання матеріальних ресурсів у товар за допомогою засобів праці; стадія збут – перетворює товар у грошові кошти. Таким чином, поняття «матеріальні ресурси» пов'язується з рухом виробничо-речових елементів, які проходять через фази постачання, виробництва та збуту.

На думку автора статті, сутність поняття «матеріальні ресурси» слід розглядати на стадії постачання циклу обігу оборотних засобів, через те, що матеріальні ресурси у первісному вигляді надходять на підприємство саме на цій стадії. Найбільш повне визначення

наведено у П(С)БО-9 [8], де сформульоване визначення виробничих запасів, яке за змістом є синонімом матеріальних ресурсів. Так, під «матеріальними ресурсами» слід розуміти сировину, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва й адміністративних потреб. Дане визначення є найбільш прийнятним через те, що у ньому більш детально розглянуті складові матеріальних ресурсів та їх призначення на підприємстві.

Матеріальні ресурси, як частина оборотних засобів, є одним із найважливіших і найскладніших об'єктів управління через велике різноманіття вихідних матеріальних ресурсів. Найбільшу частку матеріальних ресурсів підприємства становлять основні матеріали, які повністю перетворюються у вироблений товар, складаючи його невід'ємну частину. Допоміжні матеріали споживаються в процесі обслуговування виробництва або додаються до основних матеріалів з метою зміни їх деяких властивостей (мастильні, обтиральні, пакувальні матеріали, фарбники тощо). Сировина представляє собою предмети праці, які зазнали раніше впливу праці і підлягають подальшій переробці; покупні напівфабрикати і комплектуючі - предмети праці, що входять в готовий продукт і обумовлюють певні витрати праці на складання (монтаж) або додаткову обробку на даному підприємстві (наприклад, заготовки з металу, підшипники).

Структура матеріальних ресурсів представлена на прикладі одного з машинобудівних підприємств Харківщини (рис. 1).



Рис. 1. Структура матеріальних ресурсів машинобудівного підприємства

Дослідивши поняття «матеріальні ресурси», можна сказати, що дана категорія є досить широким поняттям, адже до її складу входить багато аналітичних об'єктів, кожен з яких заслуговує особливої уваги.

Далі доцільно розглянути поняття «управління». Термін «управління» утворився від англійського дієслова «to manage» (керувати), та є досить широким поняттям, яке охоплює політичну, економічну та соціальну

сферу життя. Трактують поняття «управління» поєднує людські і матеріальні ресурси для виконання задач, поставлених перед організацією, та відбувається при наявності двох сторін (учасників): сторона, якою управляють, – об'єкт управління і сторона, яка управляє, – суб'єкт управління. Узагальнюючи визначення, під управлінням слід розуміти цілеспрямований вплив суб'єкта управління на об'єкт управління для досягнення поставленої мети [9].

Сучасні концепції менеджменту розглядають управління матеріальними ресурсами як процес, що складається із серії взаємозалежних дій, як загальну суму функцій управління. У літературі та практиці можна знайти різні підходи до класифікації функцій управління, які іноді є прямо протилежними. Існують різні варіанти систематизації (переліків), причому одні й ті ж функції іменуються неоднаково. Виходячи з цього, пропонується розглянути найбільш відомі підходи до визначення функцій управління матеріальними ресурсами (табл. 1).

Таким чином, трактування функцій управління матеріальними ресурсами не є однозначним, оскільки різні автори визначають сутність даного поняття по-різному. Але основні функції можна поєднати у три групи: функції планування, функції організації, функції контролю та регулювання. Ці функції тісно пов'язані між собою в єдиному процесі управління матеріальними ресурсами. Незадовільне планування чи недосконала організація, так само як і поганий контроль, негативно впливають на результати діяльності підприємства в цілому.

Пов'язуючи визначення «матеріальні ресурси» та «управління», можна сформулювати визначення поняття «управління матеріальними ресурсами» – це цілеспрямований вплив суб'єкта управління на сировину, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва й адміністративних потреб, для досягнення поставленої мети.

Тобто об'єктом управління на промисловому підприємстві виступають матеріальні ресурси, у розрізі підрозділів підприємства, видів діяльності, процесів тощо, а суб'єктом – заступник директора з комерційних питань, начальник управління матеріально-технічного забезпечення та комплектації (УМТЗ і К), заступник начальника УМТЗ і К з прокату чорних металів і транспорту, заступник начальника УМТЗ і К з прокату кольорових металів, електроізоляційних і хімічних матеріалів, заступник начальника УМТЗ і К з ремонтно-експлуатаційних потреб і комплектації покупних виробів, транспортний відділ, менеджери відділу прокату чорних металів і сирцю, відділу електроізоляційних та хімічних матеріалів, та бюро кабельної продукції і сирцю кольорових металів, бюро електроізоляційних, гумово-азбестових та допоміжних матеріалів, бюро хімічних, будівельних матеріалів та нафтопродуктів, бюро комплектації устаткування, бюро ремонтно-експлуатаційних потреб, транспортно-експедиційне бюро, а також інші фахівці підприємства, які беруть участь у виконанні окремих функцій управління матеріальними ресурсами.

Основні функції управління матеріальними ресурсами на думку різних вчених

Функції управління	Функції	Вчені						Разом
		Анікін Б. О. [4]	Гаджинський А. М. [5]	Кальченко А. Г. [1]	Міротін Л. Б. [6]	Неруш Ю. М. [7]	Окландер М. А. [3]	
Планування	Формування стратегії придбання матеріальних ресурсів і прогнозування потреби в них	+						1
	Дослідження ринку закупівель	+	+			+		3
	Оптимізація виробничих запасів				+			1
	Визначення потреб у матеріальних ресурсах, розрахунок кількості матеріалів, що замовляються	+	+	+	+	+	+	6
	Встановлення ліміту матеріалів на відпуск підрозділам підприємства						+	1
	Підготовка бюджету закупівель		+					1
Організація	Отримання та оцінка пропозицій від потенційних постачальників		+					1
	Аналіз закупівельної ціни	+						1
	Вибір постачальників	+	+		+	+	+	5
	Узгодження ціни на ресурси, укладання договорів на поставку		+	+	+	+	+	5
	Дослідження транспортних витрат	+			+			2
	Організація руху матеріальних ресурсів з ринку закупівель до складів підприємства		+				+	2
	Розміщення матеріальних ресурсів на складі	+		+			+	3
	Доведення матеріальних ресурсів до виробничих підрозділів				+	+		2
Контроль та регулювання	Контроль за термінами постачання матеріалів		+	+	+			3
	Вхідний контроль якості матеріальних ресурсів		+	+	+			3
	Оперативне регулювання та облік					+	+	2
	Підтримка на нормативному рівні запасів матеріальних ресурсів на складах	+	+					2
	Координація та системний взаємозв'язок закупівель з виробництвом, збутом, складуванням і транспортуванням, а також з постачальниками	+	+			+		3
	Аналіз ефективності постачання матеріальних ресурсів	+						1

Узагальнюючи розглянуті вище визначення, уявимо управління матеріальними ресурсами на промислових підприємствах у вигляді системи, яку наведено на рис. 2.

Таким чином, система управління матеріальними ресурсами на промисловому підприємстві включає керуючу (суб'єкт управління) та керовану (об'єкт) підсистему, які пов'язані каналами прямого та зворотного зв'язку. Вхід системи передбачає надходження інформації з ринків закупівель, яка необхідна; вихід системи передбачає забезпечення безперебійного функціонування виробництва.

Між елементами системи управління матеріальними ресурсами існує багато різних прямих і зворотних

зв'язків. Керуюча підсистема впливає на керовану підсистему за рахунок розроблення і прийняття управлінських рішень, які передаються для виконання керованій підсистемі каналами прямого зв'язку. Керована підсистема забезпечує виконання прийнятих рішень, та передає інформацію про відхилення від запланованих результатів каналами зворотного зв'язку керуючій підсистемі.

У рамках управління матеріальними ресурсами суб'єкт управління впливає на об'єкт управління через функціональну підсистему в розрізі стратегічного, оперативного і тактичного управління. На основі вищезазначеного суб'єкти управління вибирають і застосовують методи, способи і засоби управління матеріальними ресурсами. Тобто система управління матеріальними ре-

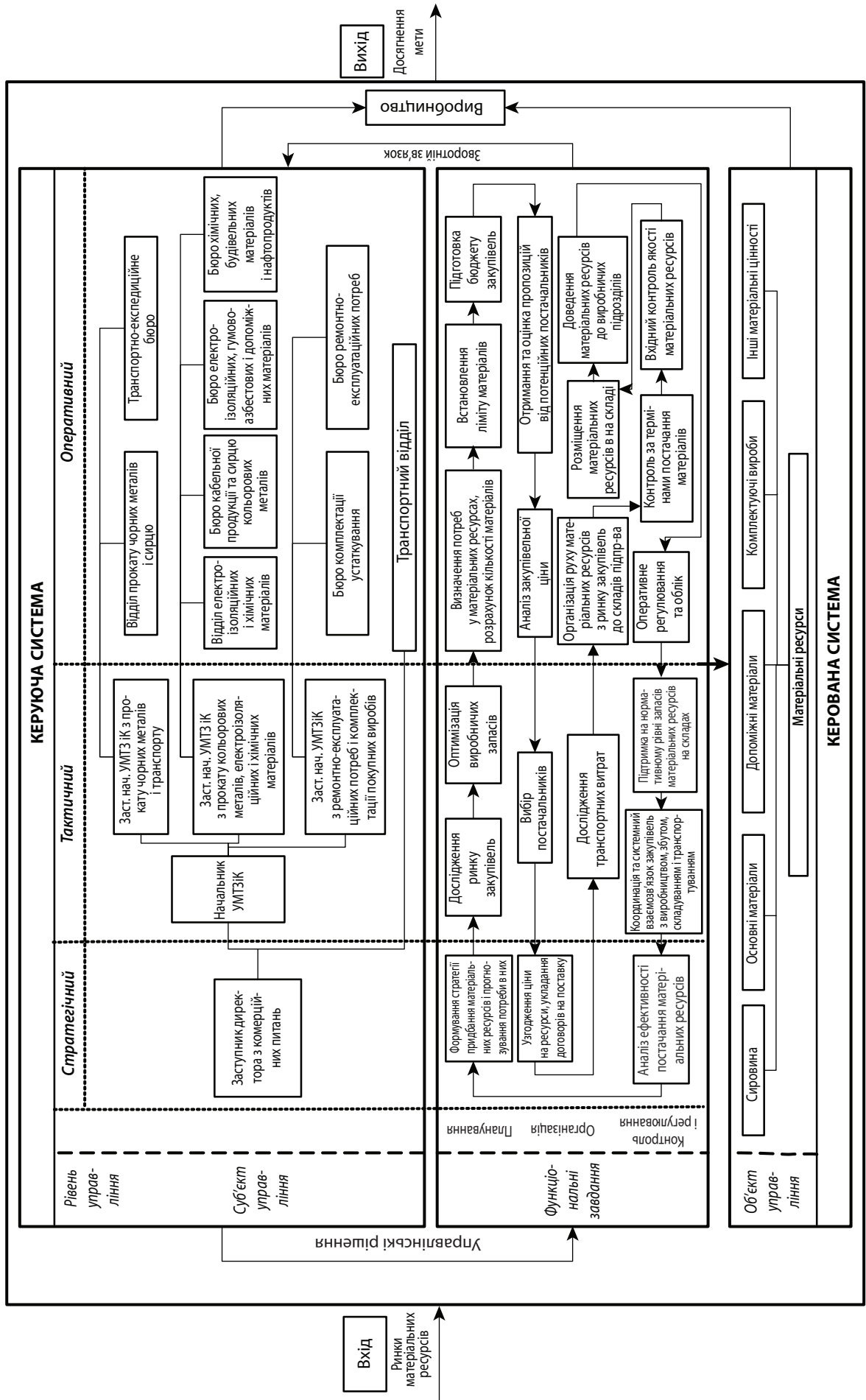


Рис. 2. Система управління матеріальними ресурсами на промисловому підприємстві

сурсами здійснює рух сировини, матеріалів, комплектуючих і запасних частин з ринку закупівель у виробничі підрозділи підприємства, з метою задоволення потреб виробництва у матеріальних ресурсах з максимальною можливою економічною ефективністю.

Отже, у ході дослідження автором було запропоновано визначення «управління матеріальними ресурсами», під яким слід розуміти цілеспрямований вплив суб'єкта управління на сировину, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва й адміністративних потреб, для досягнення поставленої мети. Також розглянуто систему управління матеріальними ресурсами на промисловому підприємстві, яка зможе забезпечити безперерйне функціонування виробництва з максимальною можливою економічною ефективністю. Подальші дослідження будуть направлені на моделювання управління матеріальними ресурсами на промисловому підприємстві. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Кальченко А. Г. Логістика [Текст] : підручник / А. Г. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2003. – 284 с.
2. Николайчук В. Е. Заготовительная и производственная логистика [Текст] : монография / В. Е. Николайчук. – СПб. : Питер, 2001. – 155 с.
3. Окландер М. А. Логистична система підприємства [Текст]: монографія / М. А. Окландер. – Одеса : Астропринт, 2004. – 312 с.
4. Аникин Б. А. Основы логистики. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика [Текст] : учебник / Под ред. Б. А. Аникина, Т. А. Родкиной. – М. : Проспект, 2011. – 344 с.
5. Гаджинский А. М. Логистика [Текст] : учебник / А. М. Гаджинский. – 19-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательская торговая корпорация «Дашков и К», 2010. – 484 с.
6. Миротин Л. Б. Эффективная логистика [Текст] : монография / Л. Б. Миротин, Ы. Э. Ташбаев, О. Г. Порошина. – М. : Экзамен, 2003. – 159 с.
7. Неруш Ю. М. Логистика [Текст] : учебник / Ю. М. Неруш. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Проспект, 2007. – 517 с.
8. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO.aspx>
9. Фролова Т. О. Еволюція функції менеджменту до умов глобалізації / Т. О. Фролова // Бизнес Информ. – 2012. – № 1. – С. 138 – 146.

УДК 338.001.36

АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ЗНАТЬ ПІДПРИЄМСТВА

ДАНИЛЕНКО С. В.

УДК 338.001.36

Даниленко С. В. Аналітичні аспекти оцінювання знань підприємства

У статті проаналізовано концепції формування та розвитку знань підприємства, представлено послідовність дій для реалізації методів оцінки сукупності комбінацій ключових і провідних компетенцій, виділено підходи, що застосовуються при розробці системи ранжування й оцінки управлінських компетенцій.

Ключові слова: знання підприємства, здатності, компетенції, види компетенцій, оцінка знань, ефективний менеджмент.

Табл.: 1. **Бібл.:** 6.

Даниленко Світлана Василівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічного аналізу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 338.001.36

UDC 338.001.36

Даниленко С. В. Аналитические аспекты оценивания знаний предприятия

В статье проанализированы концепции формирования и развития знаний предприятия, представлена последовательность действий для реализации методов оценки совокупности комбинаций ключевых и ведущих компетенций, выделены подходы, применяемые при разработке системы ранжирования и оценки управленческих компетенций.

Ключевые слова: знания предприятия, способности, компетенции, виды компетенций, оценка знаний, эффективный менеджмент.

Табл.: 1. **Библ.:** 6.

Даниленко Светлана Васильевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Danilenko S. V. Analytical Aspects of Enterprise Knowledge Assessment

The article considers the concepts of forming and development of enterprise knowledge; a sequence of actions to implement assessment methods of the complex of combinations of key competencies is presented, approaches used in developing a system of ranking and evaluating of managerial competencies are identified.

Key words: enterprise knowledge, abilities, competencies, types of competencies, assessment of knowledge, effective management

Tabl.: 1. **Bibl.:** 6.

Danilenko Svetlana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Analysis, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

сурсами здійснює рух сировини, матеріалів, комплектуючих і запасних частин з ринку закупівель у виробничі підрозділи підприємства, з метою задоволення потреб виробництва у матеріальних ресурсах з максимальною можливою економічною ефективністю.

Отже, у ході дослідження автором було запропоновано визначення «управління матеріальними ресурсами», під яким слід розуміти цілеспрямований вплив суб'єкта управління на сировину, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва й адміністративних потреб, для досягнення поставленої мети. Також розглянуто систему управління матеріальними ресурсами на промисловому підприємстві, яка зможе забезпечити безперерйне функціонування виробництва з максимальною можливою економічною ефективністю. Подальші дослідження будуть направлені на моделювання управління матеріальними ресурсами на промисловому підприємстві. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Кальченко А. Г. Логістика [Текст] : підручник / А. Г. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2003. – 284 с.
2. Николайчук В. Е. Заготовительная и производственная логистика [Текст] : монография / В. Е. Николайчук. – СПб. : Питер, 2001. – 155 с.
3. Окландер М. А. Логистична система підприємства [Текст]: монографія / М. А. Окландер. – Одеса : Астропринт, 2004. – 312 с.
4. Аникин Б. А. Основы логистики. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика [Текст] : учебник / Под ред. Б. А. Аникина, Т. А. Родкиной. – М. : Проспект, 2011. – 344 с.
5. Гаджинский А. М. Логистика [Текст] : учебник / А. М. Гаджинский. – 19-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательская торговая корпорация «Дашков и К», 2010. – 484 с.
6. Миротин Л. Б. Эффективная логистика [Текст] : монография / Л. Б. Миротин, Ы. Э. Ташбаев, О. Г. Порошина. – М. : Экзамен, 2003. – 159 с.
7. Неруш Ю. М. Логистика [Текст] : учебник / Ю. М. Неруш. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Проспект, 2007. – 517 с.
8. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO.aspx>
9. Фролова Т. О. Еволюція функції менеджменту до умов глобалізації / Т. О. Фролова // Бизнес Информ. – 2012. – № 1. – С. 138 – 146.

УДК 338.001.36

АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ЗНАТЬ ПІДПРИЄМСТВА

ДАНИЛЕНКО С. В.

УДК 338.001.36

Даниленко С. В. Аналітичні аспекти оцінювання знань підприємства

У статті проаналізовано концепції формування та розвитку знань підприємства, представлено послідовність дій для реалізації методів оцінки сукупності комбінацій ключових і провідних компетенцій, виділено підходи, що застосовуються при розробці системи ранжування й оцінки управлінських компетенцій.

Ключові слова: знання підприємства, здатності, компетенції, види компетенцій, оцінка знань, ефективний менеджмент.

Табл.: 1. **Бібл.:** 6.

Даниленко Світлана Василівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічного аналізу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 338.001.36

UDC 338.001.36

Даниленко С. В. Аналитические аспекты оценивания знаний предприятия

В статье проанализированы концепции формирования и развития знаний предприятия, представлена последовательность действий для реализации методов оценки совокупности комбинаций ключевых и ведущих компетенций, выделены подходы, применяемые при разработке системы ранжирования и оценки управленческих компетенций.

Ключевые слова: знания предприятия, способности, компетенции, виды компетенций, оценка знаний, эффективный менеджмент.

Табл.: 1. **Библ.:** 6.

Даниленко Светлана Васильевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Danilenko S. V. Analytical Aspects of Enterprise Knowledge Assessment

The article considers the concepts of forming and development of enterprise knowledge; a sequence of actions to implement assessment methods of the complex of combinations of key competencies is presented, approaches used in developing a system of ranking and evaluating of managerial competencies are identified.

Key words: enterprise knowledge, abilities, competencies, types of competencies, assessment of knowledge, effective management

Tabl.: 1. **Bibl.:** 6.

Danilenko Svetlana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Analysis, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

В умовах динамічності та нестабільності національного економічного середовища одним із основних факторів успішності підприємств на ринку є розробка та використання ефективного інструментарію управління їх діяльністю. Враховуючи прискорений розвиток інформатизації суспільства, наукомісткість виробництва та динамічність зростання ресурсних і споживчих ринків, у системі управління вітчизняних підприємств назріла необхідність у застосуванні нових підходів, методів і моделей управління на засадах економіки знань. Організаційні знання та досвід підприємств представляють нематеріальну компоненту й складають значну частину загальної ринкової вартості багатьох підприємств.

Згідно з концепцією «динамізації» ресурсної теорії знання та здатності підприємства служать основою для формування компетенцій, які, у свою чергу, надають йому стратегічно значущі переваги над конкурентами. Концепцію динамічних можливостей підприємства запропонували Д. Тіс, Г. Пізано й А. Шуен, де ними були сформульовані такі здатності, знання та вміння фірм, що дозволяли їм інтегрувати, створювати й перебудувати внутрішні й зовнішні можливості у відповідь на швидкі зміни зовнішнього середовища.

Для пояснення процесу управління інноваціями, І. Нонака й Х. Такеучі запропонували нову теорію організаційного знання, епістемологічний аспект якої полягав у виділенні неформалізованого й формалізованого знання, їх взаємодії, а онтологічний – у рівнях створення знання (індивідуальний, груповий, організаційний і між-організаційний). На сьогоднішній день теорія організаційного знання є обов'язковим складовим елементом теорії стратегічного управління підприємством. Саме на основі концепції знань активно розробляються практичні методики з управління підприємством. Так, аудиторська компанія KPMG розробила метод «Дослідження цінності» («The Value Explorer») [1], що пов'язує керування, насамперед, з нематеріальними ресурсами, інтелектуальним капіталом, знаннями. У даному методі всі складові організаційних знань розглядаються в сукупності - як комбінації ключових і провідних компетенцій.

Для реалізації методу необхідне виконання такої послідовності дій.

1. Виявити компоненти шляхом ідентифікації ключових компетенцій організації.
2. Провести оцінку вартості шляхом використання анкети, що дозволяє оцінити конкурентоспроможність, додану вартість, стабільність, надійність і потенціал складених ключових компетенцій.
3. Здійснити фінансову оцінку організаційних знань шляхом розподілу частки очікуваного нормованого прибутку організації по ключовим компетенціям.
4. Скласти план дій для менеджерів і рекомендації з поліпшення керування знаннями на основі виконаної роботи.
5. Сформувати стандартний, шаблонний варіант звіту про стан системи знань для керівників, інвесторів і інших зацікавлених осіб.
6. На основі даного звіту розробити або вдосконалити стратегію управління підприємством.

На даному етапі розвитку економіки все більше поширення одержують такі методи проведення оцінки знань, як атестація керівників. Так, наприклад, керівництво ВАТ «Концерн Стирол», випробувавши ряд моделей стимулювання праці керівників, звернуло увагу на методи оцінки й ранжирування персоналу, засновані на системі грейдів. Запропонована ще в 50-х роках минулого сторіччя система отримала назву «Хей-Метод», «метод напрямних профільних таблиць Хей» (The Hay Chart Profile Method), за ім'ям автора – Едварда Хей, або «грейдинг». Ця система базується на двох аспектах: аналізі роботи та її оцінці. Запропонований Хеем уніфікований підхід на основі факторної системи оцінки посад дозволяє зрозуміти відносну цінність кожної роботи, кожної посади, що допомагає визначити «ринкову вартість» посади й вибудувати прозору, справедливую систему оплати праці, знизити плінність кадрів, оптимізувати чисельність персоналу.

Система грейдинга розробляється в такий спосіб: спочатку формується список всіх передбачених структурою організації посад, потім останні ранжуються – залежно від їх важливості для підприємства й складності роботи. Далі виділяються ключові фактори для оцінки посад, здійснюється їхнє угруповання й оцінка кожної з позицій у списку за такими групами факторів: сукупність знань, навичок і компетенцій, необхідних працівникові для виконання посадових обов'язків; уміння вирішувати робочі проблеми, рівень ініціативи, складність роботи; відповідальність за власні дії та їх наслідки.

Експертна оцінка кожної посади проводиться за всіма факторами. На основі отриманих даних посади групуються в грейди (розряди): залежно від розміру підприємства й специфіки бізнесу може бути виділене від чотирьох до двадцяти чотирьох грейдів. Потім для кожного грейду встановлюється певний рівень заробітної плати або обсяг соціального пакету - також по єдиним для всіх вхідних у холдинг підприємства правилам. При введенні цієї системи обов'язково потрібно провести дослідження ринку праці, проаналізувати, як оцінюються подібні посади в інших організаціях, урахувати рівень середніх зарплат у галузі, регіоні. На основі цих даних визначаються конкурентні рівні зарплат, що дозволяють підприємству залучати й утримувати необхідних фахівців. Оцінка персоналу на відповідність вимогам певного грейда (атестація) є заключним етапом процесу. У рамках інших підходів до побудови системи грейдів за основу приймаються не посади, а здатності й ділові якості самих фахівців. Це характерно для компаній, у яких головним активом є інтелектуальний потенціал працівників.

При розробці системи ранжирування й оцінки управлінських компетенцій у ВАТ «Концерн Стирол» використовуються одночасно обидва підходи: грейдування посад (професійні знання) і оцінка особистих характеристик працівників (індивідуальні мотиви, переконання). Також застосовується підхід, коли вся сукупність посад державних службовців розподілена за 7 категоріями; разом з тим уведено 15 рангів працівників. Кожній категорії відповідає три ранги, причому

старший ранг у даній категорії й молодший у наступній мають той самий рівень. За аналогією з цим підходом у корпоративному Положенні «Про ранжирування персоналу» посади керівників всіх рівнів і фахівців концерну також розподілені по семи категоріях (табл. 1). Усередині кожної з категорій передбачено два-три ранги.

Таблиця 1

Категорії посад і відповідні їм ранги

Категорія	Посада	Ранг менеджера
II	Топ-менеджери (віце-президенти, технічний директор, фінансовий директор, директор по персоналу)	2 – 3
III	Керівники структурних підрозділів (заводів, великих цехів, дочірніх компаній і т. д.)	3 – 4
IV	Заступники керівників структурних підрозділів, головні інженери, головні фахівці	4 – 6
V	Керівники підрозділів (ділянок, цехів, служб і т. д.)	6 – 8
VI	Керівники змін (для підприємств із безперервним режимом роботи), керівники відділів, провідні спеціалісти й ін.	8 – 10
VII	Керівники низового рівня, інженери, конструктори, інженери-дослідники, менеджери з продажу та інші фахівці	10 – 12

У період введення в дію системи ранжирування всім атестованим на посадах працівникам привласнюється найменший у категорії ранг менеджера. Надалі для різних періодів (від двох до п'яти років) розглядається питання про підвищення рангу менеджера в межах категорії. У випадку позитивного результату атестації працівникові привласнюється черговий ранг без зміни посади, але із призначенням затвердженої положенням надбавки до окладу. Для співробітників, які надалі досягнуть вищого в категорії рангу, може розглядатися питання про підвищення в посаді з підвищенням (або збереженням) рангу. На підприємствах ВАТ «Концерн Стирол» робота з ранжирування персоналу проводиться одночасно із черговою атестацією.

Із впровадженням такої системи оцінювання знань управлінського персоналу зростає роль навчання, оскільки обов'язковою вимогою при підвищенні рангу є успішне завершення навчання на курсах підвищення кваліфікації по актуальному для підприємства напрямку.

У Положенні також зазначено, що у випадку перерв у роботі з об'єктивних причин за працівником зберігається ранг. Оскільки така модель оцінки персоналу містить у собі персональні характеристики кожного

працівника, вона є інструментом планування кар'єри. Тому пропонується система призначена в основному для управлінської ланки, при цьому кожному керівникові, а також фахівцеві, що не має підлеглих, але відповідальному за певну ділянку роботи, привласнюється корпоративне звання «Менеджер *n*-го рангу».

Розглянута система оцінювання знань і компетенцій управлінської ланки діє на ВАТ «Концерн Стирол» з 2005 року. З її впровадженням керівництво відзначає підвищення ефективності діяльності підприємства, прикладом якого може служити стабільний ріст обсягів виробництва й продажів по всіх основних видах готової продукції.

Підвищення ефективності менеджменту корпоративного підприємства можливо шляхом включення в систему керування підсистеми, відповідальної за знання [2, 3]. Наявність такої підсистеми означає, що підприємство здатне створювати конкурентні переваги й трансформувати всі види інтелектуальних активів у більш високу продуктивність і нову вартість.

Розробка стандартів в галузі стандартизації оцінки знань має певні перспективи в Україні. Значною мірою це пов'язане з високою активністю промислових підприємств у сфері сертифікації відповідно до стандартів ISO, прийнятими в Україні як державні в 1995 році. Так, Україна лідирує по темпах впровадження міжнародних стандартів ISO серед країн СНД. Більше того, близько 70% від всіх прийнятих в Україні стандартів – це міжнародні норми.

Крім того, основою для розробки термінології й формування документів, що регламентують сферу менеджменту знань, можуть служити звіти, що оприлюднюються вітчизняними підприємствами. Форма звіту розроблена державною організацією – «Агенством з розвитку інфраструктури фондового ринку України». У розділах звітів наводиться перелік вимог, до керівників акціонерних товариств.

Розповсюдженою є практика впровадження підприємствами стандартів для оцінювання індивідуальних знань менеджерів середньої і вищої управлінської ланки. Національні сертифікаційні комітети, створені в кожній країні, що входить в раду ЕСВЛ, повинні атестувати претендентів на відповідність вимогам встановлених стандартів. Відповідно до кожного з трьох рівнів стандарту – операційний / вищий / стратегічний формується вимоги до рівнів знань менеджера.

З позицій функціонального підходу оцінювання індивідуальних знань охоплює елементи функціональної та продуктивної компетенції. Функціональний підхід пов'язан, насамперед, з функціями управління підприємством. Великий економічний словник надає таке трактування: «функція управління – це процес управління, що складається із чотирьох взаємозалежних функцій: планування, організації, мотивації й контролю» [4, с. 1200].

Однак наведена сукупність функцій у системі управління підприємством носить спрощений характер: на протипагу можна привести перераховані в цьому ж словнику «елементарні функції – складові універсального процесу управління за Файолем»: передбачення (пла-

нування), організацію; розпорядництво; координування; контроль. Л. А. Горшкова [5] до основних функцій управління відносить керівництво й контроль, координацію, планування. М. Кунц і С. Одонел [6] розглядають такі функції керуючих, як планування, організацію, комплектування штатів, керівництво, лідерство й контроль.

Виходячи з цього, функціональна компетенція – це знання і уміння, придбані в ході навчання і повсякденної діяльності, які характеризують кваліфікацію і професіоналізм управлінця при здійсненні управлінських функцій. До її складових відносяться: аналітичність і інноваційність мислення, ухвалення рішень. Продуктивна компетенція містить сукупність якостей, що дозволяють індивідові досягти своєї мети в робочому середовищі.

Виділення зазначених підходів пов'язано, насамперед з використанням різних методик до оцінювання та розвитку індивідуальних управлінських знань. Оскільки робота керівника передбачає вирішення значного числа різнопланових завдань, то очевидно, що за успішною управлінською діяльністю стоїть значний набір самих

різних характеристик і умінь, оцінка яких передбачає використання комплексного методичного підходу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Andriesson D.** Implementing the KPMG Value Explorer // Journal of Intellectual Capital. – 2005. – № 6. – Р. 474 – 488.
2. **Хэмел Г.** Стратегическая гибкость / Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'нил ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2005. – 384 с.
3. **Чи Теїн.** Міркування про економіку знань. Пошуки напрямків реформи й політики відкритості / Теїн Чи. – Пекин : Вид. документації суспільних наук, 2002. – Т. 2. – 503 с.
4. **Азрилян А. Н.** Экономический словарь / Под ред. А. Н. Азриляна. – М. : Институт новой экономики, 2007. – 1152 с.
5. **Горшкова Л. А.** Основы управления организацией. Практикум / Л. А. Горшкова, М. В. Горбунова. – М. : КноРус, 2009. – 240 с.
6. **Кунц Г.** Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций / Г. Кунц, С. О'Доннел. – М. : Прогресс, 1981. – 494 с.

УДК 631.1

АГРОЕКОЛОГІЧНЕ ВИРОБНИЦТВО ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

БАБАЄВ В. Ю., БАБАЄВА І. О.

УДК 631.1

Бабаєв В. Ю., Бабаєва І. О. Агроєкологічне виробництво як інноваційний напрям розвитку аграрних підприємств

У статті наведено методи ведення агроєкологічного виробництва продукції в країнах Європи та США, розглянуто основні засади і способи ведення органічного землеробства в Україні, обґрунтовано запровадження інноваційних технологій органічного виробництва в діяльність аграрних підприємств.

Ключові слова: агроєкологічне виробництво, органічне виробництво, органічне землеробство, органічна продукція.

Бібл.: 9.

Бабаєв Валерій Юрійович – кандидат наук з державного управління, доцент, доцент кафедри економічної політики, Харківський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президенті України (пр. Московський, 75, Харків, 61050, Україна)
E-mail: BabaeV@ukr.net

Бабаєва Ірина Олексіївна – магістрант, Національна академія державного управління при Президенті України (вул. Ежена Потье, 20, Київ, 03057, Україна)

УДК 631.1

Бабаєв В. Ю., Бабаєва І. А. Агроєкологічне виробництво як інноваційне напрямлення розвитку аграрних підприємств
В статті приводяться методи ведення агроєкологічного виробництва продукції в країнах Європи та США, розглядаються основні принципи і способи ведення органічного землеробства в Україні, обґрунтовано запровадження інноваційних технологій органічного виробництва в діяльність аграрних підприємств.

Ключевые слова: агроєкологічне виробництво, органічне виробництво, органічне землеробство, органічна продукція.

Библ.: 9.

Бабаєв Валерій Юрьевич – кандидат наук по государственному управлению, доцент, доцент кафедры экономической политики, Харьковский региональный институт государственного управления Национальной академии государственного управления при Президенте Украины (пр. Московский, 75, Харьков, 61050, Украина)
E-mail: BabaeV@ukr.net

Бабаєва Ірина Алексеевна – магістрант, Національна академія державного управління при Президенті України (вул. Ежена Потье, 20, Київ, 03057, Україна)

UDC 631.1

BabaeV V. Y., BabaeVa I. A. Agroecological Production as an Innovative Line of Agricultural Enterprises

The article presents methods of agroecological production in Europe and the U.S., the basic principles and methods of organic farming in Ukraine, grounded introduction of innovative technologies in organic production activities of agricultural enterprises.

Key words: agroecological production, organic farming, organic farming, organic produce.

Bibl.: 9.

BabaeV Valeriy Yu. – Candidate of Sciences (State Administration), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economic Policy, Kharkiv Regional Institute of Public Administration of National Academy of Public Administration under the Office of the President of Ukraine (pr. Moskovskyy, 75, Kharkiv, 61050, Ukraine)
E-mail: BabaeV@ukr.net

BabaeVa Irina A. – Graduate Student, National Academy of Public Administration under the President of Ukraine (vul. Ezhena Potye, 20, Kyiv, 03057, Ukraine)

нування), організацію; розпорядництво; координування; контроль. Л. А. Горшкова [5] до основних функцій управління відносить керівництво й контроль, координацію, планування. М. Кунц і С. Одонел [6] розглядають такі функції керуючих, як планування, організацію, комплектування штатів, керівництво, лідерство й контроль.

Виходячи з цього, функціональна компетенція – це знання і уміння, придбані в ході навчання і повсякденної діяльності, які характеризують кваліфікацію і професіоналізм управлінця при здійсненні управлінських функцій. До її складових відносяться: аналітичність і інноваційність мислення, ухвалення рішень. Продуктивна компетенція містить сукупність якостей, що дозволяють індивідові досягти своєї мети в робочому середовищі.

Виділення зазначених підходів пов'язано, насамперед з використанням різних методик до оцінювання та розвитку індивідуальних управлінських знань. Оскільки робота керівника передбачає вирішення значного числа різнопланових завдань, то очевидно, що за успішною управлінською діяльністю стоїть значний набір самих

різних характеристик і умінь, оцінка яких передбачає використання комплексного методичного підходу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Andriesson D.** Implementing the KPMG Value Explorer // Journal of Intellectual Capital. – 2005. – № 6. – Р. 474 – 488.
2. **Хэмел Г.** Стратегическая гибкость / Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'нил ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2005. – 384 с.
3. **Чи Теїн.** Міркування про економіку знань. Пошуки напрямків реформи й політики відкритості / Теїн Чи. – Пекин : Вид. документації суспільних наук, 2002. – Т. 2. – 503 с.
4. **Азрилян А. Н.** Экономический словарь / Под ред. А. Н. Азриляна. – М. : Институт новой экономики, 2007. – 1152 с.
5. **Горшкова Л. А.** Основы управления организацией. Практикум / Л. А. Горшкова, М. В. Горбунова. – М. : КноРус, 2009. – 240 с.
6. **Кунц Г.** Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций / Г. Кунц, С. О'Доннел. – М. : Прогресс, 1981. – 494 с.

УДК 631.1

АГРОЕКОЛОГІЧНЕ ВИРОБНИЦТВО ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

БАБАЄВ В. Ю., БАБАЄВА І. О.

УДК 631.1

Бабаєв В. Ю., Бабаєва І. О. Агроєкологічне виробництво як інноваційний напрям розвитку аграрних підприємств

У статті наведено методи ведення агроєкологічного виробництва продукції в країнах Європи та США, розглянуто основні засади і способи ведення органічного землеробства в Україні, обґрунтовано запровадження інноваційних технологій органічного виробництва в діяльність аграрних підприємств.

Ключові слова: агроєкологічне виробництво, органічне виробництво, органічне землеробство, органічна продукція.

Бібл.: 9.

Бабаєв Валерій Юрійович – кандидат наук з державного управління, доцент, доцент кафедри економічної політики, Харківський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України (пр. Московський, 75, Харків, 61050, Україна)
E-mail: BabaeV@ukr.net

Бабаєва Ірина Олексіївна – магістрант, Національна академія державного управління при Президентові України (вул. Ежена Потье, 20, Київ, 03057, Україна)

УДК 631.1

Бабаєв В. Ю., Бабаєва І. А. Агроэкологическое производство как инновационное направление развития аграрных предприятий
В статье приводятся методы ведения агроэкологического производства продукции в странах Европы и США, рассматриваются основы и способы ведения органического земледелия в Украине, обосновано внедрение инновационных технологий органического производства в деятельности аграрных предприятий.

Ключевые слова: агроэкологическое производство, органическое производство, органическое земледелие, органическая продукция.

Библ.: 9.

Бабаєв Валерій Юрьевич – кандидат наук по государственному управлению, доцент, доцент кафедры экономической политики, Харьковский региональный институт государственного управления Национальной академии государственного управления при Президенте Украины (пр. Московский, 75, Харьков, 61050, Украина)
E-mail: BabaeV@ukr.net

Бабаєва Ірина Алексеевна – магістрант, Національна академія державного управління при Президенті України (вул. Ежена Потье, 20, Київ, 03057, Україна)

UDC 631.1

BabaeV V. Y., BabaeVa I. A. Agroecological Production as an Innovative Line of Agricultural Enterprises

The article presents methods of agroecological production in Europe and the U.S., the basic principles and methods of organic farming in Ukraine, grounded introduction of innovative technologies in organic production activities of agricultural enterprises.

Key words: agroecological production, organic farming, organic farming, organic produce.

Bibl.: 9.

BabaeV Valeriy Yu. – Candidate of Sciences (State Administration), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economic Policy, Kharkiv Regional Institute of Public Administration of National Academy of Public Administration under the Office of the President of Ukraine (pr. Moskovskyy, 75, Kharkiv, 61050, Ukraine)
E-mail: BabaeV@ukr.net

BabaeVa Irina A. – Graduate Student, National Academy of Public Administration under the President of Ukraine (vul. Ezhena Potye, 20, Kyiv, 03057, Ukraine)

Постійне зростання рівня продовольчих потреб населення і усвідомлення людством значного погіршення стану навколишнього природного середовища, спричиненого інтенсивним веденням сільськогосподарства з широким використанням хімізованих технологій, викликало появу таких методів виробництва сільськогосподарської продукції, які гарантують необхідний їй якісний рівень і безпечність у споживанні, а головне – не шкодять довкіллю. Агроекологічне виробництво набуло поширення у розвинених країнах світу і є високорентабельним напрямком агробізнесу, проте для вітчизняних аграрних підприємств цей напрям є новим а ринком органічної продукції майже не освоєним.

Питання запровадження та розвитку органічного виробництва в аграрному секторі економіки України розглядали такі вчені, як: В. Артиш, О. Березін, О. Дудар, М. Зубець, Т. Лозинська, В. Потапенко, П. Саблук, В. Сендецький, В. Юрчишин та ін. Водночас, потребують подальшого розгляду питання обґрунтування використання інноваційних технологій органічного виробництва в діяльності малих і середніх аграрних підприємств.

Метою статті є узагальнення методів ведення агроекологічного виробництва та обґрунтування запровадження інноваційних технологій органічного виробництва в діяльність аграрних підприємств.

Дослідження показують, що в країнах Європи та США основними ефективними методами ведення агроекологічного виробництва продукції є такі: органічний, органо-біологічний, біодинамічний, біологічний (екологічний) та інтегрований.

Наведені методи ведення агроекологічного виробництва мають свої особливості застосування. Так, органо-біологічне виробництво продукції зосереджене на прагненні до створення «живого» і здорового «грунту» за рахунок підтримки й активізації його мікрофлори. Із добрив використовують лише органічні (гній, сидерати) та деякі повільно діючі мінеральні добрива (томасшлак, базальтовий пил).

Біодинамічний спосіб ведення є найбільш поширеним у Німеччині, Швеції і Данії. Його мета – вирощування сільськогосподарських культур з урахуванням не тільки природних (земних), а й космічних ритмів, оскільки все живе представляє собою збалансоване ціле, що перебуває у певному взаємозв'язку із космосом. При цьому застосування спеціальних біологічних препаратів повинно додати рослинам поживних речовин й активізувати певні процеси в ґрунті.

Біологічне (екологічне) землеробство (Франція, Польща) забезпечує суворе обмеження застосування пестицидів і гнучке відношення до питання про мінеральні добрива, при цьому дозволяється використовувати лише органічні та нетоксичні препарати (ефірні олії, порошки, настої з лікарських трав, водоростей).

Інтегроване агровиробництво – це метод поєднання переваг інтенсивного та органічного агровиробництва, і одночасного уникнення недоліків кожного з них. Реалізація цього методу здійснюється шляхом раціонального використання природних умов і досягнень науково-технічного прогресу [1].

Найбільшого поширення у світі набуло органічне агровиробництво, яке слід розуміти не лише як метод виробництва сільськогосподарської продукції, але як і перспективний шлях розвитку сільського господарства та один з напрямів диверсифікації діяльності сучасних сільськогосподарських підприємств, запровадження якого хоч і потребує значних капіталовкладень, але, в подальшому, за правильного господарювання – може принести значні надприбутки. Це обумовлюється тим, що сьогодні ринок органічної продукції в Україні знаходиться в зародковому стані (сертифіковано близько 140 підприємств) і сформований переважно окремими продуктами харчування – крупи, мука, соки, сиропи, молоко та мед. Тому, якщо вчасно зайняти певну нішу на цьому ринку, як це зробили такі екопідприємства, як «Жменька», «ЕтноПродукт», «Геркулес», «Пан Еко», то сільськогосподарські підприємства матимуть стабільні ринки збуту своєї продукції з високими фінансовими результатами.

У результаті органічного агровиробництва створюються екологічно чисті продукти харчування, які в різних країнах називаються по-різному – «organic» або «bio». Ця продукція користується величезною популярністю в Європі та США, причому даний ринок за своїми товарними категоріями охоплює практично всі сфери життєдіяльності людини – від свіжих овочів та фруктів, м'ясних і молочних продуктів, хліба, цукру, чаю та кави до парфумерії та косметики, одягу та взуття, засобів гігієни та меблів. Органічна продукція продається як у звичайних супермаркетах, так і в спеціалізованих магазинах [2, с. 60]. В Україні ж тільки починають цікавитися «здоровою» продукцією, тому спеціалізованих магазинів поки що немає, що правда є декілька інтернет-магазинів – Delight, Glossary, Natur Boutique, та по декілька полиць з імпортною органікою у таких супермаркетах, як – «Сільпо», «Мегамаркет», «Metro».

Щодо основної термінології, то тут доречно зауважити, що прийнятий в Україні термін «органічне виробництво» в економічній термінології англосовітських країн ЄС і США не вживається. Замість нього використовують загальноприйнятий термін «органічне землеробство» («organic farming», «organic agriculture»), що означає такий спосіб сільськогосподарського виробництва, за якого виключається використання синтетичних хімікатів (добрив, пестицидів, антибіотиків тощо) і генетично модифікованих організмів для одержання екологічно чистої продукції [3, с. 5].

Згідно з проектом Закону України «Про органічне виробництво» (відхилено 8 вересня 2011 року), органічне виробництво – це цілісна система господарювання та виробництва харчових продуктів та для використання на нехарчові цілі, метою якої є отримання органічної продукції на всіх її стадіях виробництва і враховує вимоги щодо вирощування, виробництва, переробки, сертифікації, маркування, перевезення, зберігання та реалізації органічної продукції та спрямоване на покращення основних показників стану здоров'я населення, охорони довкілля, забезпечення раціонального використання і відтворення ґрунтів та інших природних ресурсів [4].

Органічне виробництво тісно пов'язане з органічним землеробством – системою ведення землеробства, що полягає в максимальному залученні для мінерального живлення рослин відновлювальних місцевих органічних ресурсів (гною, побічної продукції рослинництва, сидератів тощо), біопрепаратів удобрювальної і захисної дії, органо-мінеральних і біоактивних добрив з введенням екологосумісних агрохімікатів природного походження у повно- і короткоротаційних сівозмінах [4].

Опоненти природного землеробства стверджують, що не можна досягти високих врожаїв рослинництва без агрохімікатів та «вберегти» врожай від шкідників і хвороб. Але наука і практика органічного землеробства свідчать про протилежне – за умов поліпшення якості продукції та збереження оптимального стану довкілля показники урожайності можна істотно підвищити (навіть у 2 – 6 разів).

Фахівці виділяють такі основні засади і методи ведення органічного землеробства [5, с. 39]:

– Залежно від *попередника та культури* поверхневий обробіток ґрунту повинен бути не глибше 4 – 12 см. Традиційна оранка чи перекопування лопатою, під час яких перевертається пласт ґрунту (глибші шари опиняються на поверхні, і навпаки), є нерациональними із декількох міркувань: по-перше, руйнуються так звані ґрунтові капіляри, якими вода легко піднімається із нижніх шарів у верхні, надходить повітря до коренів рослин; а по-друге – перевертання пласту ґрунту різко змінює умови життєдіяльності ґрунтового «населення», адже гине більшість корисних живих ґрунтових організмів, які знаходяться як у глибоких шарах ґрунту – бактерії, грибки, водорості, найпростіші (розвиваються без доступу атмосферного повітря (анаероби)), та у верхніх шарах – аероби, які без доступу повітря не можуть існувати. Для відновлення попереднього оптимального стану ґрунтової сукупності живих організмів потрібен певний час і енергетичні затрати. А тому, за органічного землеробства, поверхневий обробіток ґрунту та догляд за рослинами рекомендується проводити з використанням плоскоріза Фокіна – знаряддя, яке здійснило революцію у землеробстві, завдяки розмаїтим можливостям, простоті, легкості та зручності у використанні, енергоощадності та порівняно низькій вартості.

– *Використання ефективних мікроорганізмів*, які прискорюють перегнивання органічних матеріалів та відходів до утворення компосту – цінного органічного добрива; продукують стимулятори росту; підвищують імунітет рослин до несприятливих умов, шкідників і збудників хвороб; сприяють очищенню ґрунту від шкідливих мікроорганізмів, збагаченню його стимуляторами, антибіотиками. Широке застосування ефективних мікроорганізмів і у тваринництві – для очищення повітря хлівів; у побуті – очищення каналізаційних стоків, усунення неприємних запахів, та й загалом, для оздоровлення довкілля.

– *Компостування органічних відходів*: соломи, бадилля, бур'янів, трави, тирси, листя, паперу, тобто всього, що здатне перегнивати, за допомогою ефективних мікроорганізмів.

– *Створення «живого», родючого шару ґрунту* за рахунок відмови від синтетичних агрохімікатів: мінеральних добрив, пестицидів, стимуляторів росту тощо. А тому основна увага надається вирощуванню сидератів, тобто – зеленого добрива; використанню біологічних і агротехнічних методів захисту рослин, органічних добрив (гною, біогумусу, торфу, компостів) – найголовнішого чинника відтворення родючості ґрунтів; орієнтації на біологічні методи добування азоту з атмосфери.

– В органічному землеробстві, з метою попередження висихання ґрунту, заощадження вологи, знищення бур'янів, поліпшення умов для кореневої системи рослин, використовують *укриття* – різні органічні матеріали (траву, бур'яни, тирсу, кору, папір), які, перегниваючи, збагачують ґрунт поживними речовинами. Застосовують також агроволокно, темну поліетиленову плівку багаторазового використання. Такий метод досить часто називають *мульчуванням*.

– Використання *якісного елітного насіння*, вирощеного за технологією органічного землеробства, адже від його якості на 20-30% залежить майбутній урожай.

– Застосування *екологічно безпечних енергоощадних технологій* переробки та зберігання продукції.

Згідно з наведеними основними засадами і методами ведення органічного землеробства можна з упевненістю сказати, що на сільськогосподарських підприємствах України доречніше запроваджувати органічне виробництво овочів відкритого та закритого ґрунту – картоплі, огірків, помідорів, моркви, цибулі, часнику, зеленого горошку, баклажанів, кабачків, перцю та ін., оскільки вирощування екологічно чистих зернових культур не дасть такого економічного ефекту, адже, головними споживачами продукції будуть жителі міст та селищ міського типу, які прагнуть до здорового та збалансованого харчування.

Як зазначають О. В. Березін та О. В. Ващук, продукція сільськогосподарського виробництва відзначається унікальністю. Незалежно від фази циклічного розвитку економічної системи попит на продукти харчування завжди стабільний, оскільки через їжу людина одержує необхідну життєву енергію [6, с. 26].

Реалії сьогодення такі, що через вживання неякісних, часто шкідливих продуктів харчування (особливо до складу яких входять генномодифіковані організми), надмірне забруднення довкілля, активне використання синтетичних речовин, засобів побутової хімії, різко збільшується смертність населення (особливо дитячого віку), відбувається загострення алергічних, онкологічних, хронічних хвороб, спостерігаються патології. Тому екологічно чиста продукція вже користується неабияким попитом, а в недалекому майбутньому – стане нагальною потребою кожного із нас.

Отже, ринок збуту продукції у підприємств буде завжди, і саме населення буде формувати попит на неї.

Що ж необхідно зробити для введення цього перспективного напрямку діяльності на підприємствах? Спершу варто виділити територію для побудови теплиць та площу під засадження овочами. Відповідно до європейських стандартів земля для вирощування орга-

ніки повинна пустувати близько 3 років без будь-якого втручання – механічного та хімічного.

Потім, згідно із законодавством, необхідно пройти процедуру сертифікації виробництва, зокрема – сертифікацію землі, яка, як зазначають фахівці, займає найбільше часу та коштів (від 2,4 до 25 тис. грн). Наявність органічного сертифікату автоматично підвищує вартість продукту у середньому на 10 – 40% [7, с. 61]. Доречно зазначити, що термін сертифікації становить мінімум два роки, протягом яких інспектується земля, на якій вирощується органічна продукція, і саме господарство (досліджується історія полів та інша документація, посівні матеріали і навіть приміщення, в яких зберігається врожай).

Оскільки за органічного землеробства не допускається використання синтетичних мінеральних добрив та отрутохімікатів (пестицидів), то доцільним є і запровадження сільськогосподарськими підприємствами технології переробки органічних відходів у біогумус – надзвичайно цінне органічне добриво. Адже за рахунок збалансованого комплексу активних компонентів біогумус прискорює ріст і розвиток рослин, підвищує їх стійкість до грибкових захворювань, покращує якість урожаю та забезпечує екологічну безпеку продуктів харчування. Як зазначає В. М. Сендецький, органічне добриво біогумус при його внесенні в нормі 4 – 8 т/га під зернові, овочеві культури, картоплю, цукрові буряки забезпечить приріст урожайності від 20 до 46% [8, с. 78].

Для виробництва біогумусу на всіх без винятку сільськогосподарських підприємствах є всі умови – наявність органічних відходів рослинництва і тваринництва та, зазвичай, невикористовувані приміщення, а у разі необхідності – земельні ділянки; варто лише зайнятися вермикультивуванням, тобто – розведенням червоних дощових каліфорнійських черв'яків, які були завезені до України з Каліфорнії у 1990 році асоціацією «Біоконверсія». За технологією, основою раціону годівлі черв'яків для одержання біогумусу має бути гній ВРХ, свиней, коней, овочевий, пташиний послід, до якого додають інші органічні компоненти – тирсу, пісок, хвою тощо. Кожний компонент корму необхідно подрібнити і в кінцевому результаті підготовлену суміш проферментувати [8, с. 77]. Залежно від того, який підібрано склад компонентів субстрату, залежить час ферментації, терміни вермикультивування і якість одержаного біогумусу (висока, середня, низька).

Налагодження такої технології виробництва біогумусу є досить вагомою для підприємств, адже його можна буде використовувати не лише для власних цілей, а й для реалізації, наприклад, до агромагазинів у вигляді фасованих пакетів різної ваги, а на отримані кошти можна буде придбати елітне насіння, вирощене за технологією органічного землеробства, як того вимагають стандарти.

Доречно зазначити, що для тих підприємств, у розпорядженні яких є фруктові садки, логічним було б запровадження виробництва екологічно-чистих соків та сиропів, які б мали неабиякий попит у населення. А за налагодження лінії виробництва, можна було б відкрити і овочевий напрямок (томатний, морквяний соки).

Розширення напрямків діяльності сільськогосподарських підприємств створить умови для підвищення зайнятості на селі – одного з основних джерел зростання доходів сільського населення та основного чинника стратегії подолання бідності в сільській місцевості [9, с. 31].

ВИСНОВКИ

Запровадження та широке поширення у аграрному секторі органічного виробництва є тим інноваційним напрямком розвитку, який дозволить наповнити внутрішній ринок України якісними та безпечними продуктами харчування та розширити зовнішні ринки сільськогосподарської продукції, продукції переробної та харчової промисловості.

Ведення органічного аграрного виробництва є передумовою поліпшення фінансового стану та фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств, розв'язання соціальних проблем на селі, забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на зовнішніх ринках.

Подальших досліджень потребують питання державного регулювання, зокрема, державної підтримки розвитку органічного виробництва, формування механізму організації органічного виробництва в умовах глобалізації. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Дудар О. Т.** Органічне агровиробництво у системі еколого-спрямованого розвитку сільського господарства [Електронний ресурс] / О. Т. Дудар. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2009_4/26.pdf
- 2. Потапенко В. Г.** Органічне сільське господарство як чинник економічної безпеки / В. Г. Потапенко, О. М. Потапенко // Економіка АПК. – 2011. – № 5. – С. 58 – 65.
- 3. Зубець М. В.** Розвиток і наукове забезпечення органічного землеробства в європейських країнах / М. В. Зубець, В. В. Медведєв, С. А. Балюк // Вісник аграрної науки. – 2010. – № 10. – С. 5 – 8.
- 4.** Прийнято закон України про органічне виробництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://organic-food.com.ua/prijnyato-zakon-ukra%D1%97ni-pro-organichne-virobnictvo>
- 5. Артиш В. І.** Система вимог до технологій вирощування органічної продукції / В. І. Артиш // Економіка АПК. – 2011. – № 5. – С. 37 – 40.
- 6. Березін О. В.** Ефективне функціонування сільськогосподарського виробництва / О. В. Березін, О. В. Вашук // Економіка АПК. – 2010. – № 2. – С. 26 – 30.
- 7. Потапенко В. Г.** Органічне сільське господарство як чинник економічної безпеки / В. Г. Потапенко, О. М. Потапенко // Економіка АПК. – 2011. – № 5. – С. 58 – 65.
- 8. Сендецький В. М.** Технологія переробки органічних відходів у біогумус / В. М. Сендецький // Вісник аграрної науки. – 2010. – № 12. – С. 76 – 78.
- 9. Германюк Н. В.** Диверсифікація виробничої діяльності в аграрній сфері / Н. В. Германюк // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 28 – 31.

ЭКОНОМИКО-ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

МОСКАЛЕНКО Н. А., ГАЙМУР Е. С.

УДК 333-399:502

Москаленко Н. А., Гаймур Е. С. Экономико-экологические аспекты деятельности промышленных предприятий

Эта тема актуальна для всего мирового сообщества, что подтверждается соответствующими конференциями, форумами на международном уровне. В данной статье авторами поставлена задача обобщить экономико-экологические аспекты, учёт которых необходим в производственной и экономической деятельности промышленного предприятия. Дискуссионными в этой теме являются вопросы, связанные с двойственной природой проблем эффективности деятельности и обеспечения развития предприятия, – это увязка экономических целей и интересов предприятий с экологическими потребностями общества.

Ключевые слова: экологический фактор, потенциал, трудовой потенциал, экономический потенциал, эколого-экономическая безопасность, экологические аспекты.

Рис.: 1. **Библ.:** 18.

Москаленко Наталья Александровна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: nata_moskalenko@mail.ru

Гаймур Екатерина Сергеевна – аспирантка, кафедра экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: eka-gorodeckaya@yandex.ua

УДК 333-399:502

UDC 333-399:502

Москаленко Н. О., Гаймур К. С. Економіко-екологічні аспекти діяльності промислових підприємств

Ця тема актуальна для всієї світової спільноти, що підтверджується відповідними конференціями, форумами на міжнародному рівні. У даній статті авторами поставлено завдання узагальнити економіко-екологічні аспекти, врахування яких необхідне у виробничій і економічній діяльності промислового підприємства. Дискусійними в цій темі є питання, пов'язані з подвійною природою проблем ефективності діяльності і забезпечення розвитку підприємства, – це ув'язка економічних цілей та інтересів підприємств з екологічними потребами суспільства.

Ключові слова: екологічний фактор, потенціал, трудовий потенціал, економічний потенціал, еколого-економічна безпека, екологічні аспекти.

Рис.: 1. **Бібл.:** 18.

Москаленко Наталя Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічного аналізу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: nata_moskalenko@mail.ru

Гаймур Катерина Сергіївна – аспірантка, кафедра економічного аналізу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: eka-gorodeckaya@yandex.ua

Moskalenko N. A., Gaymur Y. S. Economic and Environmental Aspects of Industrial Enterprises

This topic is relevant to the global community, as evidenced by the respective conferences, forums internationally. In this article, the authors summarize the task of economic and environmental aspects, which require registration in the industrial and economic activities of industrial enterprises. Debating this topic are issues related to the dual nature of the problems and to ensure the effectiveness of the company's development - is linking economic goals and interests of the enterprises with the environmental needs of society.

Key words: environmental factors, labour potential, economic potential, environmental-economic security, environmental aspects.

Pic.: 1. **Bibl.:** 18.

Moskalenko Natalya A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Analysis, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: nata_moskalenko@mail.ru

Gaymur Yekaterina S. – Postgraduate Student, Department of Economic Analysis, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: eka-gorodeckaya@yandex.ua

На протязі десятиліття проблематика устойчивого развития и экономического роста промышленных предприятий неизменно находится в центре внимания экономистов. Прежде всего, это подобная тематика обусловлена и рассматривается в тесной связи с развитием глобального системного кризиса, формами проявления которого являются: кризис индустриальной модели развития, проблемы здоровья и долголетия человека, обострение энерго-экологических проблем, мировой валютно-финансовый кризис, социальный и управленческий кризисы и т. д. Преодоление глобальных проблем связывают исключительно с их решением на национальном, региональном

уровнях и исключительно на принципах устойчивого развития, задекларированных мировым сообществом. По мнению ученых, «альтернативой кризису может быть только устойчивое развитие» (Большаков Б. Е. [1, с. 58]), это «...реакция на кризис, возникший в результате неспособности общества адаптироваться к быстро меняющимся условиям окружающей среды, потери способности к саморегуляции, к эффективному управлению» (Калинин В. Б. [2]), при этом обеспечение развития рассматривается исключительно в системе «природа – общество – человек»,

Эта тема актуальна для всего мирового сообщества, что подтверждается соответствующими конфе-

ренциями, форумами на международном уровне. Особое место принадлежит конференции ООН, посвященной проблемам экономического развития, состоявшейся в Рио-де-Жанейро в 1992 г. На этом саммите задекларированы принципы устойчивого развития и приняты два исторических документа: «Декларация в деле природной среды и развития» и «Глобальная программа действий – Повестка дня XXI». Представители 179 стран – членов ООН призывали правительства всех стран мира к внедрению принципов устойчивого экологически безопасного развития на основе новой социальной, экономической и экологической политики [3]. За последние годы проблемы учета экологических факторов устойчивого развития приобрели исключительную актуальность. Экологическая составляющая данной концепции стала центральной темой проводимых международных экономических форумов [4].

Деятельность промышленных компаний считается элементом устойчивого развития. В частности, в «Повестке дня на XXI век» (раздел III, глава 30 «Укрепление роли деловой деятельности и промышленности») [5] подчеркнуто, что «деловые и промышленные круги, включая транснациональные корпорации и представляющие их организации, должны в полной мере участвовать в осуществлении и оценке мероприятий, связанных с реализацией «Повестки дня на XXI век». Тем не менее, в последние десятилетия развивающиеся страны попали в полную зависимость от транснациональных корпораций, а деятельность ТНК далека от того, чтобы быть направленной на решение социально-экономических и природоохранных проблем в этих странах, невзирая на то, что они определены в качестве важного элемента концепции устойчивого развития».

В этой связи является необходимым проводить исследования учета экологических факторов в деятельности промышленных предприятий в направлении повышения экономико-экологической эффективности и снижении соответствующих рисков и обеспечения на этой основе принципов устойчивого развития предприятий и общества в целом.

Анализ современной научной экономической литературы и результатов исследований позволяет говорить о том, что проблемы экономико-экологического управления предприятиями, учета экологических факторов в промышленной деятельности, в частности экологической безопасности, актуальны как на мировом, национальном и региональном уровнях. В современной экономической литературе сформировались несколько направлений исследования экономических вопросов в экологической проблеме. Большой вклад в исследование теоретико-методологических и практических аспектов экономико-экологических проблем внесли такие украинские ученые, как Б. М. Данилишин [6 – 7], С. И. Дорогунцов [8], В. М. Шестопапов [9]; российские экономисты-экологи – как В. И. Данилов-Данильян [10 – 11], К. Г. Гофман, М. Я. Лемешев, М. Т. Мелешкин [12] и другие. Работы этих авторов носят фундаментальный характер по экономике природопользования и посвя-

щены проблеме устойчивого развития на основе рационального использования ресурсов экосистемы.

Концепция устойчивого развития является предметом исследований в работах отечественных авторов как Александров И. А., Буркинский Б. В., Ландик В. И., Патон Б. Е., Романюк В. П., Семенец С. В., Степанов В. М. и других ученых. Экономико-экологические вопросы исследуются в работах современных отечественных экономистов, как Азарова Н. И. [13], Балацкого О. Ф. [14], Поповича Ю. Д. [15], Садекова А. А. [16], Семенченко П. М. [17], Сизоненко О. А. [18] и других. Следует отметить, что сформировались несколько направлений исследования экономических вопросов в экологической проблеме, а именно: государственное управление данной проблемой, инновационные стратегии воздействия на экологические объекты, оценка эффективности экологического менеджмента, организация управления природоохранной деятельностью предприятий. Дальнейшей разработки и теоретического обоснования требуют вопросы, связанные с учетом и оценкой экологических факторов в деятельности промышленных предприятий, их влиянием на устойчивое развитие и эффективность деятельности предприятия, мониторингом экономико-экологической безопасности.

В данной статье авторами поставлена задача обобщить экономико-экологические аспекты, учёт которых необходим в производственной и экономической деятельности промышленного предприятия.

Чаще всего термин «экология» рассматривается исследователями как система представлений о состоянии окружающей среды и приобретает более значительное влияние в контексте деятельности промышленных предприятий и развития регионов. В работе под редакцией Балацкого О. Ф. предприятие рассматривается как часть эколого-экономической системы и определяется как «сочетание совместно функционирующих экологической и экономической систем, обладающее эмерджентными свойствами, не сводимыми к сумме свойств отдельных элементов [14, с. 24]». Авторы работы [12] рассматривают эколого-экономические проблемы в рамках экологии, которую определяют как «науку о законах функционирования, устойчивости и развития экономико-экологических систем или законах совместного, согласованного функционирования экономики и экологии в качестве равноправия подсистем в условных экономико-экологических системах различного уровня» [12, с. 37]. Данные определения являются достаточно общими для организации систем любого уровня и не дают представления об экологических аспектах деятельности предприятия.

Изучая проблемы деятельности предприятий на принципах экологического управления, учёные используют такие термины, как: экоразвитие, система экологических ограничений, экологическое равновесие, экологизация производства и т. д. Следует отметить, что на данный момент не выработано единой терминологии, не систематизированы понятия, описывающие деятельность предприятия с точки зрения экологического управления. Поэтому, чтобы раскрыть все эти понятия,

прежде всего, необходимо сформировать систему экологических факторов, то есть причин, движущих сил, определяющих характер или отдельные черты экологического управления предприятием.

Предприятие как экономическая система есть система производства, распределения и потребления товаров и услуг. Так как промышленное производство связано с использованием природных ресурсов и взаимодействием с окружающей средой, любое экономическое решение также оказывает влияние на среду обитания в самом широком смысле этого понятия. Так, потребляя природные ресурсы и занимая земельные площадки, промышленное предприятие выделяет в окружающую среду товарные продукты, отходы, вредные выбросы в атмосферу, нефтепродукты и твердые частицы со сточными водами. Низкое качество товарных продуктов оказывает отрицательное воздействие на окружающую среду при сжигании (химсостав золы, содержание в угле серы, фосфора и др.). Занятые под промплощадку предприятия, отходы и илонакопители, земельные участки являются источниками загрязнения окружающей среды (пыль, газ от возгорания и др.). Сильнейшим источником загрязнения окружающей среды является коксохимическое производство. По мнению ряда экспертов, в последние годы объемы выбросов, сбросов и образования отходов существенно уменьшились, что в большей степени объясняется спадом производства и в меньшей степени осуществлением природоохранных мер. Однако из-за разнообразия технологических процессов коксохимическое производство является одним из самых трудных для снижения негативного воздействия на окружающую среду. Основными источниками вредных выбросов в атмосферу в коксохимическом производстве является получение кокса, переработка отходящих газов и т. д.

Все большую роль в работе промышленных предприятий играют экологические факторы риска, обусловленные взаимодействием производства с окружающей природной средой. В этом плане важным может оказаться принятие на уровне региона промышленного предприятия более жестких требований к экологической чистоте производства; введение штрафных санкций; введение более жестких санитарных и других норм, под которые подпадает продукция или технология предприятия; изменение региональной экологической обстановки вследствие природных катаклизмов, техногенных катастроф; запрет или ограничения на использование местных природных ресурсов, необходимых для данного производства и др.

Таким образом, основной функцией предприятия в аспекте экологического управления является преобразование природного сырья в полезный для человека продукт. Природные факторы по отношению к предприятию выступают в качестве источников ресурсов для его функционирования, то есть определяют входные параметры деятельности предприятия. Воздействие экологии на функционирование предприятия наблюдается на всех этапах: определяет требования к качеству сырья, требования к используемой технологии, требования к качеству готовой продукции и, кроме

того, в процессе производства предприятие имеет отходы, которые оказывают прямое негативное воздействие на экологию.

Учитывая, что экологически безопасные предприятия должны отвечать таким требованиям, как эффективность потребления ресурсов, низкий уровень энергопотребления, минимум загрязняющих веществ, минимум отходов производства, объектом экологического управления в деятельности промышленного предприятия являются факторы, оказывающие прямое или косвенное влияние на процессы потребления природных ресурсов, образование отходов и поступление их в окружающую среду. Выявление этих факторов напрямую связано с такими объектами, которые авторы работы [14, с. 834] разделяют на:

- ✦ научно-техническую информацию, производимую или используемую на предприятии, которая содержит сведения об экологических последствиях тех или иных научных идей, изобретений, рациональных предложений и т. д.;
- ✦ технологические решения, в наибольшей степени обеспечивающие задачи экологизации, т. к. именно от технологии зависит потребление природных ресурсов, образование отходов, возможности их утилизации.

В производственной деятельности промышленного предприятия экологические проблемы, требующие учета и решения, это, прежде всего:

- ✦ обеспечение эффективности производства и доведения до минимума уровня загрязнений;
- ✦ обеспечение безопасности и рентабельности продукции в соответствии с требованиями потребителей;
- ✦ снабжение материалами, пригодными для повторной утилизации;
- ✦ обеспечение окупаемости мер по предотвращению загрязнения;
- ✦ проведение предварительной экологической экспертизы проекта для оценки его воздействия на окружающую среду.

Снижение эффективности работы предприятия в связи с воздействием экологического фактора в научной литературе определяется, как экономический ущерб от антропогенного загрязнения окружающей природной среды. Результатом воздействия процесса загрязнения окружающей среды на экономику предприятия является потеря (недополучение) дохода и прибыли в текущем и будущем периодах. Недополучение прибыли вследствие загрязнения среды возможно по следующим причинам:

- 1) недоиспользуются по времени и производительности экономические ресурсы предприятия, функционирующие в условиях загрязнённой окружающей среды;
- 2) повышаются издержки предприятия в связи с необходимостью:

- ✦ предотвращения воздействия загрязнённой окружающей среды на экономические ресурсы предприятия;
- ✦ устранения негативных последствий воздействия загрязнения на экономические ресурсы;

- ✦ компенсации последствий загрязнения третьим лицам (населению, другим предприятиям, государству);
- 3) снижается конкурентоспособность продукции предприятия, которая не соответствует экологическим стандартам.

На предприятии повышаются издержки компенсации материальных и энергетических потерь в составе отходов, поступающих в окружающую среду. Для компенсации этих потерь экономические субъекты вынуждены производить дополнительные расходы экономических ресурсов, повышая издержки производства конечной продукции. На рис. 1 в обобщенном виде представлены экономико-экологические аспекты деятельности предприятия в виде экономических целей предприятия и экологических факторов, выступающих как требования, которые необходимо учитывать.

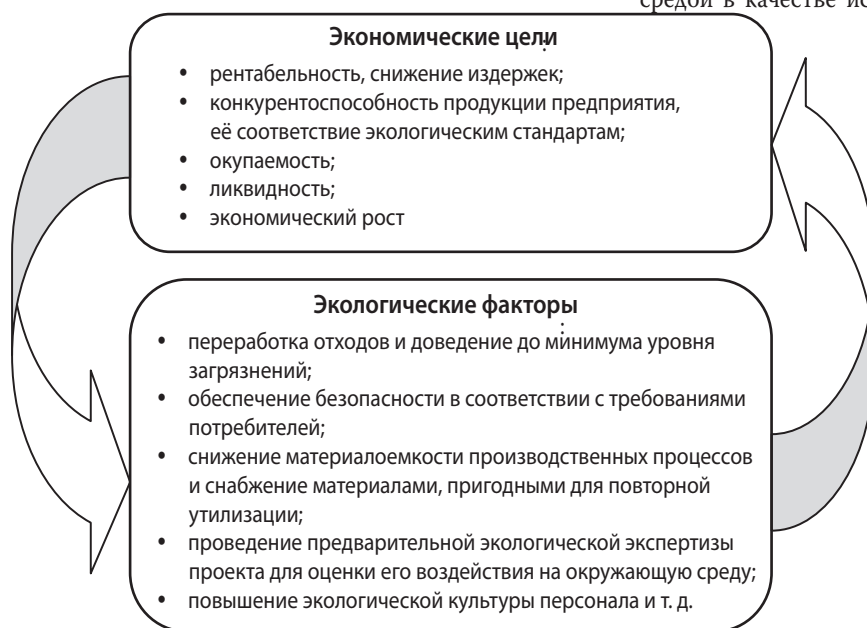


Рис. 1. Экономико-экологические аспекты деятельности промышленного предприятия

Таким образом, деятельность современного предприятия в контексте обеспечения устойчивого развития сопряжена прежде всего с экономико-экологическими рисками, так как влияние экологического фактора на экономический рост промышленного предприятия проявляется в его воздействии на процессы воспроизводства и функционирования всех видов экономических ресурсов предприятия, которыми оно располагает, и его конкурентоспособность.

ВЫВОДЫ

Дискуссионными в этой теме являются вопросы, связанные с двойственной природой проблем эффективности деятельности и обеспечения развития предприятия, – это увязка экономических целей и интересов предприятий с экологическими потребностями общества. Учитывая объективную потребность согласования приоритетов экономического роста промышленных

предприятий с принципами устойчивого развития системы «природа – общество – человек» и обеспечения экологической безопасности, возникает необходимость формирования соответствующей концепции, разработки научного подхода к вопросам экологичности промышленного производства без потери экономического эффекта. Решение глобальной проблемы возможно только на единой методологической основе, позволяющей решить не только экологические, экономические, но и социальные задачи в единстве.

Объективно промышленное предприятие, как и любое другое, всегда находится в окружающей его экономической и природной среде. Однако исследование проблем функционирования и развития промышленного предприятия в контексте экологической проблематики возможно, по нашему мнению, как минимум, с двух основных точек зрения. Во-первых, как экономической системы, обладающей окружающей природной средой в качестве источника ресурсов (вещественных

и энергетических) и приемника отходов производства. Во-вторых, как экономической системы, являющейся элементом более высокой по уровню эколого-экономической системы. В первом случае за рамками исследования, по нашему мнению, остаются вопросы взаимовлияния предприятия и окружающей природной среды. Происходит автономное изучение вопросов функционирования и развития предприятия как экономической системы и вопросов функционирования и развития природной среды, как экологической системы. Речь идет о предприятии, для которого окружающая природная среда выступает как ограничитель (в известной мере) производственного процесса. Предприятие не заинтересовано в постановке и достижении собственных, инициативных экологических целей. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Большаков Б. Е.** Мировой кризис и стратегия устойчивого развития / Б. Е. Большаков // Вестник РАЕН. – 2009. – №3. – С. 59 – 70.
2. **Калинин В. Б.** О соотношении экологического образования и устойчивого развития / В. Б. Калинин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sustainablecitiesnet.org.ua/publicationshow.php?id=671>
3. Програма дій «Порядок денний на XXI століття» / Переклад з англ. : ВГО «Україна. Порядок денний на XXI століття». – К. : Інтелфера, 2000. – 360 с.
4. Конференции и доклады. Проблемы экологии окружающей среды и способы их решения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ecologylife.ru/>

- 5.** Повестка дня на XXI век [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.un.org/russian/conferen/wssd/agenda21>
- 6. Данилишин Б.** Эффект декарбонизации как фактор взаимодействия между экономическим развитием и давлением на окружающую среду / Б. Данилишин, О. Веклич // Вісник НАН України. – 2008. – № 5. – С. 12 – 18.
- 7.** Екологічна складова політики сталого розвитку : монографія / Б. М. Данилишин; Рада по вивч. продукт. сил України. – Донецьк : Юго-Восток, Лтд, 2008. – 256 с.
- 8. Дорогунцов С.** Сталий розвиток – цивілізаційний діалог природи і культури / С. Дорогунцов, О. Ральчук // Вісник НАН України. – 2001. – № 10. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/Portal/All/herald/2001-10/index.htm>
- 9. Шестопапов В.** Керівана коеволюція як стратегія подолання глобальної екологічної кризи / В. Шестопапов // Вісник НАН України. – 2008. – № 5. – С. 3 – 9.
- 10. Данилов-Данильян В. И.** Перед главным вызовом цивилизации. Взгляд из России / В. И. Данилов-Данильян, К. С. Лосев, И. Е. Рейф – М. : ИНФРА-М, 2005. – 224 с. – Режим доступа: http://lit.lib.ru/r/rejf_i_e/peredglawnymwyzowomciwilizacii.shtml#закладка.
- 11. Данилов-Данильян В. И.** Ключевой фактор развития экономики. – Режим доступа : <http://viperson.ru/wind.php?ID=499372&soch=1>
- 12. Мелешкин М. Т.** Экономика и окружающая среда: Взаимодействие и управление / М. Мелешкин, А. Зайцев, Х. Маржилов. – М. : Экономика, 1979. – 207 с.
- 13. Азаров Н. И.** Процедура декларирования промышленной безопасности в Украине и России. Различия, достоинства, недостатки / Н. И. Азаров, Н. В. Кошовец, О. В. Давидюк // Проблеми охорони навколишнього природного середовища та екологічної безпеки [Текст] : зб. наук. пр. / Укр. НДІ екол. пробл. – Х. : Райдер, 2005. – Вип. 27. – С. 86 – 99.
- 14.** Экономический потенциал административных и производственных систем: Монография / Под ред. О. Ф. Балацкого. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2006. – 973 с.
- 15. Попович Ю. Д.** Державне управління у сфері реалізації екологічної політики в умовах європеїзації України: реалії та перспективи / Ю. Д. Попович. // Коммунальное хозяйство городов [Текст] : науч.-техн. сб. / Харьк. нац. акад. гор. хоз-ва. – К. : Техніка, 2010. – Вип. 95. – С. 271 – 278.
- 16. Садеков А. А.** Механизмы эколого-экономического управления предприятием / А. А. Садеков. – Донецк : ДонГУ-ЭТ им. Туган-Барановского, 2002. – 311 с.
- 17. Семенченко П. М.** Свойства экологических циклов как формы существования ресурсов / П. М. Семенченко // Збірник наукових праць ДонДУУ [Текст]. – Донецьк : Норд Комп'ютер, 2006. – Т. 7, Вип. 73: Фінансовий механізм державного управління економікою України. – С. 238 – 249.
- 18. Сизоненко О. А.** Возможность и необходимость реализации стратегий экологического управления на промышленных предприятиях / О. А. Сизоненко. // Економіка: проблеми теорії та практики [Текст] : зб. наук. пр. / Дніпропетр. нац. ун-т. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2005 – Вип. 204 : [У 5 т.], Т. 1. – С. 265 – 271.

RESEARCH OF THE EUROPEAN UNION MARKET IN THE FIELD OF ORGANIC AGRICULTURE

TOMIĆ G. R., ĐORĐEVIĆ M. R.

UDC 330

Tomić G. R., Đorđević M. R. Research of the European Union Market in the Field of Organic Agriculture

The growing importance of the organic sector in the EU has contributed to the creation of an action plan for organic agriculture, which was published by the European Commission in June 2004. The organic sector experts, various interest groups and commissions, the European Parliament, as well as the representatives of the EU countries have collaborated in the creation of the action plan (this process lasted for three years). The Action Plan objective is stimulating the development of organic food in the EU market, in order to meet the growing consumer demand for organic products and support efficient management of organic land for the sake of environmental benefits. In order for organic agriculture to have a significant role towards the creation of sustainable agriculture it is necessary to achieve the policy objectives such as reducing negative impacts on the environment, stimulating rural development, supplying markets with quality food, strengthening the competitiveness of EU agriculture and reducing agricultural costs in the long run. The creation of multifunctional organic agriculture is a major challenge for policy makers who need to find a compromise so that different objectives can be met. This means that government policies and market mechanisms must cooperate in order to implement principles of organic agriculture.

Key words: organic agriculture, the European Union market, an action plan, consumers of organic products

Fig.: 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 6.

Tomić Gordana R. – Master of Science (Economics), Lecturer, Belgrade Business School (Queen Mary, 73, Belgrade, 11000, Serbia)

E-mail: gotom@neobee.net

Đorđević Momčilo R. – Doctor of Science (Economics), Professor, Faculty of Economics, University of Kragujevac (Jovana Cvijica, 66, Kragujevac, 34000, Serbia)

E-mail: mdjordjevic@kg.ac.rs

УДК 330

УДК 330

Томич Г. Р., Джорджевич М. Р. Дослідження ринку Європейського Союзу в галузі органічного сільського господарства

Зростаюче значення органічного с/г сектора в ЄС вплинуло на створення плану дій для органічного землеробства, який був опублікований Європейською комісією в червні 2004 року. У створенні плану дій (на три роки) співпрацювали фахівці з органічного сектора, різні зацікавлені групи і комісії, Європейський Парламент, а також представники країн ЄС. Метою плану дій було стимулювання розвитку екологічно чистих продуктів на ринку ЄС для задоволення зростаючого споживчого попиту на органічні продукти і підтримки ефективного управління органічно чистого ґрунту задля отримання екологічних бенефітів. Для того, щоб органічне землеробство відіграло важливу роль на шляху до створення сталого розвитку сільського господарства, необхідним є досягнення політичних цілей, таких як зниження негативного впливу на навколишнє середовище, стимулювання розвитку сільських районів, забезпечення ринку якісними продуктами харчування, підвищення конкурентоспроможності сільського господарства ЄС і, у довгостроковій перспективі, – зниження витрат у сільському господарстві. Створення багатофункціонального органічного сільського господарства є основним завданням для політиків, які повинні знайти компроміс, щоб різні цілі були досягнуті, тобто державна політика і ринкові механізми повинні співпрацювати для того, щоб були реалізовані принципи органічного сільського господарства.

Ключові слова: органічне сільське господарство, ринок Європейського Союзу, план дій, споживачі органічних продуктів.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 6.

Томич Гордана Р. – магістр економічних наук, викладач, Белградська бізнес-школа (Королєви Марії, 73, Белград, 11000, Сербія)

E-mail: gotom@neobee.net

Джорджевич Момчило Р. – доктор економічних наук, професор, Економічний факультет, Університет Крагуєвац (Йована Цвйича, 66, Крагуєвац, 34000, Сербія)

E-mail: mdjordjevic@kg.ac.rs

Томич Г. Р., Джорджевич М. Р. Исследование рынка Европейского Союза в области органического сельского хозяйства

Рост значения органического с/х сектора в ЕС повлиял на разработку плана действий в области органического с/х производства, который Европейская комиссия объявила в июне 2004 года. В разработке акционного плана (продолжительностью 3 года) участвовали специалисты из органического с/х сектора, разные группы и комиссии по данному вопросу, Европейский Парламент, а также представители стран ЕС. Целью акционного плана являлась стимуляция развития органического с/х производства продуктов питания на рынке ЕС для удовлетворения возрастающего спроса потребителей в органических экологически чистых продуктах и поддержки эффективного управления органической чистой почвой – с целью получения экологических льгот для производителей. Для того, чтобы органическое с/х производство играло значительную роль в создании поддерживаемого сельскохозяйственного производства, необходимо достижение таких задач политики, как уменьшение отрицательного влияния на окружающую среду, стимулирование рурального развития, обеспечение рынка качественными с/х продуктами, усиление конкурентоспособности сельского хозяйства ЕС и, в долгосрочном периоде, – снижение сельскохозяйственных расходов. Создание multifunctional organic agriculture является главным вызовом для политиков, которые должны найти компромисс для удовлетворения различных целей, причем политика, правительство и рыночные механизмы должны взаимно сотрудничать в целях реализации основных принципов органического сельскохозяйственного производства.

Ключевые слова: органическое сельскохозяйственное производство, рынок Европейского Союза, акционный план, потребители органических экологически чистых продуктов.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 6.

Томич Гордана Р. – магистр экономических наук, преподаватель, Белградская бизнес-школа (Королєви Марии, 73, Белград, 11000, Сербия)

E-mail: gotom@neobee.net

Джорджевич Момчило Р. – доктор экономических наук, профессор, Экономический факультет, Университет Крагуєвац (Йована Цвйича, 66, Крагуєвац, 34000, Сербия)

E-mail: mdjordjevic@kg.ac.rs

Organic farming provides a good quality of products, the development of sustainable agriculture, environmental protection and economic efficiency. Agricultural producers should focus themselves to the concept of organic agriculture because with such the production they can achieve greater profits that will be the biggest motivation for transition from conventional to organic production.

The European Union Commission defines organic agriculture as follows: «Organic agriculture differs from other farming systems in several ways. It pleads for the recovery of resources and recycling while restoring soil nutrients from waste products. As for livestock, meat and poultry production, it is regulated with particular concern for the welfare of animals and the use of natural ingredients. When it comes to the control of pests and diseases in crops and livestock, organic agriculture respects the environment and avoids the use of synthetic pesticides, herbicides, chemical fertilizers, growth hormones, antibiotics and gene manipulation. Instead, organic farmers use a range of techniques that help sustain ecosystems and reduce pollution».

Demand for organic products in the world is very big, because consumers want healthy and safe food, and most of them are aware that organic farming preserves the environment. Consumers should be constantly informed about the benefits they get by eating organic produce, and that high prices of such products are, compared to a value that is obtained, are the «cheapest» buy. It must be borne in mind that the «worst» decision is the choice of consumers to purchase «wrong» products due to the fact that consumption of unsafe food threatens the health and consequently they must allocate a lot of money for the treatment of illnesses caused by this kind of food.

According to data presented at the fair Biofach 2010 (Agricultural Market Information Service, D. Schaack) in 2008 Europe has 8.17 million hectares of land under organic farming, and the EU possesses 7.54 million hectares. Sales of organic products in Europe in 2008 amounted to 17.9 billion euro, which is 10% higher than the previous year, while consumption per capita is 25.8 euros. In Europe, the organic sector is growing year by year, which means that the European Commission has laid the foundation for development of this sector by its action plan.

State of the EU market in organic sector and main features of the EU market. The Action Plan of the European Commission laid the foundations for the development of organic agriculture in Europe, and the plan includes four key areas and twenty one point, such as ¹:

1. Consumer information and promotional campaigns:
 - ✦ the necessity to inform consumers, conduct promotional campaigns, as well as present the logo to the EU.

¹ Schmid O., Dabbert S., Eichert C., González V., Lampkin N., Michelsen, J., Slabe, A., Stokkers, R., Stolze, M., Stopes, C., Wollmuthová, P., Vairo, D., Zanolli, R. (2008), Organic Action Plans: Development, implementation and evaluation. A resource manual for the organic food and farming sector, Edited by Schmid, O., Stopes, C., Lampkin, N., González, V. Research Institute of Organic Agriculture FiBL, Switzerland and IFOAM-EU Group, Belgium, pg. 22 – 23.

2. Improving research, market transparency, and the collection of statistical data:

- ✦ EUROSTAT for organic production and market statistics;
- ✦ investigations should be thorough;
- ✦ for monitoring it is necessary to investigate the potential for identification of land parcels;
- ✦ development of analytical methods and samples that can be used in organic farming and
- ✦ technical support must be independent.

3. To take maximum advantage of the program for rural development and other options to support organic farming:

- ✦ the production of organic fruits and vegetables require additional support;
- ✦ to present EU policy measures related to the production, marketing and information within the list based on the network;
- ✦ to provide a program of rural development with the help of instruments (for food quality program, investment assistance, counseling and training support, agro-environmental measures, LEADER projects).

4. Improving transparency, scope and application of regulations on organic agriculture:

- ✦ a new policy in order to improve the control of the application of rules;
- ✦ all private and public standards should be put in the database which will be presented on the Internet;
- ✦ more transparent regulations;
- ✦ the integrity of organic agriculture must be ensured;
- ✦ organic standards should be amended and harmonized (aquaculture, seaweed, wine, yeast);
- ✦ explain the issue of GMOs;
- ✦ rules on import and rules on third world countries should be rationalized;
- ✦ improvement of performance of accreditation bodies;
- ✦ inspection bodies must be better coordinated;
- ✦ a special system of accreditation should be developed for inspection bodies;
- ✦ inspection bodies shall present annual reports that include statistics and cases of non-compliance with the rules;
- ✦ Codex Alimentarius guidelines and IFOAM standards must constantly compare the standards of organic farming communities and
- ✦ EU standards for organic agriculture must be identified so to improve the inspection system in the third world countries.

The European action plan does not contain quantitative targets in organic agriculture or the certain budget. Many actions have already been applied and a lot has already been done by the European Commission.

Agricultural producers should be directed to the concept of organic farming, because with such production they can realize greater profits that will be the biggest motivation for transition from conventional to organic production. The last few years, the percentage of land under organic farming has been growing in the world. Compared to the previous

years, this increase is visible in all countries (except Italy). Estonia is a country with the largest area under organic farming, which is 1.129.844 acres, followed by Denmark with 907.786 acres and the UK with 737.631 hectares (Figure 1).

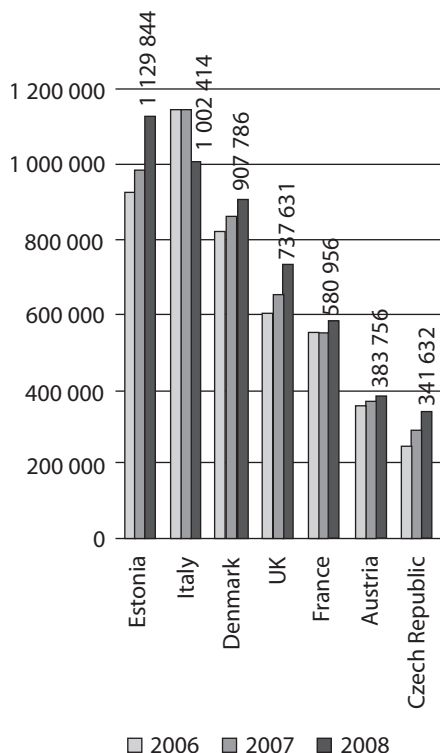


Figure 1. Land under organic farming in Europe

Source: According to Schaack, D. (2010), Organic area and sales in Europe 2008., Agricultural Market Information Service, BioFach Nuremberg.

Sales of organic products in Europe has increased by 10% in 2008 compared to 2007. Germany is a country that has achieved the highest sales of 5,850 euros, followed by France with 2,591 million and the UK with 2,494 million (Figure 2).

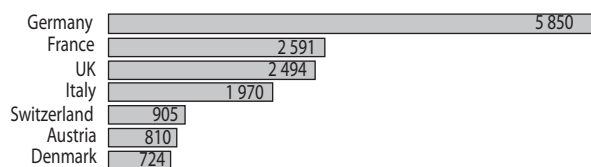


Figure 2. The sales of organic products in Europe in 2008

Source: According to Schaack D. (2010), Organic area and sales in Europe 2008., Agricultural Market Information Service, BioFach Nuremberg.

The country with the highest consumption of organic products per capita is Denmark with 132,3 euros, followed by Switzerland with 119,2 euros and Austria with 97,4 euros (Figure 3).

Preconditions for the successful development of the organic sector in EU. In European countries, the organic industry is the fastest growing sector compared to other sectors of the food industry. Preconditions for the successful development of the organic sector in Europe are represented

in the objectives of the action plan, as well as with a combination of specific measures ²:

- ✦ to support the program for rural development;
- ✦ to support the production and marketing;
- ✦ inform producers;
- ✦ to support the initiative for the procurement;
- ✦ to educate and inform consumers and
- ✦ develop infrastructure and support research in the field of organic agriculture.

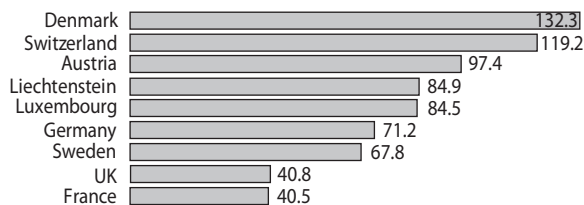


Figure 3. Consumption of organic products per capita in Europe in 2008

Source: According to Schaack, D. (2010), Organic area and sales in Europe 2008., Agricultural Market Information Service, BioFach Nuremberg.

It should be noted that similar measures of the action plan will act differently because of differences in the socio-cultural environment of the EU member states, and what works in the new member states maybe does not work with the old member states.

Because of all that, it is necessary to consider the social and institutional preconditions that will affect successful implementation of the action plan. It means: understanding the specifics of the organization of the food market, then farmers and food processing companies, identifying policy priorities in agriculture (food, environment, health, industrial development and consumer expectations). *Table 1* is intended to show how different areas which are important for the development of the organic sector can be translated into the desired results:

EU soil is very suitable for the development of organic agriculture. EU member states have realized that a good action plan is a tool that directs toward a positive course of development of the organic sector. Given that consumer awareness is at a high level in terms of eating organic foods (they are the ones that are crucial in some way), farmers should be motivated to turn more to organic sector because they will make satisfactory profit with that. Informing consumers through good promotional campaigns, training of farmers, subsidies to the member states, organized distribution chain help to improve the organic sector in the EU.

Conclusions. Organic sector in the EU is in expansion. This incited all relevant representatives of these coun-

² Schmid O., Dabbert S., Eichert C., González V., Lampkin N., Michelsen, J., Slabe, A., Stokkers, R., Stolze, M., Stopes, C., Wollmuthová, P., Vairo, D., Zanoli, R. (2008), Organic Action Plans: Development, implementation and evaluation. A resource manual for the organic food and farming sector, Edited by Schmid, O., Stopes, C., Lampkin, N., González, V. Research Institute of Organic Agriculture FiBL, Switzerland and IFOAM-EU Group, Belgium, pp. 22 – 23.

Table 1

Organic action plan and desired outcomes

Development priorities	Desired outcomes
Within the sector of food production in agriculture organic food production and organic farming are developing	<ul style="list-style-type: none"> • Encourage consumer demand for organic food; • supply local and export markets; • improve living standards within the organic sector
The positive impact of government policy	<ul style="list-style-type: none"> • Greater production is encouraged by financial support for the conversion and maintenance of organic farming; • increase in production coincides with consumer demand
Effective and efficient «delivery» of public goods	<ul style="list-style-type: none"> • Prevention of pollution caused by agricultural chemicals; • biological diversity is better while biological diversity is in decline in case of the traditional farming: • to meet the social needs it is necessary to do our best for the animal welfare; • protection of funds for farm maintenance – rural development policy should be supported
Increased consumer demand organic food production	<ul style="list-style-type: none"> • The share of the organic food in the market is increased; • to meet the consumer expectations; • meet the requirements for good quality of food products; • food has good quality and at the same time good taste; • to pay farmers fair price that fits production costs

Source: Schmid O., Dabbert S., Eichert C., González V., Lampkin N., Michelsen, J., Slabe, A., Stokkers, R., Stolze, M., Stopes, C., Wollmuthová, P., Vairo, D., Zanolli, R. (2008), *Organic Action Plans: Development, implementation and evaluation. A resource manual for the organic food and farming sector*, Edited by Schmid, O., Stopes, C., Lampkin, N., González, V. Research Institute of Organic Agriculture FiBL, Switzerland and IFOAM-EU Group, Belgium, pg. 34.

tries to create an action plan. The fact is that organic production affects the health of the population and the sustainable use of resources so that all stakeholders are satisfied, that is, the state, consumers as well as producers who earn higher profits. EU consumers are well informed about the benefits of organic products, thanks to strong institutions that are working to promote this sector. Use of the action plan made it possible to implement the strategic objectives that have contributed positively towards the development of the organic sector in the EU. ■

BIBLIOGRAPHY

1. Lampkin, N. From conversion payments to integrated action plans in the European Union, «Organic Agriculture: Sustainability, Markets and Policies», OECD report, CABI Publishing, Wallingford, 2003.

2. Lazić, B., Babović, J. Organska poljoprivreda [Organic agriculture], Institute of Field and Vegetable Crops, Novi Sad, 2008.

3. Nieberg, H., Offermann, F. The profitability of organic farming in Europe, «Organic Agriculture: Sustainability, Markets and Policies», OECD report, CABI Publishing, Wallingford, 2003.

4. Schmid O., Dabbert S., Eichert C., González V., Lampkin N., Michelsen J., Slabe A., Stokkers R., Stolze M., Stopes C., Wollmuthová P., Vairo D. and Zanolli R. Organic Action Plans: Development, implementation and evaluation. A resource manual for the organic food and farming sector. Edited by Schmid O., Stopes C., Lampkin N. and González V. Research Institute of Organic Agriculture FiBL, Switzerland and IFOAM-EU Group, Belgium, 2008.

5. Schaack, D. Organic area and sales in Europe 2008., Agricultural Market Information Service, BioFach Nuremberg, 2010.

6. <http://www.fibl.org>

МІЖГАЛУЗЕВІ ЗВ'ЯЗКИ ЯК ЦЕНТРАЛЬНА СКЛАДОВА СИСТЕМИ МІЖГАЛУЗЕВИХ ВІДНОСИН В АПК

ТОМІЛІН О. О.

УДК 338.432

Томілін О. О. Міжгалузеві зв'язки як центральна складова системи міжгалузових відносин в АПК

У статті проведено аналіз міжгалузових зв'язків системи міжгалузових відносин в агропромисловому комплексі. Розкрито питання природи міжгалузового обміну та форм прояву. Показано підходи до основ формування міжгалузових економічних відносин в агропромисловій сфері.

Ключові слова: міжгалузеві зв'язки, міжгалузеві відносини, агропромисловий комплекс, галузева структура агропромислового комплексу.

Бібл.: 9.

Томілін Олександрович – кандидат сільськогосподарських наук, доцент, директор, Полтавська філія Європейського університету (вул. Алмазна, 2а, Полтава, 36021, Україна)

E-mail: postmaster@poltava.e-u.in.ua

УДК 338.432

UDC 338.432

Томилин А. А. Межотраслевые связи как центральная составляющая системы межотраслевых отношений в АПК

В статье проведен анализ межотраслевых связей системы межотраслевых отношений в агропромышленном комплексе. Раскрыты вопросы природы межотраслевого обмена и форм проявления. Показано подходы к основам формирования межотраслевых экономических отношений в агропромышленной сфере.

Ключевые слова: межотраслевые связи, межотраслевые отношения, агропромышленный комплекс, отраслевая структура агропромышленного комплекса.

Библ.: 9.

Томилин Алексей Александрович – кандидат сельскохозяйственных наук, доцент, директор, Полтавский филиал Европейского университета (ул. Алмазная, 2а, Полтава, 36021, Украина)

E-mail: postmaster@poltava.e-u.in.ua

Tomilin A. A. The Interbranch Connections as the Main Part of Agronindustrial Complex Interbranch Relations

The interbranch connection system analysis of agroindustrial complex interbranch relations is carried out in the article. The issue of interbranch exchange and aspects forms nature is disclosed. The approach is shown to the basics of interbranch economic relations formation in agroindustrial sphere.

Key words: interbranch connections, interbranch relations, agroindustrial complex, agroindustrial complex sectoral structure

Bibl.: 9.

Tomilin Aleksey A. – Candidate of Sciences (Agriculture), Associate Professor, Director, Poltava Branch of the European University (vul. Almazna, 2a, Poltava, 36021, Ukraine)

E-mail: postmaster@poltava.e-u.in.ua

У сільському господарстві, внаслідок специфіки виробничих процесів, фактичний термін обігу капіталу, як правило, становить більше року. І як результат, безпосередньо сільське господарство сьогодні отримує низькі прибутки в порівнянні з іншими галузями економіки. Це фактично призвело до зниження ефективності галузей сільського господарства та поступового спаду виробництва. Сільське господарство залежить від суміжних галузей, при яких міжгалузовий обмін не є ефективний через порушення еквівалентних пропорцій. Воно втрачає при цьому великий капітал, який міг би бути використаний на соціальне облаштування сіл і подальший розвиток агропромислового виробництва. При формуванні системи міжгалузових відносин у сфері агропромислового виробництва головним важливим моментом є оптимальний підбір взаємопов'язаних галузей і раціональний підбір галузей зі спільними фінансовими інтересами з дотриманням відповідних пропорцій міжгалузового обміну між ними.

Потребують подальшого і більш глибокого вивчення питання міжгалузового обміну, розбалансування міжгалузових економічних відносин, підходів до основ формування міжгалузових економічних відносин в агропромисловому комплексі.

Порушення еквівалентності міжгалузового обміну призвело до диспропорцій виробничо-технологічного

ланцюга та фінансової нестабільності підприємств агропромислової сфери. Проявом нестабільності економічної системи є нееквівалентність міжгалузового обміну. Сутність нееквівалентності міжгалузового обміну та форм прояву є досить складним питанням.

Структура агропромислового комплексу ґрунтується на загальновизнаному виділенні у складі АПК його функціональної структури, яка відповідно до єдиного процесу відтворення в агропромисловому виробництві передбачає окремі стадії, між якими існують міцний взаємозв'язок і взаємозумовленість: 1) виробництво засобів виробництва для всіх галузей АПК; 2) виробництво продукції рослинництва і тваринництва; 3) виготовлення продуктів харчування і товарів широкого вжитку зі сільськогосподарської сировини; 4) реалізація кінцевої продукції; 5) виробниче обслуговування всіх стадій агропромислового виробництва [1, с. 59].

Тільки при створенні ефективних міжгалузових відносинах можливий вільний рух аграрної продукції від виробника продукції до кінцевого споживача. Деякі автори вважають, що АПК – це достатньо складна економічна система, яка об'єднує сільськогосподарське виробництво з іншими галузями матеріального виробництва [2, с. 25]. Агропромисловий комплекс країни являє собою сукупність взаємозв'язаних галузей і підгалузей промисловості, сільського господарства, обслуговування і обігу, що здійснюють свою діяльність на основі між-

галузових зв'язків в сфері виробництва, перевезення, обробки, зберігання, переробки і реалізації сільськогосподарської продукції. Ефективність його функціонування забезпечується створенням оптимальних інтегрованих організаційно-правових формувань, раціональним використанням ресурсного потенціалу, обґрунтованими міжгалузевими економічними відносинами, надійною державною підтримкою сільськогосподарського виробництва [3, с. 109 – 110].

Функціонування агропромислового комплексу здійснюється через систему економічних міжгалузевих відносин, які взаємозалежні між собою. Формування міжгалузевих економічних відносин в АПК є головним аспектом у вирішенні проблем відродження агропромислової сфери. Як відомо, стабілізація економічного становища в АПК цілковито залежить від характеру економічних відносин між галузями економіки. За останні роки в аграрному секторі недостатньо відпрацьований механізм збалансованості виробничих зв'язків та взаємних економічних інтересів. В агропромислому комплексі точиться чимало наукових дискусій щодо питання розбалансування міжгалузевих економічних відносин, питання нееквівалентності міжгалузевого обміну.

Проблеми міжгалузевих економічних відносин в агропромислому комплексі присвячено чимало наукових праць відомих вчених: В. Г. Андрійчука, В. Л. Валентинова, П. І. Гайдуцького, О. В. Кристального. М. Й. Маліка, В. Я. Мессель-Веселяка, О. М. Онищенко, П. Т. Саблука, О. М. Шпичака, В. В. Юрчишина та ін.

Однією з головних проблем, які стримують ефективний розвиток аграрного сектора економіки, є невідрегульований механізм міжгалузевих економічних відносин господарювання, за яким всі галузі економіки повинні мати однакові початкові економічні умови.

Питання міжгалузевих відносин, міжгалузевого обміну, генезису та форм прояву на сьогодні є надзвичайно складним. Навіть у розвинених країнах актуальним залишається пошук ефективного механізму регулювання міжгалузевими економічними відносинами у сільському господарстві. Впровадження регулюючих механізмів міжгалузевих економічних відносин є центральною складовою системою агропромислового комплексу. Важливою умовою сталого розвитку виробництв агропромислового комплексу є відродження міжгалузевих економічних зв'язків. Соціально-економічна ситуація в АПК залежить від еволюції розвитку міжгалузевих відносин між галузями, які входять до його складу. Поглиблення пропозицій міжгалузевого обміну є однією з форі еволюції розвитку економічних відносин. Альтернативним рішенням для виходу із ситуації, яка склалася в агропромислому комплексі є формування справедливих міжгалузевих економічних відносин.

Міжгалузеві зв'язки набувають конкретних організаційних форм:

- 1) *за виробничим напрямом* – вузькоспеціалізовані та комплексні;
- 2) *за типом інтеграції і характером виробничих зв'язків* – комбінати, об'єднання, науково-промислові

об'єднання, об'єднання кількох суміжних галузей (виробництво, переробка, реалізація; виробництво, заготівля; будівництво, виробниче обслуговування та ін.);

3) *за організаційними формами управління* – управління на базі головного підприємства, управління з відособленим апаратом;

4) *за ступенем юридичної самостійності* – із збереженням повної юридичної самостійності господарств, що входять до складу об'єднання; з частковою втратою юридичної самостійності господарств; частина господарств втрачає юридичну самостійність, інші її зберігають;

5) *за формою власності* – приватні, приватно-орендні, акціонерні, державні. Розширюється і поглиблюється міжгосподарське співробітництво і в невиробничій сфері, у створенні закладів охорони здоров'я та культурно-побутового призначення (лікарень, санаторіїв, будинків відпочинку, молодіжних таборів та ін.) [4, с.4 – 5].

Міжгалузеві зв'язки розвитку відображають механізм розвитку системоутворюючих процесів у динаміці, а міжгалузеві зв'язки функціонування відображають функціонування процесів кооперації та інтеграції у поточному часі і характеризуються можливістю оперативно змінюватись [5, с. 29].

Характерною рисою міжгалузевих зв'язків розвитку є те, що вони виходять з розвитку та диференціації продуктивних сил, їх впливу на виробничі відносини. До них відносяться, перш за все, ресурсообмінні зв'язки, які відображають розвиток процесу спеціалізації, а також продуктообмінні зв'язки в тій частині, в якій вони відображають організаційних розвиток міжгосподарської кооперації та інтеграції. Міжгалузеві зв'язки функціонування виникають із виробничих відносин, їхнього впливу на продуктивні сили. До них відносяться продуктообмінні зв'язки в тій їх частині, в якій вони відображають економічне функціонування процесів кооперації та інтеграції [4, с. 5].

Міжгалузеві зв'язки відображають як загальну закономірність розвитку та взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин, так територіальні і галузеві особливості їх прояву [5, с. 23].

Формування міжгалузевих зв'язків на сучасному етапі розвитку сільського господарства полягає в науковому визначенні оптимальної моделі, яка буде справедливо поєднувати ефективні методи організаційного забезпечення та економічного підґрунтя, з урахуванням економічних, соціальних, правових та інших умов в яких перебуває виробник товару.

Природно-конкурентне становище аграрних підприємств як виробників сировини та монополізм переробних підприємств залишаються тим середовищем економічних відносин, яке потребує глибокого осмислення та взаєморозуміння. Без втручання держави і без вибору найбільш прийнятної моделі таких відносин не обійтись [6, с. 76].

Міжгалузеві відносини підприємств з виробництва, переробки продукції та її збуту необхідно формувати шляхом взаємного поєднання інтересів всіх ланок агропромислового комплексу. На нашу думку, при комплексному поєднанні сільськогосподарського та промислового виробництв буде забезпечено наявності синергічного

ефекту. У технологічному процесі певна частина сільськогосподарської продукції псується на етапі зберігання та перевезення. У зв'язку з цим, необхідно інтегрувати виробництво шляхом своєчасної промислової її переробки та утилізації відходів виробництва. Останнє дасть можливість забезпечити галузь тваринництва необхідними кормами для відгодівлі тварин. Отже, при об'єднанні цих двох виробництв, сільськогосподарські товаровиробники отримають додатковий економічний ефект та взаємну захищеність в безвідходному виробництві.

За даними Саблука П. Т., на державному рівні потрібно підтримувати технологічне переозброєння переробної промисловості, впроваджувати спрощені процеси в результаті застосування імпортного устаткування. Це забезпечить прискорення розвитку ринкової інфраструктури та підвищення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому ринку [7, с. 76].

Як відомо, основою міжгалузевих відносин складає міжгалузева конкуренція. Конкуренція представляє собою суперництво різних галузей економіки та отримання найбільшого прибутку. Поглиблення нееквівалентного міжгалузевого обміну спричиняє недосконало досліджена конкуренція виробничих ресурсів та конкурентна структура ринків сільськогосподарської продукції.

За останні 15 років внаслідок диспаритету цін сільське господарство щорічно втратило понад 600 млрд грн доходу [8, с. 34 – 41].

Виправленням ситуації, яка склалася внаслідок диспаритету цін, є формування такого механізму, який би зміг перетворити зовнішні витрати у внутрішні. На нашу думку, цінова політика в агропромисловому комплексі повинна проводитись на основі вільного ціноутворення із взаємним поєднанням економічних інтересів переробних підприємств та товаровиробників аграрної продукції через впровадження інтеграційних заходів.

Підвищення ефективності суспільного виробництва сприяє галузева спеціалізація та міжгалузева кооперування. У широкому розумінні міжгалузева кооперація розглядають як взаємодію різних галузей, діяльність яких спрямована на вирішення певних економічних, соціальних, екологічних, науково-технічних проблем на державному чи регіональному рівнях. Таке міжгалузева кооперування полягає у спільному використанні матеріально-технічних, трудових, інтелектуальних або фінансових ресурсів кількома (як мінімум, двома) галузями з орієнтацією на досягнення певної мети.

В Україні міжгалузева кооперування особливо поширене в ПЕК, машинобудуванні, агропромисловому виробництві. Загалом міжгалузева кооперування є важливим чинником формування міжгалузевих комплексів [9, с. 63].

Перетворення зовнішніх інтересів у внутрішні можливий в системі міжгалузевих відносин через поглиблення вертикальної координації. При формуванні міжгалузевих економічних відносин головним є забезпечення розвитку агропромислової інтеграції та стимулювання створення ефективно-організаційних інтегрованих об'єднань.

Налагодження взаємовигідних міжгалузевих економічних відносин між виробниками сировини та переробними галузями можливий при інтеграції та створенні

вертикально-інтегрованих структур. При оптимальному виборі форм вертикальної інтеграції можна створити ефективні умови для функціонування суб'єктів ринку. При вдало організованій вертикальній координації покращуються позиції переробної сфери. На наш погляд, перевагами вертикальної інтеграції для товаровиробників є:

- ✦ підвищення рівня продуктивності виробництва;
- ✦ залучення інвесторів в сфері сільського господарства;
- ✦ забезпечення виробників новими технологіями виробництва та матеріально-технічними ресурсами;
- ✦ гарантія ринку збуту продукції;
- ✦ безперерійність і єдність технологічного та виробничого процесів.

Тільки при вдалому забезпеченні еквівалентних розподільчих міжгалузевих економічних відносин можна добитися сталого економічного розвитку економіки всієї країни. З метою ефективного забезпечення сфери виробництва агропромислового комплексу повинен ефективно працювати технологічний ланцюг: «виробництво – заготівля – переробка – зберігання – транспортування – реалізація – обслуговування». Ефективний розвиток міжгалузевих відносин можна досягти при умові повної інтеграції маркетингу на сільськогосподарських підприємствах. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Економіка підприємства : навч. посіб. / Г. В. Черевко, Ф. В. Горбонос, Г. Б. Іваницька. – Львів : Априорі, 2004. – 384 с.
2. Личко К. П. Прогнозирование и планирование агропромышленного комплекса / К. П. Личко. – М. : Гардарики, 1999. – 161 с.
3. Петришина Н. С. Агропромисловий комплекс України: проблеми та перспективи розвитку / Н. С. Петришина, І. А. Васильчик // Наука й економіка. – 2011. – № 2(22). – С.109 – 114.
4. Милько І. П. Теоретичні основи формування міжгалузевих зв'язків у рекреаційному комплексі / І. П. Милько // Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія». Збірник наукових праць. ЛНТУ. – Випуск 6 (23). – Ч.2. – Луцьк, 2009.
5. Гайдуцкий П. И. Межотраслевые связи в агропромышленном комплексе / П. И. Гайдуцкий. – К. : Вища школа, 1988. – 192 с.
6. Березівський П. С. Організація, прогнозування та планування агропромислового комплексу : Навчальний посібник / П. С. Березівський, Н. І. Михалюк ; за ред. П. С. Березівського. – 2-ге вид., стереот. – Львів : Магнолія Плюс; видавець СПДФО В. М. Піча, 2006. – 443 с.
7. Саблук П. Т. Стан і проблеми розвитку агропромислового комплексу України / П. Т. Саблук // Економіка України. – 2008. – № 12. – С. 4 – 18.
8. Месель-Веселяк В. Я. Розвиток форм господарювання в аграрному секторі України (результати, проблеми) / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2006. – № 12. – С. 34 – 41.
9. Побірченко В. В. Міжгалузеві аспекти ринкової адаптації територіальних рекреаційних систем (на прикладі Євпаторійської територіальної рекреаційної системи Криму) / В. В. Побірченко : автореф. дис. ... канд. геогр. наук : 11. 00. 02; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. – К., 2001. – 19 с.

ЯКІСТЬ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

АЛІМОВА А. Е.

УДК 338.51

Алімова А. Е. Якість молочної продукції як ключовий фактор забезпечення її конкурентоспроможності

У статті проаналізовано основні напрями підвищення конкурентоспроможності молочної продукції за рахунок поліпшення його якісних характеристик, виявлено особливості забезпечення якості молочної продукції та їх вплив на ефективність виробництва.

Ключові слова: якість, рівень якості молочної продукції, конкурентоспроможність, стандартизація, сертифікація.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 6.

Алімова Айше Едемівна – аспірантка, кафедра обліку і аудиту, Кримський інженерно-педагогічний університет (пров. Учбовий, 8, Сімферополь, 95015, Україна)

E-mail: aishelimova@mail.ru

УДК 338.51

Алімова А. Э. Качество молочной продукции как ключевой фактор обеспечения ее конкурентоспособности

В статье проанализированы основные направления повышения конкурентоспособности молочной продукции за счет улучшения ее качественных характеристик, выявлены особенности качества молочной продукции и их влияние на эффективность производства.

Ключевые слова: качество, уровень качества молочной продукции, конкурентоспособность, стандартизация, сертификация

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 6.

Алімова Айше Эдемівна – аспірантка, кафедра учета и аудита, Крымский инженерно-педагогический университет (пер. Учебный, 8, Симферополь, 95015, Украина)

E-mail: aishelimova@mail.ru

UDC 338.51

Alimova A. E. A Quality of Dairy Products as a Key Factor in Ensuring its Competitiveness

The article analyzed main ways of increasing the competitiveness of dairy products by improving its quality characteristics, revealed features of quality dairy products and their impact on production efficiency.

Key words: quality, quality dairy products, competitiveness, standardization and certification.

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 6.

Alimova Aishe Edemivna – Postgraduate Student, Department of Accounting and Auditing, Crimean Engineering and Pedagogical University (prov. Uchbovyuy, 8, Simferopol, 95015, Ukraine)

E-mail: aishelimova@mail.ru

В умовах глобалізації та необхідності інтегрування у світовий економічний простір універсальним критерієм стратегії розвитку молокопродуктового підкомплексу АПК та України в цілому має стати конкурентоспроможність вітчизняних молокопереробних підприємств як імовірність реалізації конкурентних переваг на внутрішньому та зовнішньому ринках молочної продукції. Загострення конкурентної боротьби, яке спостерігається сьогодні, з одного боку, сприяє розвитку науково-технічного процесу, що постійно примушує застосовувати кращі технології, раціонально використовувати ресурси; швидко реагувати на зміну попиту. З іншого – конкуренція дає молокопереробним підприємствам певну нестабільність, породжує умови для безробіття, інфляції і банкрутства.

Одним із найважливіших чинників зростання ефективності виробництва є покращення рівня якості молокопродукції, що в умовах ринку є вирішальною умовою її конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках. Складовою формування конкурентоспроможності молокопереробних підприємств є якість їх продукції. Під якість продукції, як економічної категорією, розуміють відповідність властивостей та ознак товару вимогам і потребам кінцевих споживачів.

Основна проблема що виникла на сьогоднішній день, полягає в тому, що більшість виробників не при-

діляє належної уваги якості молокопродукції. Останнім часом експерти неодноразово стали звертати увагу на погіршення якості більшої частини виробленої молокопереробними підприємствами продукції. В умовах реалізації Україною торговельної політики відповідно до правил Світової організації торгівлі така тенденція ставить під загрозу конкурентоспроможність вітчизняних виробників молочної продукції.

Питанням конкурентної боротьби, розвитку конкуренції як одного з базових принципів ринкової економіки та менеджменту якості як фундаменту забезпечення конкурентоспроможності сучасного молокопереробного підприємства присвячено багато наукових праць вчених економістів-аграрників. Серед них роботи В. Г. Андрійчука, В. І. Бойка, Н. Є. Голомші, С. Р. Камілової, О. А. Козак, С. Д. Мельничука, Т. А. Мостенської, П. Т. Саблука, Н. В. Саперович, О. М. Шпичака. Дослідження теоретичних аспектів і практики управління якістю продукції висвітлені в працях вітчизняних і зарубіжних науковців: І. З. Аронова, Р. В. Бичківського, В. І. Гіссіна, А. В. Гиличева, М. М. Ільчука, М. В. Калінчика, П. Я. Калити, М. І. Шаповала, У. Демінга, К. Ісікави, Е. Кондо та інших учених.

Проблема отримання якісної та безпечної сільськогосподарської продукції, перспектива розвитку молокопродуктового підкомплексу України в умовах при-

єднання до Світової організації торгівлі, формування спеціалізованого ринку високоякісних молочних продуктів на даний час є дуже актуальною. Від її вирішення значною мірою залежить успіх і ефективність національної економіки. При цьому необхідно враховувати те, що підвищення якості продукції – задача довгострокова і безперервна. Рівень якості продукції не може бути постійною величиною. На кожному часовому етапі якість продукції повинна бути оптимальною, тобто такою, що максимально задовольняє потреби споживачів при відносно мінімальних витратах на її досягнення.

Метою написання статті є узагальнення теоретичних і практичних аспектів значення якості як основного важеля конкурентоспроможності вітчизняної молочної продукції.

Необхідність здійснення цілеспрямованої діяльності по забезпеченню і підвищенню якості молочної продукції на вітчизняних підприємствах обумовлена відносинами конкуренції, властивими ринковим умовам господарювання. У міру насичення ринку конкурентна боротьба за споживача посилюється, при цьому багаторазово зростає роль нецінових форм конкуренції, і в першу чергу конкуренції за якістю. У зв'язку з цим підвищення якості розглядається як один з найважливіших шляхів підвищення конкурентоспроможності, досягнення конкурентних переваг, що, у свою чергу, сприяє підвищенню економічної ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства. При цьому можливі додаткові витрати виробника, пов'язані з підвищенням якості, повинні бути виправдані зростанням обсягів виробництва і зниженням питомих витрат на одиницю продукції за рахунок економії на умовно-постійних витратах. Зниження ж питомих витрат свідчить про підвищення економічної ефективності виробництва.

На основі узагальнення та систематизації теоретичних основ і проблем підвищення якості продукції, дослідимо зміст поняття «якість». У деяких теоретичних джерелах «якість» визначають як «придатність для ви-

користання», «відповідність меті», «задоволення потреб споживача» чи «відповідність вимогам». Усе це відбиває тільки окремі аспекти якості [6, с. 446]. Формування підходів до розуміння категорії «якість» наведено в *табл. 1*.

Таким чином, канонічне визначення поняття «якість продукції» є таким: якість – це сукупність властивостей і характеристик продукту, котрі надають йому здатність задовольняти встановлені або передбачувані потреби. Встановлені потреби зафіксовані у правових нормах, стандартах, замовленнях, угодах, технічних умовах поставок та інших документах. Передбачувані потреби – це ті очікування, які споживач зазвичай не формує конкретно, але відносить до стійких побажань; до них можна віднести, наприклад, відповідність продукту моді, звичкам споживачів, національним або культурним особливостям споживання тощо [1, с. 156].

Рівень якості являє собою відносну характеристику якості продукції, що базується на порівнянні значень показників якості оцінюваної продукції з базовими значеннями відповідних показників. Іншими словами, рівень якості продукції – це кількісна характеристика міри придатності того або іншого виду продукції для задоволення конкретного попиту на неї порівняно з відповідними базовими показниками за фіксованих умов споживання [2, с.384].

Забезпечення і підвищення якості молочної продукції має велике значення як для підприємств галузі, так і для споживачів, а також для економіки в цілому (*рис. 1*).

Велику роль у забезпеченні якості і, як наслідок, конкурентоспроможності молокопродукції відіграють стандартизація, сертифікація та системи управління якістю.

Стандартизація – це діяльність зі встановлення у нормативних документах певних вимог (норм, правил і характеристик) для гарантування: безпеки продукції (послуг) для навколишнього середовища, життя, здоров'я та майна споживачів; технічної й інформаційної сумісності; взаємозамінності продукції, якості продукції та послуг відповідно до рівня розвитку науки, техні-

Таблиця 1

Підходи до розуміння категорії «якість»

Автор поняття	Визначення «якості»
Аристотель (III ст. до н. е.)	Диференціація за ознакою «гарний» – «поганий»; різниця між предметами
Гегель (XIX ст. н. е.)	Якість є ототожненою з буттям визначеністю в тому розумінні, що дещо перестає бути тим, чим воно є, коли воно втрачає свою якість
Ісікава К. (1950 р.)	Якість – властивість, котра реально задовольняє споживачів
Джуран Дж. (1979 р.)	Придатність до використання, тобто відповідність призначенню; ступінь задоволення споживача
ГОСТ 15467-79	Сукупність властивостей продукції, що зумовлюють її придатність задовольнити певні потреби відповідно до її призначення
Українська асоціація якості	Якість – це процес безперервного вдосконалення, спосіб ведення бізнесу, коли необхідно бути краще, досконаліше інших, а не просто мати продукцію кращої якості
Міжнародний стандарт ISO 8402-86	Сукупність властивостей і характеристик продукції або послуги, що надають їм можливість задовольняти обумовлені або передбачувані потреби споживачів
Міжнародний стандарт ISO 9000-2000	Ступінь, до якого сукупність власних характеристик продукції, процесу або системи задовольняє сформульовані потреби або загальнозрозумілі чи обов'язкові очікування

ки та технології; єдності вимірів; безпеки господарських об'єктів з урахуванням ризику виникнення природних та техногенних катастроф та інших надзвичайних ситуацій [3, с. 156 – 160].

Для того, щоб кінцева молочна продукція була конкурентоспроможною, необхідно підвищувати її якість. Однак на сьогоднішній день великою проблемою в підвищенні якості молочної продукції є якість молочної

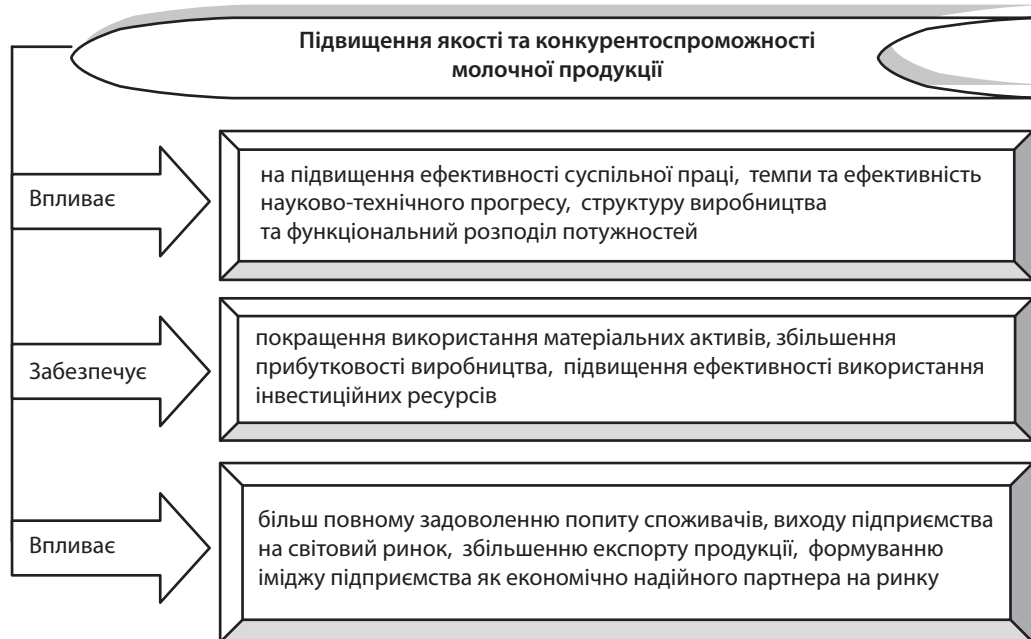


Рис. 1. Багатоспрямований вплив підвищення якості продукції на виробництво та імідж підприємства

Стандарт – документ, яким визначається (нормується) предмет, що стандартизують. Він є не тільки технічним, а й державним документом. Стандарти містять повну характеристику товару: технічні умови його виготовлення, правила приймання; сортування; пакування; маркування; транспортування; зберігання.

Оцінюючи якість товару, насамперед визначають його відповідність стандартам. Відповідність стандартам – регламентований споживчий параметр, порушення якого зводить конкурентоспроможність товару нанівець.

Сертифікація – це процедура підтвердження відповідності, завдяки якій незалежна від виробника (продавця, виконавця) та споживача (покупця) організація документально засвідчує, що продукція відповідає встановленим вимогам.

Розвинена національна сертифікація служить інтересам споживача, захищаючи його від низькоякісної, а то й просто шкідливої для здоров'я продукції. Сертифікація продукції – це не стільки засіб контролю, скільки чинник економічного регулювання якості, елемент ринкових відносин.

Система якості – це сукупність організаційної структури, методик, процесів і ресурсів, необхідних для здійснення управління якістю [5, с. 30 – 36].

Вибираючи продукцію, споживач свідомо або не свідомо враховує споживчу якість продукції, порівнює її граничну корисність (цінність) з витратами, пов'язаними з придбанням продукції: Якість => Задоволеність споживача => Цінність / Вартість.

Отже, для того, щоб товар був конкурентоспроможним, необхідно оптимізувати всі ланки виробничого циклу товару так, щоб ціна продукції відповідала її якості та щоб товар був доступним для споживача [4, с. 192 – 194].

сировини. З молока низького ґатунку неможливо виробляти широкий асортимент продукції, особливо, молочні продукти для дітей. В Україні вимоги до якості сирого молока не такі жорсткі як в ЄС і допускають перевищення європейських показників у декілька разів (табл. 2).

Таким чином, відповідно до даних табл. 2, допустимий вміст бактерій у вітчизняному молоці значно перевищує міжнародні нормативи і робить його непридатним для виробництва продукції, конкурентоспроможної в світі, тобто українське молоко вищого класу відповідає за параметрами якості європейському молоку нижчого класу, ще прийнятному для переробки. Що стосується молока I та II сорту, то воно взагалі непридатне для європейських молокопереробних підприємств. Адже термін «стандартне молоко», що використовується в молочній галузі в різних країнах, розуміється як молоко із вмістом жиру та білка 4,2 і 3,4% відповідно. При цьому вміст бактерій у 1 л молока не має перевищувати 25 тис. од., а соматичних клітин – 250 тисяч. Що стосується України, то ці показники значно нижчі і масова частка жиру та білка в молоці перебуває на рівні 3,5 та 2,8% відповідно.

А з розширенням Євросоюзу на Схід нашим виробникам вийти на зовнішній ринок через чітко сформовану систему захисту внутрішнього ринку країн – сусідів України за рахунок сертифікації продукції та стандартів екологічної якості буде неможливо.

Дослідження показало, що із загального обсягу сировини, яка надійшла на промислову переробку, майже 70% – молоко другого ґатунку, яке отримане з приватних господарств, де утримуються 1-2 корови. Норми доїння та зберігання, які передбачають охолодження сировини до 4° С, там не витримуються. Тому воно закуповується або другим ґатунком, або як неґатункове і

потребує додаткових затрат на очищення, пастеризацію, що позначається на вартості готової продукції.

Аналіз чинників, які формують якість молочної продукції, дозволив зробити висновок, що виробництво якісного молока забезпечується чіткою системою господарських, зоотехнічних, ветеринарних та техніко-технологічних заходів, які попереджують причини і визначають критичні точки, а також методи усунення можливих відхилень від заданих параметрів у всьому харчовому ланцюзі.

У ході дослідження виявлено, що протягом останніх років внаслідок дефіциту молочної сировини ціни на неї постійно зростають, як і різниця в ціні на молоко, вироблене в сільськогосподарських підприємствах і молоко з господарств населення, яка обумовлена різною якістю зданої продукції.

ВИСНОВКИ

Узагальнюючи вищевикладене, необхідно зазначити, що інтеграція України до СОТ, стратегічний курс на набуття членства в ЄС ставлять перед вітчизняним виробником молочної продукції нові завдання. Одним з головних завдань є необхідність дотримання всіх нормативних вимог, що висуваються до молочної продукції не тільки на рівні національного законодавства, а й тих, що передбачені міжнародними технічними регламентами. Саме тому для активізації процесу управління якістю в Україні потрібні такі умови, як державна підтримка підприємств, впровадження наукових розробок в управлінські, технічні та технологічні процеси, безперервне навчання персоналу, забезпечення реального зв'язку між споживачами та постачальниками.

Таблиця 2

Порівняння вимог вітчизняного стандарту та директиви ЄС щодо якості молочної сировини

Показник	Нормативний документ						
	ДСТУ 3662-97			Директива ЄС	Норвегія, Велика Британія	Данія	США
Кількість соматичних клітин, тис. / см ³	ґатунок молока			менше 400	менше 150	менше 200	менше 225
	вищий	1	2				
	400	600	800				
Кількість мікробних клітин, тис. / см ³	вищий			менше 100	менше 20	менше 30	менше 10
	1	2					
	300	500	3000				

Розроблено на основі вітчизняних і міжнародних стандартів.

Аналіз ринку дозволяє стверджувати, що товарна номенклатура вітчизняної молочної продукції наближається до європейських показників. З'явилось багато брендів, виробники розвивають високотехнологічні виробництва, вводять нові види продуктів. Але однією із нагальних проблем залишається управління якістю на переробних підприємствах – менше третини з них мають сертифіковані системи управління якістю. Процес гальмується консервативними методами управління, а також високою вартістю процедури. Часто сертифікація носить декларативний характер. Тому необхідно забезпечити лідерство керівництва у політиці якості на підприємстві, відповідальність кожного працівника за виготовлену продукцію, оптимізувати весь ресурсний потенціал з метою підвищення конкурентоспроможності продукції та максимального задоволення споживачів.

Встановлено, що розширення ринків збуту у вітчизняному та світовому економічному просторі, підвищення авторитету підприємств та іміджу України вимагають прискорення процесу гармонізації національного законодавства відповідно до європейських та світових вимог. Підвищення якості молочної продукції – це не тільки запровадження високих стандартів. Це підтримка виробників і допомога їм у вдосконаленні управління виробництвом, освоєнні передових технологій та модернізації обладнання.

Для економіки в цілому підвищення якості молочної продукції означатиме посилення позицій вітчизняних молокопереробних підприємств як на внутрішньому, так і на світовому ринках, розширення можливостей для виходу на зарубіжні ринки, характерні високою платоспроможністю, розвиток торгової та економічної співпраці, поліпшення інвестиційного клімату, що принесе додаткові надходження засобів в економіку країни, сприятиме її оздоровленню, зміцненню і розвитку конкурентоспроможного молокопереробного підкомплексу АПК України. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Азоев Г.** Конкуренція: аналіз, стратегія, практика [Текст] / Г. Азоев. – М. : Центр економіки и маркетинга, 1996. – 208 с.
2. **Фатхутдинов Р. А.** Конкуренетоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Маркетинг, 2002. – 892 с.
3. **Нижник І. В.** Забезпечення конкурентних переваг: ризики і втрати в їх реалізації на регіональному ринку / І. В. Нижник // Вчені записки Кримського інженерно-педагогічного університету. Економічні науки. – Сімферополь : НВЦ КІПУ, 2008. – Вип. 12. – С. 156 – 160.
4. **Отенко І. П.** Управління конкурентними перевагами підприємства: наукове видання / І. П. Отенко, Є. О. Полтавська. – Харків : ХНЕУ, 2005. – 212 с.

5. Іващенко Г. А. Структура організаційно-економічних факторів формування конкурентоспроможності підприємства / Г. А. Іващенко // Економіка: проблеми теорії : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2003. – Вип. 185. Т. 1. – С. 30 – 36.

6. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навч. посіб. / [С. М. Клименко, Т. В. Омеляненко, Д. О. Барабань та ін.]. – [Вид. – 2-ге, без змін]. – К. : КНЕУ, 2009. – 520 с.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту РВНЗ «Кримський інженерно-педагогічний університет» (Сімферополь) **Р. А. Абдуллаєв**

УДК 338.47: 656

НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

ДОРОХОВСЬКИЙ О. М.

УДК 338.47: 656

Дороховський О. М. Необхідність розвитку регіональної транспортно-логістичної системи України

Статтю присвячено дослідженням необхідності розвитку регіональної транспортно-логістичної системи України, розглянуто можливості її формування та проблеми, що виникають у зв'язку з цим.

Ключові слова: розвиток, регіон, транспортно-логістична система.

Бібл.: 5.

Дороховський Олександр Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, докторант, Міжнародний університет бізнесу і права (вул. 49-ої Гвардійської дивізії, 25-А, Херсон, 73039, Україна)

УДК 338.47: 656

Дороховский А. Н. Необходимость развития региональной транспортно-логистической системы Украины

Статья посвящена исследованию необходимости развития региональной транспортно-логистической системы Украины, рассмотрены возможности ее формирования и проблемы, возникающие в связи с этим.

Ключевые слова: развитие, регион, транспортно-логистическая система.

Библ.: 5.

Дороховский Александр Николаевич – кандидат экономических наук, доцент, докторант, Международный университет бизнеса и права (ул. 49-ой Гвардейской дивизии, 25-А, Херсон, 73039, Украина)

UDC 338.47: 656

Dorokhovskiy A. N. The Need of Development a Regional Transport and Logistics System in Ukraine

In article is researched the need for regional transport and logistics system in Ukraine, considered the possibility of its development and the problems that arise in this regard.

Key words: development, region, transport and logistics system

Bibl.: 5.

Dorokhovskiy Aleksandr N. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, International University of Business and Law (vul. 49-oyi Gvardiyskoy divyizi, 25-A, Kherson, 73039, Ukraine)

Транспортно-дорожнє господарство України є одним з основних елементів транспортної інфраструктури, що забезпечує конституційні гарантії громадян на свободу пересування й переміщення товарів і послуг. Наявністю й станом мережі автомобільних доріг загального користування визначається територіальна цілісність і єдність економічного простору України. Становлення ринкових відносин в українській економіці, формування ринку транспортних послуг з розвитком підприємництва й конкуренції змінили умови функціонування транспорту. Ефективність роботи транспорту безпосередньо залежить від рівня утримання й розвитку мережі автомобільних доріг. Розвиток дорожньої мережі повинен відповідати темпам соціально-економічного розвитку країни й забезпечувати потреби в перевезеннях відповідно до росту автомобілізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що проблеми функціонування транспортної системи України досить широко висвітлюються у публікаціях вітчизняних науковців, зокрема О. Єдіна, Б. Карпінського, Н. Коцан, Т. Мукмінової, А. Новикової, Ю. Пащенко, О. Равриш, І. Смирнова та ін. Однак у науковій літера-

турі значно менша увага приділена саме обґрунтуванню концепції стратегічної програми розвитку транспортно-дорожньої мережі окремого регіону

Метою статті є обґрунтування концепції стратегічної програми розвитку транспортно-дорожньої мережі Причорноморського регіону.

Через невідповідність рівня розвитку дорожньої мережі попиту на транспортні перевезення господарство й населення країни несуть значні економічні втрати. Україна істотно відстає від провідних закордонних країн по показниках рухливості населення, швидкості доставки вантажів, щільності і якості дорожньої мережі, що приводить до зниження конкурентоспроможності вітчизняних виробників, високої частки транспортної складової в собівартості продукції, стримування росту продуктивності праці й обсягів інвестицій. Відставання в розвитку автомобільних доріг і поганий стан окремих ділянок дорожньої мережі, перевантаження доріг у найважливіших транспортних вузлах виступають факторами, що стримують розвиток ряду міст, регіонів і національної економіки в цілому.

5. Іващенко Г. А. Структура організаційно-економічних факторів формування конкурентоспроможності підприємства / Г. А. Іващенко // Економіка: проблеми теорії : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2003. – Вип. 185. Т. 1. – С. 30 – 36.

6. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навч. посіб. / [С. М. Клименко, Т. В. Омеляненко, Д. О. Барабань та ін.]. – [Вид. – 2-ге, без змін]. – К. : КНЕУ, 2009. – 520 с.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту РВНЗ «Кримський інженерно-педагогічний університет» (Сімферополь) **Р. А. Абдуллаєв**

УДК 338.47: 656

НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

ДОРОХОВСЬКИЙ О. М.

УДК 338.47: 656

Дороховський О. М. Необхідність розвитку регіональної транспортно-логістичної системи України

Статтю присвячено дослідженням необхідності розвитку регіональної транспортно-логістичної системи України, розглянуто можливості її формування та проблеми, що виникають у зв'язку з цим.

Ключові слова: розвиток, регіон, транспортно-логістична система.

Бібл.: 5.

Дороховський Олександр Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, докторант, Міжнародний університет бізнесу і права (вул. 49-ої Гвардійської дивізії, 25-А, Херсон, 73039, Україна)

УДК 338.47: 656

Дороховский А. Н. Необходимость развития региональной транспортно-логистической системы Украины

Статья посвящена исследованию необходимости развития региональной транспортно-логистической системы Украины, рассмотрены возможности ее формирования и проблемы, возникающие в связи с этим.

Ключевые слова: развитие, регион, транспортно-логистическая система.

Библ.: 5.

Дороховский Александр Николаевич – кандидат экономических наук, доцент, докторант, Международный университет бизнеса и права (ул. 49-ой Гвардейской дивизии, 25-А, Херсон, 73039, Украина)

UDC 338.47: 656

Dorokhovskiy A. N. The Need of Development a Regional Transport and Logistics System in Ukraine

In article is researched the need for regional transport and logistics system in Ukraine, considered the possibility of its development and the problems that arise in this regard.

Key words: development, region, transport and logistics system

Bibl.: 5.

Dorokhovskiy Aleksandr N. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, International University of Business and Law (vul. 49-oyi Gvardiyskoy divyizi, 25-A, Kherson, 73039, Ukraine)

Транспортно-дорожнє господарство України є одним з основних елементів транспортної інфраструктури, що забезпечує конституційні гарантії громадян на свободу пересування й переміщення товарів і послуг. Наявністю й станом мережі автомобільних доріг загального користування визначається територіальна цілісність і єдність економічного простору України. Становлення ринкових відносин в українській економіці, формування ринку транспортних послуг з розвитком підприємництва й конкуренції змінили умови функціонування транспорту. Ефективність роботи транспорту безпосередньо залежить від рівня утримання й розвитку мережі автомобільних доріг. Розвиток дорожньої мережі повинен відповідати темпам соціально-економічного розвитку країни й забезпечувати потреби в перевезеннях відповідно до росту автомобілізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що проблеми функціонування транспортної системи України досить широко висвітлюються у публікаціях вітчизняних науковців, зокрема О. Єдіна, Б. Карпінського, Н. Коцан, Т. Мукмінової, А. Новикової, Ю. Пащенко, О. Равриш, І. Смирнова та ін. Однак у науковій літера-

турі значно менша увага приділена саме обґрунтуванню концепції стратегічної програми розвитку транспортно-дорожньої мережі окремого регіону

Метою статті є обґрунтування концепції стратегічної програми розвитку транспортно-дорожньої мережі Причорноморського регіону.

Через невідповідність рівня розвитку дорожньої мережі попиту на транспортні перевезення господарство й населення країни несуть значні економічні втрати. Україна істотно відстає від провідних закордонних країн по показниках рухливості населення, швидкості доставки вантажів, щільності і якості дорожньої мережі, що приводить до зниження конкурентоспроможності вітчизняних виробників, високої частки транспортної складової в собівартості продукції, стримування росту продуктивності праці й обсягів інвестицій. Відставання в розвитку автомобільних доріг і поганий стан окремих ділянок дорожньої мережі, перевантаження доріг у найважливіших транспортних вузлах виступають факторами, що стримують розвиток ряду міст, регіонів і національної економіки в цілому.

Однією з найбільш стійких тенденцій останнього часу в транспортній сфері є формування на базі транспортних вузлів, включаючи морські, річкові й аеропорти, поліфункціональних транспортно-логістичних комплексів із глибокою переробкою вантажів і промисловою складовою. Це, у свою чергу, веде до розвитку «розподільних» дорожніх мереж і, отже, до розширення територій хінтерландів зазначених комплексів і підвищенню значимості автомобільного транспорту, як найбільш відповідаючого розподільним функціям.

Аналіз складних тенденцій у транспортній сфері приводить до висновку про наростаюче домінування автомобільного транспорту в пасажирських і вантажних перевезеннях, що за рубежом, зокрема в ЄС, частково стримується фіскальними заходами, а в нашій країні – неоліками дорожньої мережі [1]. Розвиток ринкових відносин в українській економіці істотно змінює територіальну структуру господарства й розселення, що, як відомо, тривалий час формувалася в умовах централізованого планування й директивних методів управління. У ринкових умовах при зростаючих тарифах транспортний фактор стає одним із провідних факторів територіальної організації виробництва.

Недостатнє транспортне освоєння території України, величезні контрасти в розвитку транспортних вузлів, викликані концентрацією економічної активності у великих промислових центрах, відсутність конкурентного ринкового середовища, перешкоджають вирівнюванню регіональних диспропорцій. Сприяють же їх вирівнюванню транспортні комунікації, по яких відбувається міжрайонний перерозподіл матеріальних і людських ресурсів. Залізничний транспорт щодо цього не може повністю забезпечити всю сукупність міжрегіональних зв'язків у силу просторової обмеженості мережі залізниць. Тут головна роль у вирівнюванні регіональних рівнів соціально-економічного розвитку належить автомобільному транспорту.

Заходи щодо транспортного забезпечення регіональних ринків необхідно орієнтувати не тільки на внутрішні, але й на міжрегіональні зв'язки. До зазначених заходів поряд із розвитком дорожньої мережі, що охоплює необхідні для формування регіонального ринку виробництва, ресурсні бази й поселення, варто віднести створення транспортно-логістичних вузлів, що забезпечують зв'язки з основними транспортними магістралями й інтермодальними коридорами.

Транспортно-логістичні вузли, функції яких постійно розширюються за рахунок інтегрування їх термінального й складського господарств із промисловими й торговельними зонами, в у північних і східних районах країни цілком можуть розглядатися як потенційні полюси росту, покликані дати імпульс соціально-економічному розвитку навколишньої території. Цей процес по суті являє собою формування й просторове розширення транспортного хінтерланда за допомогою розвитку дорожньої мережі. При цьому одночасно створюються умови для замикання транзитних вантажопотоків на місцеві транспортні комунікації з метою роз-

витку регіональних ринків і їх ефективної інтеграції в загальноукраїнську й світогосподарську системи.

Усе більш істотним фактором у формуванні вантажопотоків і структури вантажообігу стає розвиток форм організації виробництва, особливо концентрації, спеціалізації й кооперування. Концентрація виробництва веде, як відомо, до ліквідації невеликих по потужності підприємств у процесі конкуренції, що пов'язане зі збільшенням обсягів одиничних вантажовідправлень. Одночасно в процесі концентрації відбувається розширення «зон впливу» конкурентоспроможних виробництв, що збільшує відстань перевезень продукції. У силу цього концентрація виробництва в транспортному відношенні орієнтована в основному на використання магістральних шляхів сполучення, що, безумовно, не виключає розподільних перевезень по дорогах місцевого значення.

Розвиток виробничої спеціалізації й пов'язаного з нею кооперування підсилює диференціацію вантажовідправлень, внаслідок чого, у міру збільшення просторових розривів у технологічних трактах кооперованих виробництв, збільшується кількість дрібнопартійних перевезень. Перехід до стадії постіндустріального розвитку економіки, що намітився в останні роки, й обумовлене цим процесом поступове підвищення трудомісткості виробництва безсумнівно підсилять зазначені тенденції [2].

Відцентрові (у відношенні розміщення) сили спеціалізації виробництва «урівноважуються» доцентровими силами кооперування, які зростають не тільки через прагнення скоротити перевезення комплексуючих до складальних виробництв. Не менше значення в останні роки придбали вимоги до перевезень «від місця до місця» і «точно в строк». Зберігає свою актуальність і принцип: найбільш ефективно внутрішньорайонне міжгалузеве кооперування. Тут, відповідно до зазначених вимог, а також особливостей партійності відправлень і довжини перевезень, безроздільно панує автомобільний транспорт.

Виробниче комбінування рідко буває пов'язане з перевезеннями вантажів на великі відстані. Як правило, комбіновані виробництва перебувають на суміжних промплощадках або в межах однієї промислової агломерації. Тому зв'язки по комбінуванню найчастіше обслуговуються технологічними видами транспорту, внаслідок чого ця форма організації виробництва на відміну від концентрації, спеціалізації й кооперування не робить істотного впливу на формування транспортних мереж.

Таким чином, форми організації виробництва – концентрація, спеціалізація й кооперування – перебувають у тісному взаємозв'язку з автотранспортним комплексом. Зазначені форми організації виробництва стимулюють розвиток регіонального автотранспортного комплексу, у тому числі дорожньої мережі, а автотранспортний комплекс, у свою чергу, забезпечує їх розвиток.

У сучасних соціально-економічних умовах постійно підвищується значимість залучення регіону в міжрегіональні й міждержавні обміни. Однак процеси міжрегіональної й міжнародної інтеграції стримуються низкою факторів, не останнім з яких щодо цього є не-

достатня транспортна забезпеченість регіонального розвитку. Навіть наявність транспортних магістралей на територіях ряду регіонів, включаючи формовані інтермодальні коридори, поки ще не вирішує проблеми міжрегіональної інтеграції, тому що більшість із цих магістралей носить або суцільно транзитний характер, або з'єднує українські сировинні й паливні ресурсні бази з відповідними країнами - імпортерами. При цьому більшість районів, що перетинаються такими магістралями, не використовують свій транзитний потенціал через неконкурентоспроможність і недостатній розвиток місцевих ринків. Остання обставина значною мірою є результатом слабкого розвитку регіональних дорожніх мереж, відсутності в багатьох районах безпосередніх зв'язків між центром і периферією, а іноді й між сусідніми населеними пунктами. Нерідко зв'язки між поселеннями сусідніх регіонів зручніше, надійніше або коротше внутрішніх, що приводить до перерозподілу («перехоплення») функцій між центрами у відносинах «центр-периферія», що далеко не відразу знаходить (або не знаходить зовсім) відбиття в адміністративному районуванні. У цих випадках границі ідентифікованих у процесі транспортно-економічної диференціації районів можуть не збігатися з адміністративними. Адміністративний устрій країни не має можливості, як відомо, оперативно реагувати на зміни в територіальній структурі господарства, особливо в такій динамічній його складовій, як транспортна сфера. У той же час усередині транспортного комплексу формуються добре виражені територіальні утворення.

У процесі обслуговування вантажопотоків і пасажиропотоків розвивається інтеграція різних видів транспорту, об'єктів транспортної й логістичної інфраструктури й виробництв, що веде до формування регіональних (територіальних) транспортно-логістичних систем (РТС). Ми пропонуємо таке формування цього поняття: *регіональна транспортно-логістична система – це просторова сукупність засобів і шляхів сполучення, функціонально об'єднана логістичними структурами.*

РТС повинна поєднувати всі види транспорту регіону таким способом, щоб найбільш ефективно використовувати переваги кожного з них, з огляду на їх технологічні особливості й просторову організацію.

До основних факторів, що визначають формування РТС, належать: галузева й територіальна структури господарства; спрямованість і характер основних внутрішньорайонних і міжрайонних виробничо-економічних і соціальних зв'язків; особливості системи розселення, геополітичне положення регіону.

Природні фактори (за винятком так званих екстремальних територій) роблять все менший вплив на розвиток РТС і можуть лише певною мірою впливати на формування їх структури й експлуатаційний режим транспортування вантажів і пасажирів.

Регіональні транспортно-логістичні системи варто розглядати як невід'ємні елементи господарської структури відповідних соціально-економічних територіальних систем, а формування РТС, здійснюване в контексті

регіонального розвитку, є найважливішим районоутворюючим фактором. Структура РТС варіює залежно від географічних (економіко- і фізико-географічних, геополітичних та ін.) умов, виконуваних народногосподарських функцій і від ієрархічного рівня відповідного регіону. Кожний ієрархічний рівень ставить конкретні завдання іманентній йому транспортній системі. Відповідно до цих завдань формується структура РТС.

Відповідно до регіональної ієрархії РТС можна підрозділити на місцеві, регіональні (у тому числі між-регіональні), національні (державні), континентальні, трансконтинентальні. Аналогічним чином можна диференціювати й транспортні комунікації.

ВИСНОВКИ

Велика розмаїтість природних і соціально-економічних умов регіонального розвитку, різний ступінь транспортного освоєння географічного простору України обумовлюють відповідні розходження в умовах перевезень вантажів і пасажирів. Ці розходження збільшуються широкою галузевою структурою господарства, розмаїтістю галузевих і регіональних технічних умов транспортного обслуговування й різним ступенем транспортності вантажів. У зв'язку з цим у перевезеннях вантажів, а також і пасажирів, часто неможливо обмежитися одним видом транспорту. Але жоден з окремих видів транспорту не може самостійно вирішити завдання повного транспортного забезпечення регіонів України. Існують досить точно визначені сфери застосування кожного виду транспорту залежно від особливостей і ступеня транспортності вантажу, швидкості й відстані його переміщення, швидкості, відстані й комфортності перевезення пасажирів. Ринкові відносини в економіці змушують кожний вид транспорту, кожне транспортне підприємство шукати своє місце на ринку транспортних послуг. Усі перераховані обставини в сукупності обумовлюють необхідність об'єднання всіх видів транспорту на території України в єдину транспортну систему (ЄТС).

Технічне переозброєння транспорту, пов'язане, насамперед, із впровадженням у сферу перевезень транспортно-логістичних технологій, контейнеризації й пакектизації вантажів, виводить рішення цієї проблеми на якісно інший рівень. Цей рівень характеризується високим ступенем кооперування різних видів транспорту й уніфікації інфраструктури транспортно-логістичних систем. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Плахута Г. А. Глобалізація процесів логістики / Г. А. Плахута // Маркетинг: теорія і практика. 36. наук, праць СНУ ім. В. Даля.. – 2010. – Вип. 16. – С. 169 – 173.
2. Плахута Г. А. Логістичний аутсорсинг: переваги та недоліки застосування / Г. А. Плахута // Вісник СНУ ім. В. Даля. – 2010. – № 11/158. – С.12 – 16.
3. Похильченко О. А. Засади взаємовідносин у структурі кластера. / О. А. Похильченко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Сер. Логістика. – 2010. – № 669. – С. 108 – 113.

4. Савіна Н. Б. Інфраструктура логістичних процесів економічної діяльності / Н. Б. Савіна // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Сер. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2009. – № 647. – С. 198 – 202.

5. Свиридко С. В. Логістика: сучасні світові тенденції розвитку / С. В. Свиридко // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2009. – № 1. Ч.1. – С. 452 – 456.

УДК 658.8:641.87

СТРАТЕГІЧНІ ТА ТАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ НАПОЯМИ НА АВТОЗАПРАВНИХ СТАНЦІЯХ

П'ЯТНИЦЬКА Г. Т., РАКША Н. В.

УДК 658.8:641.87

П'ятницька Г. Т., Ракша Н. В. Стратегічні та тактичні завдання організації торгівлі напоями на автозаправних станціях

Проведено аналіз структури торговельної мережі України, в якій продаються напої. За результатами дослідження особливостей торгівлі напоями на автозаправних станціях України визначено стратегічні та тактичні завдання, що сприятимуть підвищенню ефективності її організації.

Ключові слова: торгівля, напої, автозаправна станція, стратегічні та тактичні завдання, торговельна марка, ціна, асортимент, попит, маркетингова політика.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 8.

П'ятницька Галина Тезієвна – доктор економічних наук, доцент, професор, кафедра менеджменту, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Киото, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: gal_x67@mail.ru

Ракша Наталія Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра менеджменту, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Киото, 19, Київ, 02156, Україна)

УДК 658.8:641.87

UDC 658.8:641.87

Пятницкая Г. Т., Ракша Н. В. Стратегические и тактические задания организации торговли напитками на автозаправочных станциях

Pyatnitskaya G. T., Raksha N. V. Strategic and Tactical Tasks of Beveregies Trade Organization on Petroleum Stations

Проведен анализ структуры торговой сети Украины, в которой продаются напитки. По результатам исследований особенностей торговли напитками на автозаправочных станциях Украины определены стратегические и тактические задачи, которые будут направлены на повышение эффективности её организации.

Is analysed the structure of trade chain, which is doing trade of beverages in Ukraine. The result of investigation characteristics of trading beverages in petroleum stations in Ukraine identifies strategic and tactical tasks, which will be directed on improving the efficiency of its organization.

Ключевые слова: торговля, напитки, автозаправочная станция, стратегические и тактические задания, торговая марка, цена, асортимент, спрос, маркетинговая политика.

Key words: trade, beverages, petroleum station, strategic and tactical objectives, brand, price, assortment, demand and marketing policy

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 8.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 8.

Пятницкая Галина Тезиевна – доктор экономических наук, доцент, профессор, кафедра менеджмента, Киевский национальный торговельно-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

E-mail: gal_x67@mail.ru

Pyatnitskaya Galina T. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor, Department of Management, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: gal_x67@mail.ru

Ракша Наталья Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента, Киевский национальный торговельно-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

Raksha Natalya V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Management, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

У світі розрізняють два основних канали продажу напоїв – мережу роздрібної торгівлі та мережу ресторанного господарства. Поряд з цим, у межах вищезазначених каналів можна виділити декілька підканалів, кожен з яких має свої особливості з точки зору організації торгівлі напоями. Не знаючи або не усвідомлюючи ці особливості, будь-яка компанія може стикнутися з проблемами у процесі забезпечення належного (бажано ефективного) оперування ними.

Організація торгівлі напоями на автозаправних станціях (АЗС) на практиці розглядається як додатковий канал не тільки для збуту напоїв, але й як канал для додаткових грошових надходжень до бюджету АЗС.

Проте для організації ефективної торгівлі напоями на АЗС актуальності набувають аспекти розробки належної маркетингової політики щодо збуту напоїв на цих станціях. Зауважимо, що дана проблематика до цього часу практично не розглядалася у наукових публікаціях. Тому її дослідження може ґрунтуватися на результатах наукових публікацій щодо організації роздрібної торгівлі в цілому, що висвітлені у працях А. Мазаракі, І. Бланка, Л. Лігоненко [1], Т. Футако [2], Н. Голошубової [3] та інших, а також на даних, які можна отримати вивчаючи організацію торгівлі напоями безпосередньо на діючих АЗС.

У зв'язку з вищезазначеним *цілями* нашого дослідження є, по-перше, визначення частки АЗС у загаль-

4. Савіна Н. Б. Інфраструктура логістичних процесів економічної діяльності / Н. Б. Савіна // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Сер. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2009. – № 647. – С. 198 – 202.

5. Свиридко С. В. Логістика: сучасні світові тенденції розвитку / С. В. Свиридко // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2009. – № 1. Ч.1. – С. 452 – 456.

УДК 658.8:641.87

СТРАТЕГІЧНІ ТА ТАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ НАПОЯМИ НА АВТОЗАПРАВНИХ СТАНЦІЯХ

П'ЯТНИЦЬКА Г. Т., РАКША Н. В.

УДК 658.8:641.87

П'ятницька Г. Т., Ракша Н. В. Стратегічні та тактичні завдання організації торгівлі напоями на автозаправних станціях

Проведено аналіз структури торговельної мережі України, в якій продаються напої. За результатами дослідження особливостей торгівлі напоями на автозаправних станціях України визначено стратегічні та тактичні завдання, що сприятимуть підвищенню ефективності її організації.

Ключові слова: торгівля, напої, автозаправна станція, стратегічні та тактичні завдання, торговельна марка, ціна, асортимент, попит, маркетингова політика.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 8.

П'ятницька Галина Тезієвна – доктор економічних наук, доцент, професор, кафедра менеджменту, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Киото, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: gal_x67@mail.ru

Ракша Наталія Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра менеджменту, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Киото, 19, Київ, 02156, Україна)

УДК 658.8:641.87

UDC 658.8:641.87

Пятницкая Г. Т., Ракша Н. В. Стратегические и тактические задания организации торговли напитками на автозаправочных станциях

Pyatnitskaya G. T., Raksha N. V. Strategic and Tactical Tasks of Beveregies Trade Organization on Petroleum Stations

Проведен анализ структуры торговой сети Украины, в которой продаются напитки. По результатам исследования особенностей торговли напитками на автозаправочных станциях Украины определены стратегические и тактические задачи, которые будут направлены на повышение эффективности её организации.

Is analysed the structure of trade chain, which is doing trade of beverages in Ukraine. The result of investigation characteristics of trading beverages in petroleum stations in Ukraine identifies strategic and tactical tasks, which will be directed on improving the efficiency of its organization.

Ключевые слова: торговля, напитки, автозаправочная станция, стратегические и тактические задания, торговая марка, цена, асортимент, спрос, маркетинговая политика.

Key words: trade, beverages, petroleum station, strategic and tactical objectives, brand, price, assortment, demand and marketing policy

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 8.

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 8.

Пятницкая Галина Тезиевна – доктор экономических наук, доцент, профессор, кафедра менеджмента, Киевский национальный торговельно-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

E-mail: gal_x67@mail.ru

Pyatnitskaya Galina T. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor, Department of Management, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: gal_x67@mail.ru

Ракша Наталья Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента, Киевский национальный торговельно-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

Raksha Natalya V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Management, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

У світі розрізняють два основних канали продажу напоїв – мережу роздрібної торгівлі та мережу ресторанного господарства. Поряд з цим, у межах вищезазначених каналів можна виділити декілька підканалів, кожен з яких має свої особливості з точки зору організації торгівлі напоями. Не знаючи або не усвідомлюючи ці особливості, будь-яка компанія може стикнутися з проблемами у процесі забезпечення належного (бажано ефективного) оперування ними.

Організація торгівлі напоями на автозаправних станціях (АЗС) на практиці розглядається як додатковий канал не тільки для збуту напоїв, але й як канал для додаткових грошових надходжень до бюджету АЗС.

Проте для організації ефективної торгівлі напоями на АЗС актуальності набувають аспекти розробки належної маркетингової політики щодо збуту напоїв на цих станціях. Зауважимо, що дана проблематика до цього часу практично не розглядалася у наукових публікаціях. Тому її дослідження може ґрунтуватися на результатах наукових публікацій щодо організації роздрібної торгівлі в цілому, що висвітлені у працях А. Мазаракі, І. Бланка, Л. Лігоненко [1], Т. Футало [2], Н. Голошубової [3] та інших, а також на даних, які можна отримати вивчаючи організацію торгівлі напоями безпосередньо на діючих АЗС.

У зв'язку з вищезазначеним *цілями* нашого дослідження є, по-перше, визначення частки АЗС у загаль-

ній структурі роздрібної торгової мережі України, що торгує напоями; по-друге, розробка рекомендацій щодо стратегічних і тактичних завдань, виконання яких сприятиме підвищенню ефективності організації торгівлі напоями на АЗС.

У 2011 р. в Україні функціонувало 7045 АЗС, що на 48 АЗС більше порівняно з 2010 р. Через мережу АЗС, що призначені для заправки транспортних засобів моторним паливом, передусім, здійснюється роздрібний продаж нафтопродуктів. Зауважимо, що особливості правового регулювання торгівлі нафтопродуктами визначаються відповідними Правилами, затвердженими постановою Кабінету міністрів України від 20 грудня 1997 р. [4].

АЗС поділяються на стаціонарні, пересувні та контейнерні. Стаціонарні АЗС розташовують у населених пунктах та на автошляхах. Використання пересувних АЗС дозволяється тільки для реалізації населенню пального палива та для реалізації пального на територіях стаціонарних АЗС у разі зупинки останніх на ремонт або зачищення резервуарів. Контейнерні АЗС дозволяється використовувати тільки в автогосподарствах, на промислових і сільськогосподарських підприємствах, платних стоянках автомобілів, моторних човнів і катерів, пристанях, у гаражних кооперативах та в сільській місцевості, де немає стаціонарних АЗС. У всіх випадках місця розташування АЗС визначають органи місцевого самоврядування та погоджують у встановленому порядку з місцевими органами МВС і Мінекобезпеки.

На стаціонарних АЗС може бути організовано продаж не тільки нафтопродуктів та супутніх товарів для автомобілів й інших транспортних засобів, але і продаж різних напоїв (як алкогольних, так і безалко-

гольних), солодощів тощо. Тому об'єктом нашого безпосереднього дослідження стане процес формування маркетингової політики щодо торгівлі напоями саме на стаціонарних АЗС.

Аналіз діючих об'єктів торгової мережі України показав, що у 2011 р. кількість магазинів, що торгувала алкогольними напоями, зменшилась порівняно з 2010 р. на приблизно 2,5%, а порівняно з 2009 р. – на 4,8% і налічувала 21,3 тис. об'єктів. Водночас зазнала певних змін і загальна структура об'єктів роздрібної торгової мережі, в яких була організована торгівля алкогольними і / або безалкогольними напоями (рис. 1). Зокрема, зросла частка АЗС, де здійснювався продаж напоїв.

Організація торгівлі напоями (особливо алкогольними) на АЗС – непросте завдання. Оскільки, з одного боку, вона має бути поставлена таким чином, щоб користувачі основних послуг АЗС були зацікавлені у купівлі напоїв саме на станції, забезпечуючи таким чином зростання її додаткових доходів від продажів напоїв. А з іншого – вона не повинна спонукати водіїв до вживання алкоголю за кермом.

Проведені нами у II кварталі 2011 р. дослідження організації торгівлі напоями на АЗС України дозволив встановити, що частка від продажу безалкогольних напоїв становить у середньому 15% від загальної суми додаткових доходів АЗС (програючи тільки тютюновим виробам, частка яких приблизно дорівнює 25%). Надходження від продажу алкогольних напоїв (без урахування пива), як правило, знаходиться на рівні 5% додаткових доходів АЗС.

Звичайно купівля напоїв на АЗС прямо залежить від користувачів основних послуг цих станцій, а отже

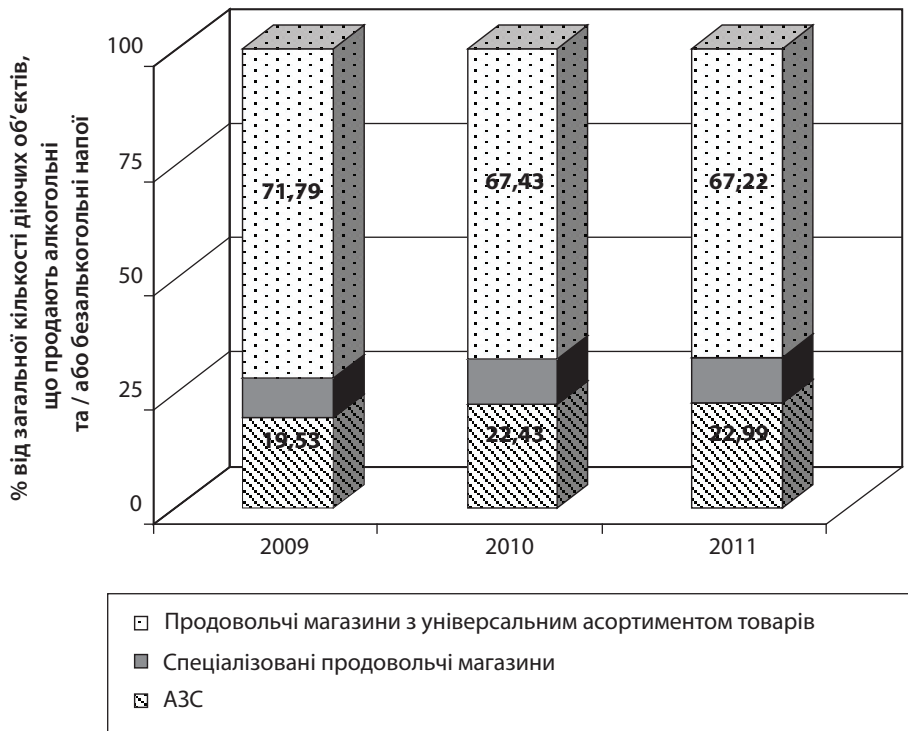


Рис. 1. Зміна структури роздрібної торгової мережі, в якій продаються напої *

Примітка. Розраховано за даними Державної служби статистики України [5, с. 56 – 57].

їх думка про напої має обов'язково враховуватися при формуванні стратегічних та тактичних завдань щодо організації торгівлі на АЗС. Саме тому в ході дослідження нами були проведені як анкетування користувачів АЗС, так і аналіз вторинної інформації, що відображає сучасні споживчі настрої та впливає на формування тенденцій розвитку ринкових сегментів алкогольних та безалкогольних напоїв в Україні.

Анкетування користувачів АЗС дозволило встановити рейтинги характеристик напоїв, що найбільш суттєво впливають на вибір ними напоїв та прийняття рішення щодо їх купівлі. У результаті проведених нами польових досліджень були здійснено опитування 578 відвідувачів на 204 АЗС по всіх регіонах України. Найвищий рейтинг отримали смакові якості напою (за результатами анкетування ця характеристика виявилася дуже важливою для 82% з опитаних респондентів, які купують напої на АЗС). Друга за значущістю характеристика – це натуральність продукту (на чому наголосили 43% респондентів); третя – гарантія якості, що залежить як від інгредієнтів напою, так і від іміджу його виробника (38%); четверта – ціна (36%); п'ята – знаність бренду (32%); шоста – зовнішнє оформлення тари, в якій продається напій, тобто пляшки, банки, пакету (17%). При цьому встановлено, що для жінок найбільш важливими факторами є натуральність та смак, у той час як чоловічі більше звертають увагу на гарантію якості представлено на АЗС товару.

Ціновими характеристиками більше переймаються споживачі у віці від 16 до 29 років, тобто їх попит при придбанні напоїв на АЗС більш еластичний за ціною. Поряд з цим, і для понад половини користувачів АЗС у віці 45 – 59 років (51% від загальної чисельності опитаних цього віку) має значення, наскільки низькими є ціни на напої. Виявлена значущість цінового фактора (яка тільки підсилюється в періоди прояву економічної кризи) свідчить про необхідність акцентування уваги на ньому у процесі визначення як стратегічних, так і тактичних завдань щодо організації торгівлі напоями на АЗС.

Водночас нижча важливість цінових характеристик напоїв порівняно з їх якісними характеристиками, на наш погляд, обумовлена зростанням культури споживання напоїв в Україні в цілому і серед користувачів АЗС – зокрема. Отримуючи все ширші можливості при виборі продукції із запропонованого асортиментного ряду, покупці стали більш вимогливими до таких параметрів, як смак та натуральність складу продукції. Така ситуація вже на рівні реалізації тактичних планів спонукає АЗС більш ретельно обирати виробників-постачальників напоїв з метою забезпечення стабільно високого рейтингу своєї пропозиції у споживчів – користувачів АЗС. Водночас вона вимагає особливої уваги до остаточного формування товарного асортименту, що має знайти своє відображення як у тактичних, так і стратегічних планах АЗС.

Сьогодні, як показали результати проведеного нами дослідження, намагаючись запропонувати споживачеві новинки, відділи маркетингу компаній-власників АЗС у цілому орієнтуються на вже визначені уподобан-

ня українців і за основу при розробці своїх планів беруться такі дані:

- ✦ у структурі продажів у магазинах АЗС лідируючі позиції в категорії безалкогольні напої займає продукція, яка у споживача асоціюється із здоров'ям та бодрістю – мінеральна вода (35% від середньорічного загального обсягу продажів безалкогольних напоїв на АЗС), солодка газувана вода – переважно цитрусові напої та кола (27%), енергетичні напої (23%), холодний чай та ізотонік (8%). При цьому, як показали наші дослідження, частка продажів солодких газуваних вод має тенденцію до скорочення, а частка продажів соків – постійно зростає;
- ✦ серед алкогольних напоїв найбільше купують горілку (55% від середньорічного загального обсягу продажів алкогольних напоїв на АЗС), коньяк (16%) та слабоалкогольні коктейлі (11%).

Поряд із вищезазначеним, рекомендуємо у процесі організації торгівлі напоями періодично (спираючись як на первинну, так і на вторинну інформацію) проводити попереднє визначення переліку виробників, придбання напоїв яких буде найбільш привабливим для користувачів АЗС і сприятиме зростанню обсягів додаткових доходів цих станцій. Так, наприклад, за даними компанії ACNielsen Ukraine [6] лідером за обсягами продажів серед виробників безалкогольних напоїв в Україні є компанія «IDS Group» (представлена торговими марками мінеральної води «Моршинська», «Міргородська», «Боржомі»), на яку припадає понад 60% внутрішнього ринку збуту. Частка інших компаній на ринку безалкогольних напоїв менш вагома. Проте серед них варто виділити компанії: «Кока-Кола», «Оболонь» та «Ерлан», продукція яких також користується високим попитом серед українських споживачів. На ринковому сегменті алкогольних напоїв найбільшим лідером-виробником горілки є «Торговий Дім «Баядера» (36%), коньяку – «Одеський коньячний завод» (18%), слабоалкогольних напоїв – компанія «Нові напої» (66%).

Формуючи асортиментний ряд варто звернути увагу і на те, якій тарі споживачі віддають перевагу, купуючи напої. Так, наприклад, відповідно до проведених досліджень РБК-Україна [7] у категорії «газованих безалкогольних напоїв» споживачі найчастіше віддають перевагу двохлітровим пластиковим пляшкам. Частка скляної тари, яку можна повернути, становить лише 1,3%, а жерстяних банок – 0,8%.

Важливе значення, виходячи з результатів анкетування споживачів, має в процесі організації торгівлі напоями на АЗС цінова політика. Тому для визначення оптимальних націнок на продукцію пропонуємо періодично проводити аналіз цін на напої у компанії-конкурентів (табл. 1) та, враховуючи структуру продажів напоїв на АЗС і середній рівень націнок на них у торгівій мережі, розраховувати оптимальний рекомендований рівень націнки на різні категорії напоїв при їх продажі на АЗС.

Вибірка зрізу цін на різні категорії напоїв у торговій мережі м. Києва 1 та рекомендований рівень націнки для їх продажу на АЗС міста *

Найменування категорії напою / бренд, об'єм	Ціна на АЗС компаній, грн				Ціна, грн		Рівень націнки, %	
	ТНК	WOG	Лукойл	ОККО	у супер-маркеті «Ашан»	у магазинах «біля дому»	середній	рекомендований для АЗС
Мінеральна вода								
Бонаква, 1 л	6,4	7,5	6,8	–	5,0	5,5	72	70
Моршинська негазована, 0,5 л	5,4	5,5	5,3	5,4	3,3	4,9	68	68
Миргородська Лагідна, негазована, 0,5 л	4,7	5,5	4,8	–	3,1	4,0	71	70
Боржомі, євроскло 0,5 л	13,5	12,5	12,0	–	9,8	10,3	72	73
Солодка вода								
Кока Кола, 0,5 л	6,8	7,0	6,0	–	4,0	5,5	57	72
Спрайт, 0,5 л	6,7	7,5	–	6,5	4,0	6,0	55	70
Швепс Лимон, 0,5 л	7,1	–	7,0	–	4,5	6,5	50	63
Пепсі Кола, 1 л	9,3	–	–	9,5	6,2	8,0	55	69
Енергетичні напої								
Берн Цитрус, 0,25 л	13,4	14,8	12,0	14,4	–	10,0	55	59
Берн Цитрус, 0,5 л	20,5	19,9	21,0	22,0	13,4	15,5	49	61
Red Bull, 0,473 л	22,4	24,9	–	22,0	18,0	19,5	45	47
Red Bull, 0,25 л	16,7	17,9	–	18,0	12,0	14,0	43	48
Слабоалкогольні коктейлі								
Kings Bridge Грейпфрут, 0,5 л	11,7	12,0	11,6	11,0	7,8	10,3	50	64
Kings Bridge Тонік, 0,5 л	11,8	12,0	11,6	11,0	8,0	10,3	50	63
Бренді-кола, 0,33 л	7,6	7,8	7,3	7,5	5,5	6,5	49	61
Ром-кола, 0,33 л	7,6	7,8	7,3	7,5	5,5	6,5	49	61
Горілка								
Хлібний Дар Життя Люкс, 0,5 л	32,3	33,8	–	34,0	24,8	28,0	43	50
Хлібний Дар Класична, 0,5 л	29,4	35,3	29,5	30,0	23,4	25,4	35	53
Хлібний Дар Класична, 0,7 л	43,0	47,3	38,0	48,0	35,7	37,0	43	53
Хлібний Дар Озима, 0,5 л	29,9	32,8	–	31,5	23,5	27,0	38	42
Коньяк / бренді								
Шустов (три зірки), 0,5 л	46,8	48,3	46,0	46,5	34,1	38,8	48	57
Шустов (чотири зірки), 0,5 л	67,0	73,5	68,0	68,8	43,4	52,4	47	60
Шустов (п'ять зірок), 0,5 л	79,4	83,0	78,0	77,5	57,0	62,5	48	60
Шустов Десна, 0,5 л	55,8	57,5	56,0	55,0	36,8	42,6	50	58

* **Примітки:** За станом на початок II кварталу 2011 р.
Складено та розраховано за результатами польових досліджень.

У ході дослідження були виявлені сезонні коливання товарообороту напоїв на АЗС. Найбільший обсяг продажу безалкогольних напоїв в магазинах АЗС спостерігається впродовж літа та на початку осені. Варто відмітити, що піком продажу алкогольних напоїв на АЗС є новорічні свята та Пасха. Беручи до уваги описану тенденцію, відділам маркетингу АЗС варто як у тактичних, так і стратегічних планах передбачати заходи,

що сприятимуть стимулюванню продажу продукції навіть у несезонний період.

Враховуючи все вищезазначене, наведемо приклад визначення стратегічних і тактичних завдань маркетингової політики щодо організації торгівлі напоями на АЗС (табл. 2). Поряд з цим зауважимо, що розробляючи такі стратегічні та тактичні завдання, менеджерам АЗС перед їх реалізацією на практиці має сенс провести

якісне оцінювання цих завдань. При цьому стратегічні завдання низької якості характеризуватимуться відсутністю стратегічного аналізу та визначення стратегічної мети компанії на рівні бізнес-ідеї з подальшим її корегуванням відповідно до потреб тактичної та оперативної діяльності. Тактичні завдання низької якості характеризуватимуться не чітким розподілом функцій між працівниками компанії, а також відсутністю планування оперативної діяльності на основі даних минулих періодів. Про те, що якість стратегічних і тактичних завдань є у компанії середньою, як правило, свідчить формалізація її структури управління, побудова фінансової системи управління центрами фінансового обліку і звітності відповідно до ієрархії підрозділів компанії, часткове делегування контролю та регулювання менеджменту, здійснення планування оперативної діяльності на основі жорсткої системи бюджетування із застосуванням простих програмних систем. Високу якість стратегічних і тактичних завдань, зазвичай, забезпечують такі заходи, як: проведення стратегічного аналізу, перманентна оптимізація продажів, побудова фінансової системи управління за центрами фінансового обліку, планування оперативної діяльності із застосуванням прогресивних програмних систем тощо.

Для досягнення високої якості виконання стратегічних і тактичних завдань у процесі організації торгівлі напоями на АЗС пропонуємо використовувати систему СЕМ (від англ. Customer Experience Management), тобто систему клієнтоорієнтованого управління, що базується на взаємодії споживача із представленим в магазині брендом (у нашому випадку – брендами алкогольних і безалкогольних напоїв). Ця система останнім часом набула широкої популярності у країнах Західної Європи. В основу неї покладено очікування споживача відносно бренду товару, що він купує. Очікування пов'язані із тим, що споживач сприймає конкретну компанію та торговельну марку на основі широкого діапазону джерел – від усної інформації від тих, кому він довіряє, до комунікаційних і маркетингових заходів самої компанії. Це, як слушно зазначає А. Горбачова [8], і визначає початкові очікування та рівень самоідентифікації клієнта з тим або іншим брендом.

Взаємодія з брендом є спрямованим кроком, що охоплює емоції та динаміку відношення клієнта до бренду. Міркування у процесі здійснення покупки набуває властивостей когнітивного характеру, що обумовлює створення в пам'яті клієнта досвіду щодо певного бренду (у нашому випадку бренду напою), формуючи у спо-

Таблиця 2

Приклад визначення стратегічних та тактичних завдань при формуванні маркетингової політики щодо організації торгівлі напоями на АЗС

Напрямок діяльності	Стратегічні завдання	Тактичні завдання
Продукт (напої як товар)	<ul style="list-style-type: none"> – Формування збалансованого асортименту напоїв з урахуванням так званих бестселерів продажів по кожній категорії; – забезпечення стабільності асортименту; – оптимізація товарних запасів 	<ul style="list-style-type: none"> – Регулярний аналіз продажів товару на АЗС та на внутрішньому ринку країни в цілому; – дотримання принципу «one in, one out»; – моніторинг товарів і відстеження тих, що приносять мінімальний прибуток
Ціна	<ul style="list-style-type: none"> – Забезпечення конкурентного рівня цін, що дозволить максимізувати додаткові прибутки АЗС від продажу напоїв; – виділення у кожній категорії напоїв одного з ціною на рівні популярного серед користувачів АЗС супермаркета з метою формування у споживачів відчуття «доступності» цін і створення іміджу АЗС як торговельного об'єкту, що продає напої за порівняно невисокими цінами; – диференціація націнок на напої залежно від місця розміщення та / або типу АЗС і середньодобового потоку користувачів основних послуг АЗС 	<ul style="list-style-type: none"> – Забезпечення гнучкості цінової політики, у т. ч. шляхом зміни цін на напої, враховуючи сезонні коливання попиту на них, а отже і продажів; – розвиток можливостей мінімізації вартості напоїв (наприклад, шляхом надання виробникам-постачальникам напоїв знижок на основні послуги АЗС); – постійний моніторинг цінової політики конкурентів
Місце (організація збуту)	<ul style="list-style-type: none"> – Запровадження уніфікованої планограми асортименту напоїв на всіх АЗС компанії; – викладка напоїв на полицях відповідно до частки їх продажу на АЗС 	<ul style="list-style-type: none"> – Оптимізація планограм за результатами аналізу продажів різних категорій напоїв та / або напоїв різних торгових марок, комерційних угод тощо
Просування	<ul style="list-style-type: none"> – Впровадження заходів, спрямованих на перманентне підтримання на високому рівні та / або підвищення лояльності споживачів 	<ul style="list-style-type: none"> – Формування річного промо-плану за результатами оцінювання минулорічних промо-планів та даними аналізу різних промо-акцій;
Просування	<ul style="list-style-type: none"> – Розробка ексклюзивних промо-акцій, що сприятимуть підвищенню доходів АЗС від продажу напоїв як у коротко-, так і довгостроковій перспективі; – популяризація ідеї вживання напоїв без шкоди для власного здоров'я та здоров'я оточуючих 	<ul style="list-style-type: none"> – Активізація просування напоїв за рахунок впровадження відповідної програми мотивації персоналу АЗС; – розробка такої реклами напоїв на АЗС, де має бути чітке нагадування про неприйнятність споживання алкогольних напоїв за кермом або перед тим, як за нього сісти

живача товару (напою) або позитивне, або негативне його сприйняття у майбутньому. При цьому внаслідок формування стійкого сприйняття у одного споживача в дію вступає так званий мультиплікативний ефект розповсюдження тієї чи іншої думки як про певний товар, так і про цілий асортиментний ряд, що має спільний бренд, серед інших споживачів (у нашому випадку – користувачів АЗС). Зауважимо, що останнє може стосуватися не тільки товару, але і послуг. Тому, якщо на АЗС певної компанії споживач стикнеться з поганим обслуговуванням (як при наданні основної послуги – заправки паливом, так і при наданні додаткової послуги, наприклад, пов'язаної з продажем напоїв) це звичайно негативно позначиться як на обсягах продажів напоїв на АЗС, так і в цілому на доходах АЗС.

Наприкінці зазначимо, що для успішного функціонування АЗС та ефективної організації на них торгівлі напоями необхідно зважено розподіляти сумарні зусилля на здійснення та реалізацію тактичних і стратегічних завдань. При цьому для досягнення, принаймні, середнього рівня якості управління, на АЗС повинні бути автоматизовані процеси та конкретні процедури обробки даних щодо контролю за виконанням стратегічних і тактичних завдань.

Підбиваючи підсумки проведеного дослідження, можемо зробити такі основні **висновки**. По-перше, частка АЗС у загальній кількості об'єктів торгівлі України, де здійснюється продаж напоїв протягом 2009 – 2011 рр., зросла і становить нині майже 23%. По-друге, підвищенню ефективності організації торгівлі напоями на АЗС, передусім, сприятиме розробка якісних стратегічних і тактичних завдань відповідної маркетингової політики, що має базуватися не тільки на традиційному маркетинг-міксі, але і передбачати впровадження системи СЕМ. По-третє, торгівля напоями на АЗС має бути організована таким чином, щоб не тільки задовольняти потреби користувачів АЗС у напоях та генерувати додаткові доходи АЗС, але і популяризувати ідею вживання напоїв без шкоди для власного здоров'я та здоров'я оточуючих.

Вважаємо, що результати проведеного дослідження стануть у нагоді як науковцям, так і практикам, які займаються проблематикою розвитку роздрібною торгівлі (у тому числі напоями) в Україні. Сподіваємось також, що розроблені рекомендації допоможуть діючим АЗС більш обґрунтовано підходити до формування своєї маркетингової політики. Водночас отримані дані можуть бути використані у подальших дослідженнях діяльності АЗС як в Україні, так і інших країнах світу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Внутрішня торгівля в Україні: економічні умови ефективного розвитку : [монографія] / А. А. Мазаракі, І. О. Бланк, Л. О. Лігоненко та ін. – К. : КНТЕУ, 2006. – 195 с.
2. **Футало Т. В.** Роздрібна торгівля в Україні: основні напрями розвитку / Т.В. Футало // Торгівля, комерція, підприємство : зб. наук. праць. – Львів : Вид-во ЛКА, 2007. – Вип. 8. – С. 10 – 16.

3. **Голошубова Н. О.** Концептуальні засади стратегічних перетворень роздрібною ланки України / Н. О. Голошубова, В. М. Торпоков. – К. : КНТЕУ, 2006. – 416 с.

4. Про затвердження Правил роздрібною торгівлі нафтопродуктами: Постанова Кабінету міністрів України від 20 грудня 1997 р. № 1442 (зі змінами від 26.12.2011) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1442-97-%D0%BF>

5. Мережа роздрібною торгівлі та ресторанного господарства підприємств на 1 січня 2012 року. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 125 с.

6. ACNielsen Ukraine: Forecasting and Trends. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nielsen.com/global/en.html>

7. **Бут О.** Будем с «газом» всегда? / О. Бут [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://test7.ru-studio.com/proizvodstvo/napitki/budem_s_%C2%ABgazom%C2%BB_vsegda.html

8. **Горбачова А.** Путешествие к сердцу клиента / А. Горбачова // Стратегии. – 2012. – № 9. – С. 13 – 16.

ОРГАНІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО КЛАСТЕРА

ПИЛИПЕНКО А. А.

УДК 338.484.2

Пилипенко А. А. Організація стратегічного управління розвитком туристично-рекреаційного кластера

Розроблено схему ієрархічного представлення організації стратегічного управління туристично-рекреаційним кластером. Підґрунтям організації стратегічного процесу на рівні кластера обрано активізацію інтегративних тенденцій та узгоджене використання моделей мультиагентського та рефлексивного управління. Контури стратегічного управління визначено в рамках складових бізнес-моделі туристично-рекреаційного кластера та підпорядковано дії аттрактивних факторів.

Ключові слова: організація стратегічного процесу, туристично-рекреаційний кластер, інтеграційна взаємодія, аттрактивні фактори.

Рис.: 1. **Бібл.:** 17.

Пилипенко Андрій Анатолійович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: aapil@ukr.net

УДК 338.484.2

Пилипенко А. А. Организация стратегического управления развитием туристическо-рекреационного кластера

Разработана схема иерархического представления организации стратегического управления туристско-рекреационным кластером. В качестве основы организации стратегического процесса на уровне кластера избраны активизация интегративных тенденций и согласованное использование моделей мультиагентского и рефлексивного управления. Контуры стратегического управления определены в рамках составляющих бизнес-модели туристско-рекреационного кластера и подчинены действию аттрактивных факторов.

Ключевые слова: организация стратегического процесса, туристическо-рекреационный кластер, интеграционное взаимодействие, аттрактивные факторы.

Рис.: 1. **Библ.:** 17.

Пилипенко Андрей Анатоліевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой бухгалтерского учета, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: aapil@ukr.net

UDC 338.484.2

Pilipenko A. A. The Tourism and Recreation Cluster Strategic Management Development Organizing

Scheme of hierarchical representation of the strategic management of tourism and recreational cluster developed. As the basis of the strategic process at the selected cluster activation integrative trends and consistently using multiagent and reflexive control models. The contours of strategic management are defined in the components of the business model of the tourism cluster and subject of attractiveness factors.

Key words: organization of the strategic process, tourism and recreational cluster, integration interaction, attractiveness factors.

Pic.: 1. **Bibl.:** 17.

Pilipenko Andrey A. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Accounting, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: aapil@ukr.net

Світова економічна думка виробила досить потужний інструментарій управління функціонуванням і розвитком складних економічних об'єктів, до яких відносяться інтегровані мережні структури та кластерні утворення. Проте існує певна кількість проблемних моментів, пов'язаних з об'єктивною неузгодженістю між тим чи іншим управлінським інструментом і новими чи зміненими умовами застосування такого інструменту (як приклад означеної неузгодженості виступають розглянуті автором у [13] особливості застосування інструментів концепції Balanced Scorecard [4] для управління потенціалом промислового кластера). Отже, наголосимо, що поширення м'яких інтеграційних форм об'єднання суб'єктів господарювання спричиняє потребу перегляду підходів до організації їх стратегічного менеджменту, оскільки більшість управлінських інструментів орієнтовано на застосування в умовах окремого підприємства чи чітко визначеного з точки зору напрямків спрямування керівних впливів економічного об'єкта.

Далі звернемо увагу на поширення у світовій та національній економіці двох тенденцій: орієнтування

стратегічного процесу на рівні країн чи їх регіонів на створення кластерів підприємств і поширення ролі й частки туризму у визначенні горизонтів економічного зростання. Перша тенденція підтверджується хоча б появою Європейського меморандуму про кластери [15] чи означеною у [1] наявністю кластерних програм у 26-ти європейських країн. Підтвердженням важливості розвитку туристичної індустрії є хоча б її п'ятивідсотковий внесок у світовий ВВП і членство у Всесвітній туристичній організації 154 країн світу [17, с. 20]. Нажаль, переважну більшість розробок у сфері організації управління кластерами орієнтовано на промислові підприємства чи суб'єктів, які надають певний фізично існуючий продукт. Оскільки ж туризм відноситься до сфери послуг (70% ВВП країн Організації економічного співробітництва та розвитку виникає з індустрії сервісу [9, с. 21]), то при об'єктивній потребі об'єднаного врахування означених тенденцій виникає суб'єктивні протиріччя, пов'язані з браком інтегрованих наукових досліджень.

Більше того, звернемо увагу на потребу взаємного адаптування досить великої кількості розробок щодо управління туристичними підприємствами [3, 9] і

кластерними ініціативами [5, 11]. Так, наприклад, початкове тлумачення кластера М. Портером [11] та його послідовниками [1, 5] орієнтувалось на критерії взаємопов'язаності та географічної близькості. Розвиток досліджень у даній галузі економічних знань спричинив висновок про недоречність орієнтування лише на критерій географічної близькості та на заміну його критерієм інформаційної пов'язаності [6, 7]. Разом з тим, говорячи про розвиток туристичної індустрії, слід враховувати її привабливість, яка виражається у залежності від певних туристично-рекреаційних ресурсів з чітко визначеною географічною алокацією. Отже, по відношенню до туристично-рекреаційного кластера не можна відмовлятися від підходів [1, 5, 6, 11] щодо наявності географічної ознаки кластера. Разом з тим, не можна не враховувати положень [6, 7] щодо ідентифікації кластера через інформаційну зв'язаність певного кола учасників. У рамках об'єднання означених підходів й визначимо напрямки та розглянемо особливості організації стратегічного менеджменту кластерів суб'єктів туристичної діяльності.

Відзначимо також, що суперечності між дослідниками існують і в контексті розуміння словосполучення «організація управління». З одного боку управління, як і будь-який процес, має бути певним чином організований. Така організація, у свою чергу, має враховувати набутки теорії організації [12, 16]. З іншого боку, організація становить одну з функцій управління, що значно ускладнює отримання остаточного розуміння словосполучення «організація управління». У будь-якому разі, у рамках класичної теорії організації можна організувати управління діяльністю відокремленого суб'єкта господарювання. По відношенню ж до кластерних структур та організації управління ними класичні підходи слід збагачувати набутками інших теорій, орієнтованих саме на регулювання коопераційно-інтеграційної взаємодії.

Автором вже визначалися основні елементи організаційного процесу по відношенню до систем стратегічного менеджменту. Виділення таких елементів базується зокрема й на семантичному аналізі згадуваних робіт провідних фахівців з теорії організації [12, 16] та врахуванні вимог стандартів архітектурного й рольового опису побудови систем (ISO 42010, ISO 15288 та ISO 15926). Відповідно пропонуємо виділення таких складових організації управління ($\{COU\}$). COU_1 – правила формування об'єктів та суб'єктів управління; COU_2 – взаємозв'язки у вигляді організаційної структури управління; COU_3 – порядок організації процесу управління у вигляді послідовностей і циклів зворотних зв'язків; COU_4 – наповнення змістом та розподіл (оптимізація розподілу) управлінських функцій між учасниками кластера; COU_5 – система цілепокладання (дерева цілей суб'єкта й об'єкта управління); COU_6 – механізм управління як набір методів розробки й реалізації управлінського впливу; COU_7 – моделі процесу управління (регламенти управлінського впливу). Саме упорядкування й послідовне об'єднання всіх складових $U\{COU\}$ забезпечує формування цілісного управлінського циклу.

Знову ж таки, виділення означених елементів в переважній більшості праць орієнтовано на суб'єктів з чіт-

кою регламентацією управлінського процесу (у рамках так званої «жорсткої» інтеграції). По відношенню ж до кластерного утворення потрібні додаткові теоретичні пророблення. Якщо ж зважити на означену необхідність поширення теоретичних розробок у сфері управління кластерами сервісноорієнтованих суб'єктів, то вельми актуальним постане розгляд особливостей трансформації змістовного наповнення виділених елементів множини складових організації управління в умовах туристично-рекреаційного кластера.

Метою статті є розвиток теоретико-методологічних засад організації стратегічного управління життєдіяльністю туристично-рекреаційного кластера та вхідних до нього суб'єктів туристичної діяльності з формуванням відповідного інструментального забезпечення. Для реалізації мети статті перш за все визначимося з особливостями організаційного та стратегічного процесів, притаманних саме туристично-рекреаційному кластерові (такі відмінності міститимуться як розрізи відмінностей кластера, як організаційної форми об'єднання підприємств, так і в розрізі особливостей надання туристичних послуг). Головною особливістю тут є те, що при управлінні туристично-рекреаційним кластером суб'єкти управління розробляють систему керівних впливів мають формувати з оглядом на дію так званих привабливих факторів, які безпосередньо не відносяться до об'єктів управління. Об'єктом управління при цьому виступають як підприємства, що забезпечують створення туристичної пропозиції, так і інфраструктурні підприємства, що сприяють отриманню даної пропозиції споживачем (туристом чи рекреантом).

Оскільки автор вважає доречним використовувати набутки ресурсного й компетентнісного підходу до розуміння стратегічного процесу (точніше концепції динамічних спроможностей, розробленої Д. Тісом [14] та розвинутої представниками інституціональної економічної теорії [8]), то й основу теоретико-методологічного базису організації стратегічного управління туристично-рекреаційним кластером мають становити ресурси учасників кластера та туристично-рекреаційні ресурси, до яких утворюється доступ у межах кластера. В узагальненому вигляді такий базис подано на рис. 1. Як можна побачити, підґрунтя організаційного процесу становить діалектичний взаємозв'язок між компетентностями учасників кластера та параметрами привабливої пропозиції, що виникає з наявних у кластері туристично-рекреаційних ресурсів та особливостей організації туристичної інфраструктури. При цьому передбачається, що компетентності вхідних до кластера суб'єктів туристичної діяльності будуть використовуватися консолідовано, а різний ступінь такої консолідації розкриватиметься через силу накладених інтеграційних обмежень, перелік яких також введено на рис. 1.

Далі звернемо увагу, що як розкриття елементів $\{COU\}$ до поданої на рис. 1 схеми внесено складові бізнес-моделі, пропонувані А. Остервальдером [10] (на думку автора, на теперішній час саме розробки [10] найповніше відображають розуміння та змістовне наповнення поняття бізнес-модель) та адаптовані до особливостей

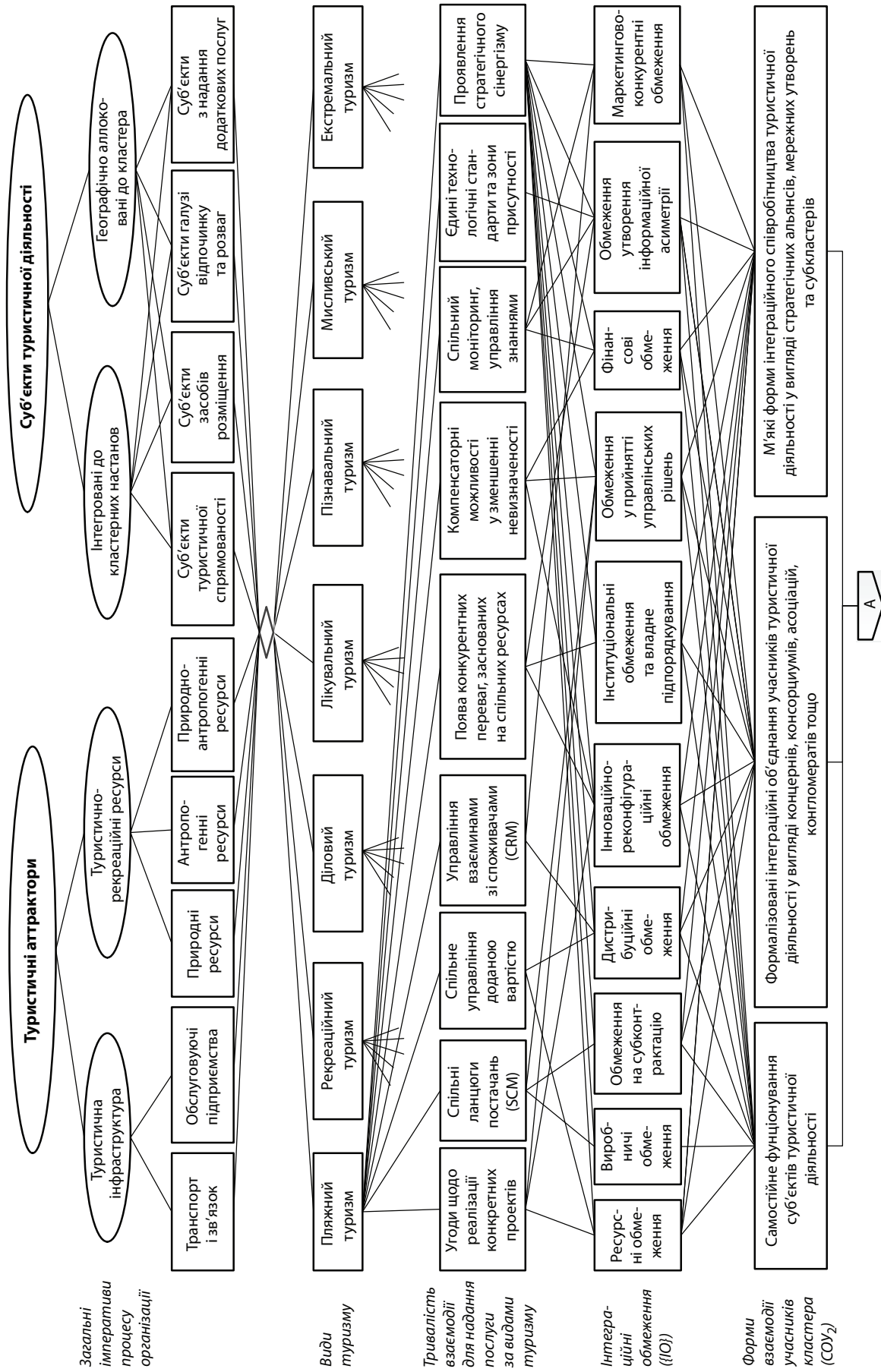


Рис. 1. Ієрархічне представлення процесу організації стратегічного управління туристично-рекреаційним кластером

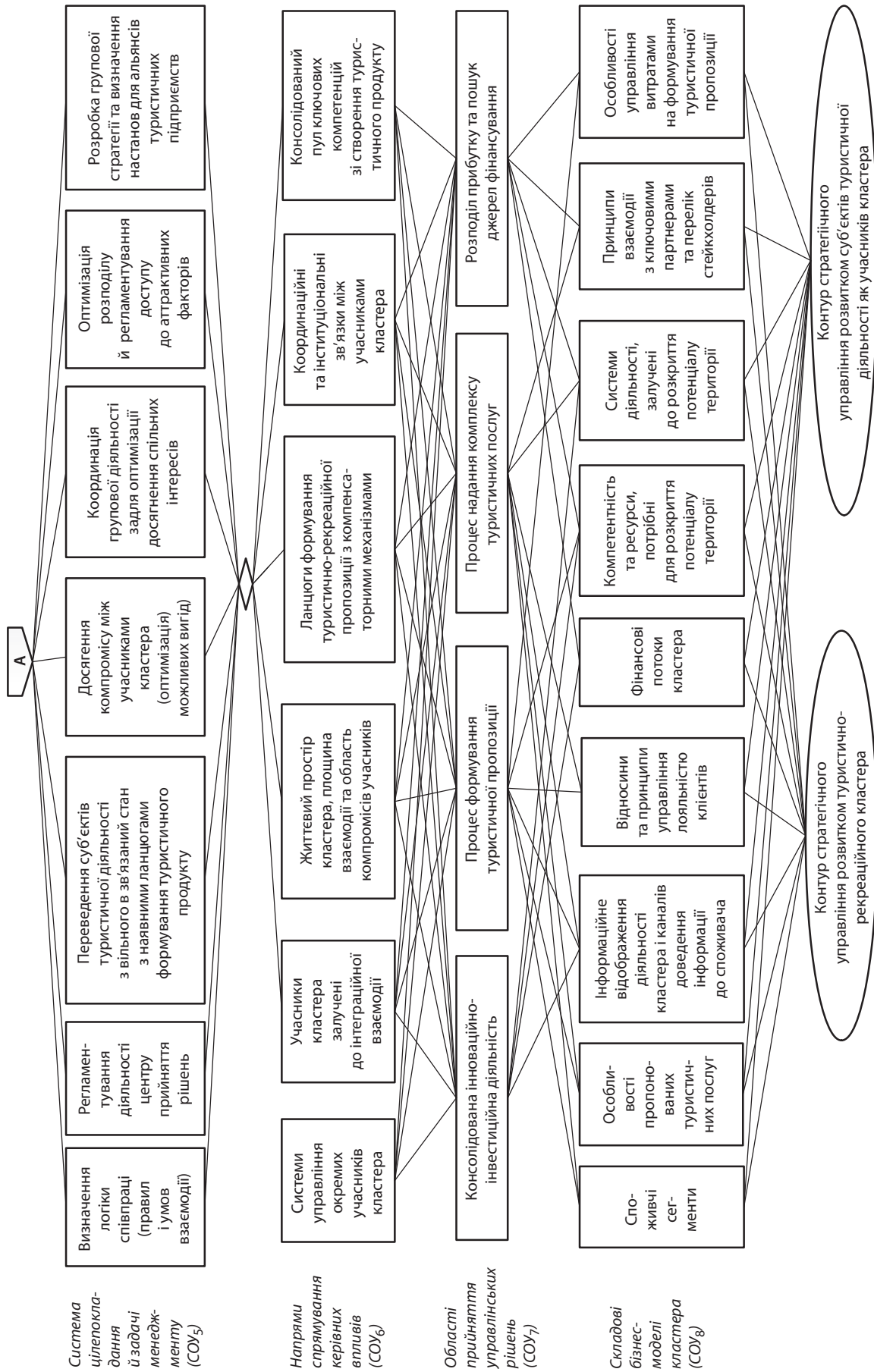


Рис. 1. Ієрархічне представлення організації стратегічного управління туристично-рекреаційним кластером (закінчення)

туристично-рекреаційної діяльності учасників кластера. При цьому як удосконалення означених в [10] пропозицій пропонується поєднати виділені складові бізнес-моделі з принципами каскадування показників й встановлення причинно-наслідкових зв'язків, закладеними у концепцію збалансованої системи показників [4]. За такого підходу по відношенню до туристично-рекреаційного кластера відбудеться наслідування імперативів сталості природокористування та екологічності розвитку всіма учасниками кластера. Як правило, такі імперативи задаються на рівні менеджменту кластера (регіональному чи державному рівні) та виступають обмеженнями на рівні суб'єктів туристичної діяльності (дані імперативи в більшості випадків сприймаються як ортогональні по відношенню до короткострокових цілей максимізації прибутку первинних ланок кластера від реалізації туристичної пропозиції, а отже й виступають як небажані для виконання). У довгостроковому періоді додержання таких вимог спричиняє підвищення глобальної конкурентоспроможності туристично-рекреаційного кластера з відповідним зростання конкурентоспроможності його учасників.

Практична реалізація означеного на рис. 1 підходу до організаційного процесу пропонуємо реалізувати в рамках впровадження на рівні кластера та його учасників (останній щабель ієрархії з рис. 1) моделі життєздатних систем (Viable System Model, VSM [2]), яка виділяє п'ять рівнів ієрархії в системі управління: окремі суб'єкти туристичної діяльності (1-й рівень); відповідальні за координацію формування туристичної пропозиції та регулювання взаємодії учасників (2-й рівень); системи моніторингу витрачання туристично-рекреаційних ресурсів та доступу до аттрактивних факторів (3-й рівень); фасилітатор процесу розвитку потенціалу кластера (4-й рівень); суб'єкт розробки політик й фіксування інституціональних правил життєдіяльності учасників кластера (5-й рівень). Головною перевагою моделі VSM є її рекурентна вкладеність, яка дозволяє каскадувати означені на рис. 1 елементи на різні рівні взаємодії учасників мереж формування туристичної пропозиції, сукупність яких й становить ядро туристично-рекреаційного кластера. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Cluster policy in Europe. A brief summary of cluster policies in 31 European countries. – Oxford : Oxford Research AS, 2008. – 34 p.
2. **Espejo R.** Organizational Systems: Managing Complexity with the Viable System Model / R. Espejo, A. Reyes. – New York : Springer, 2011. – 278 p.
3. **Goeldner C. R.** Tourism: principles, practices, philosophies / C. R. Goeldner. – Hoboken, New Jersey : John Wiley & Sons, Inc., 2009. – 633 p.
4. **Kaplan R. S.** The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action / R. S. Kaplan, D. P. Norton. – Boston : Harvard Business Press, 1996. – 329 p.
5. **Karlsson C.** Handbooks of research on clusters / C. Karlsson. – Northampton : Edward Elgar Publishing, Inc., 2008. – 486 p.
6. **Lin H.** Architectural design of multi-agent systems: technologies and techniques / H. Lin. – New York: Information Science Reference, 2007. – 442 p.
7. **Magalhaes R.** Organizational knowledge and technology: an action-oriented perspective on organization and information systems / R. Magalhaes. – Cheltenham : Edward Elgar, 2004. – 267 p.
8. **Nelson R. R.** An Evolutionary Theory of Economic Change / R. R. Nelson, S. G. Winter. – Cambridge : Harvard University Press, 1982. – 352 p.
9. **Okumus F.** Strategic Management for Hospitality and Tourism / F. Okumus, L. Altinay, P. Chathoth. – UK : Elsevier, 2010. – 348 p.
10. **Osterwalder A.** Business Model Generation / A. Osterwalder, Y. Pigneur. – New Jersey : John Wiley & Sons, Inc., 2010. – 288 p.
11. **Porter M. E.** Clusters and the new economics of competition / M. E. Porter // Harvard Business Rev. – 1998. – Nov.– Dec. – P. 77 – 90.
12. **Patricia C., Irwin C.** Organization design: a guide to building effective organizations. – London : Conan page, 2011. – 304 p.
13. **Pylypenko A. A.** Organization of cluster structures potential development management / A. A. Pylypenko, O. V. Duda // Economics of development. – 2012. – № 2. – С. 25 – 32
14. **Teece D. J.** Dynamic capabilities and strategic management / D. J. Teece. – New York : Oxford University Press, 2009. – 299 p.
15. The European Cluster Memorandum // http://www.innoclusters.ru/uploaded/docs/european_cluster_memorandum.pdf
16. **Wagner J. A.** Organizational Behavior: Securing Competitive Advantage / J. A. Wagner, J. R. Hollenbeck. – New York : Routledge, 2010. – 419 p.
17. **Zyma O. G.** Development of international tourism / O. G. Zyma // Economics of development. – 2011. – № 4. – P. 19 – 22.

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ БЕНЧМАРКІНГОМ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

ДВІРКО Ю. В.

УДК 658.87:334(477)

Двірко Ю. В. Методичні засади управління бенчмаркінгом торговельних підприємств споживчої кооперації

У статті досліджено організаційно-методичні засади управління бенчмаркінгом торговельних підприємств споживчої кооперації України. Запропоновано авторський погляд на висвітлення сутності, об'єктів, цілей, принципів, завдань і моделей управління бенчмаркінгом підприємств у сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: бенчмаркінг, управління, торговельні підприємства, споживча кооперація, об'єкт управління, ціль управління, принцип управління, завдання управління, модель управління.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 7.

Двірко Юрій Володимирович – здобувач, кафедра менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Україна)

E-mail: dvirko_nayka@rambler.ru

УДК 658.87:334(477)

Двірко Ю. В. Методические основы управления бенчмаркингом торговых предприятий потребительской кооперации

В статье исследованы организационно-методические основы управления бенчмаркингом торговых предприятий потребительской кооперации Украины. Предложено авторское видение сущности, объектов, целей, принципов, задач и моделей управления бенчмаркингом предприятий в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: бенчмаркинг, управление, торговые предприятия, потребительская кооперация, объект управления, цель управления, принцип управления, задача управления, модель управления.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 7.

Двірко Юрій Владимирович – соискатель, кафедра менеджмента организаций и внешнеэкономической деятельности, Полтавский университет экономики и торговли (ул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Украина)

E-mail: dvirko_nayka@rambler.ru

UDC 658.87:334(477)

Dvirko Y. V. Methodical Fundamentals of Consumer Cooperatives Trade Enterprises Benchmarking Management

The article deals with organizational and methodical fundamentals of Ukrainian consumer cooperatives trade enterprises benchmarking management. There was offered the author's approach upon essence, objects, aims, principals, tasks and benchmarking management models under conditions of modern business.

Key words: benchmarking, management, trade enterprises, consumer cooperatives, management object, management aim, management principal, management task, management model

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 7.

Dvirko Yuriy V. – Applicant, Department of Organization Management and Foreign Trade Activities, Poltava University of Economics and Trade (vul. Kovalya, 3, Poltava, 36014, Ukraine)

E-mail: dvirko_nayka@rambler.ru

Адаптація роздрібної торгівлі споживчої кооперації України до ринкової парадигми обумовлює підвищений інтерес до нових напрямів розвитку управлінських аспектів даної діяльності. Бенчмаркінг займає вагомe місце в управлінській науці, оскільки на його підґрунті виникає можливість прийняття раціональних стратегічних рішень щодо подальшої діяльності підприємств. Виходячи з цього, бенчмаркінг не можна розглядати як одноразову діагностику проблемних позицій функціонування господарюючого суб'єкта. Для отримання відповідного очікуваного ефекту від його застосування необхідності набуває інтеграція бенчмаркінгу у безперервний процес вдосконалення діяльності підприємства. Технологія бенчмаркінгу поєднує в одну систему розробку стратегії, галузевий аналіз та аналіз конкурентів. Виходячи з цього, бенчмаркінг – це альтернативний метод стратегічного планування, завдання якого визначаються не з досягнутих результатів, а на основі моніторингу показників конкурентів.

Метою статті є дослідження сутності, періодизації, об'єктів, цілей, принципів, завдань і моделей управління бенчмаркінгом підприємств у сучасних умовах господарювання.

Дієвість бенчмаркінгу, як методу вдосконалення бізнесу і способу завоювання стійких конкурентних позицій на ринку, доведена у світовій економіці багаторічним досвідом успішного розвитку великих корпорацій. Зважаючи на це, бенчмаркінг – це процес запозичення конкурентних переваг і підвищення конкурентоспроможності торговельних підприємств споживчої кооперації за рахунок пошуку, вивчення та адаптації найкращих методів реалізації бізнес-процесів з метою підвищення ефективності їх функціонування та найкращого задоволення суспільних потреб.

Сутність бенчмаркінгу виявляється у визначенні еталонних підприємств, які досягли значних успіхів у сферах своєї діяльності, ретельному дослідженні їхніх бізнес-процесів та адаптації отриманих даних до умов функціонування власного підприємства. Успішно реалізовані проекти з бенчмаркінгу сприяють встановленню соціальних зв'язків між спеціалістами різних підприємств, створюють підґрунтя для розробки нових продуктів, удосконалення стратегії розвитку та ключових бізнес-процесів підприємства.

На нашу думку, управління бенчмаркінгом – це безперервний процес удосконалення діяльності шляхом

адаптації найкращих методів ведення бізнесу з метою задоволення потреб споживачів, підвищення прибутку та виконання соціальної місії торговельного підприємства споживчої кооперації.

Виходячи з того, що формування мети управління – це визначення бажаного, можливого та необхідного стану функціонування системи [2], зазначимо мету управління бенчмаркінгом. Ми вважаємо, що мета управління бенчмаркінгом торговельного підприємства споживчої кооперації випливає з сутності даного поняття і полягає у забезпеченні цілеспрямованого оперативного регулювання бенчмаркінгової діяльності для забезпечення відповідності фактичного стану підприємства заданим параметрам.

Спираючись на відповідні наукові джерела [2, 4], є очевидним, що основи управління бенчмаркінгом закладені у кінці XIX ст. Ф. Тейлором, яким, зокрема, були досліджені наукові засади організації праці, що і лягли в основу концепції управління бенчмаркінгом.

Існує також думка щодо іншого походження основ управління бенчмаркінгом. Науковці відносять його до розвитку теорії Бернардо де Суза, спеціаліста з контролю за якістю [7]. Зокрема, даний дослідник виокремив основні етапи еволюції поняття «управління» другої половини XX ст., початку XXI ст. Серед ключових періодів ним зазначаються такі:

1. 1950 – 1970 рр.– «Управління завданнями» (*Management of Objectives*);

2. 1970 – 1980 рр.– період оцінки та порівняння цінностей підприємств і організацій, характерним проявом якого була розробка «графіків цінностей» (*The Value Chart*);

3. 1980 – 1990 рр.– «Випередження конкурентів» (*Beat The Competition*), конкуренція виступає каталізатором управлінських зусиль щодо нововведень, процедур удосконалення діяльності підприємств, визначення та посилення конкурентоспроможності підприємств;

4. 1990 – 2012 рр. – «Концентрація на процесах» (*Focus on Processes*).

Об'єкт управління бенчмаркінгом – показник діяльності підприємства, за яким проводять порівняння; якісний рівень, що необхідно вдосконалити за рахунок реалізації управлінських заходів.

Аналіз праць науковців щодо проблематики бенчмаркінгу [1, 3, 6] дозволив визначити об'єкти, на які спрямовуються управлінські зусилля при організації та проведенні бенчмаркінгу. Серед них основними є наступні: стратегії, цілі підприємства; бізнес-процеси; проекти; функції; технології; операції; якість продукції та послуг; конкурентоспроможність; потенціал; імідж. Виокремлення найбільш вагомих об'єктів у процесі управління бенчмаркінгом називається пріоритизацією об'єктів порівняння [2, 4]. Якісний рівень пріоритизації залежить від таких факторів: місія підприємства, основні бізнес-процеси підприємства та їх вагомість як ключових факторів успіху розвитку підприємства, об'єм виокремлених фінансових ресурсів на заходи по вдосконаленню діяльності підприємства, мотивація персоналу, професійний рівень підготовки персоналу.

Об'єктом порівняння виступає як реальний, так і гіпотетичний об'єкт, що уособлює найкращі аспекти багатьох реальних об'єктів.

Необхідно зазначити, що параметри об'єкта управління бенчмаркінгом мають три рівні аналізу, серед яких:

- ✦ *базис порівняння* – стан об'єкту, який відображає його існуючий якісний рівень та потребує вдосконалення;
- ✦ *база порівняння* – якісний рівень об'єкта-еталону, що необхідно досягти;
- ✦ *кінцева ціль* – бажаний якісний рівень об'єкта управління бенчмаркінгом.

Стан вищезначених параметрів об'єкту управління бенчмаркінгом характеризується такими показниками:

- ✦ кількісні та якісні показники. Систему кількісних показників досить часто у процесі управління бенчмаркінгом перетворюють у систему якісних показників з метою спрощення процедури відображення стану об'єкта та зручності представлення результатів бенчмаркінгу. При цьому застосовують різні методи групувань. Стосовно діяльності торговельних підприємств дана методика застосовується для характеристики основних бізнес-процесів, стійкості асортименту, пропускну здатності торгового залу тощо. Зазначеною методикою ми також частково скористаємося у процесі проведення аналогічних розрахунків дисертаційного дослідження;
- ✦ динаміка і статика об'єктів управління бенчмаркінгом;
- ✦ конфіденційні та неконфіденційні характеристики об'єкта управління бенчмаркінгом. Розглядаючи даний аспект, важливо враховувати, що більшість показників діяльності підприємств мають характер комерційної таємниці.

Суб'єктами управління бенчмаркінгом у торговельній галузі споживчої кооперації виступають підприємства, підприємці, для яких торговельна діяльність є основною, а також підприємства, які поряд з основною діяльністю неторговельного характеру (виробничих, фінансових, страхових тощо) займаються й торговельною.

На нашу думку, цілями управління бенчмаркінгом торговельного підприємства споживчої кооперації виступають такі положення (*рис. 1*).

Досліджуючи праці науковців щодо визначення основних принципів управління бенчмаркінгом, зроблено висновок, що даним питанням займалася незначна кількість авторів. Аналізуючи наукові дослідження, ми частково згодні з ними, але з деяким доповненням.

Так, Г. Зіберт серед основних принципів управління бенчмаркінгом зазначає наступні: взаємність, аналогія, кількісне вимірювання [2]. Отже, науковець стверджує, що об'єкти бенчмаркінгових досліджень повинні бути аналогічними. Ми не згодні з цим аспектом, оскільки при таких умовах втрачає сенс проведення міжгалузевого бенчмаркінгу. Також ми не згодні лише з кількісним вимірюванням продуктів бенчмаркінгу. Не менш важливими, на нашу думку, виступають їх якісні параметри.

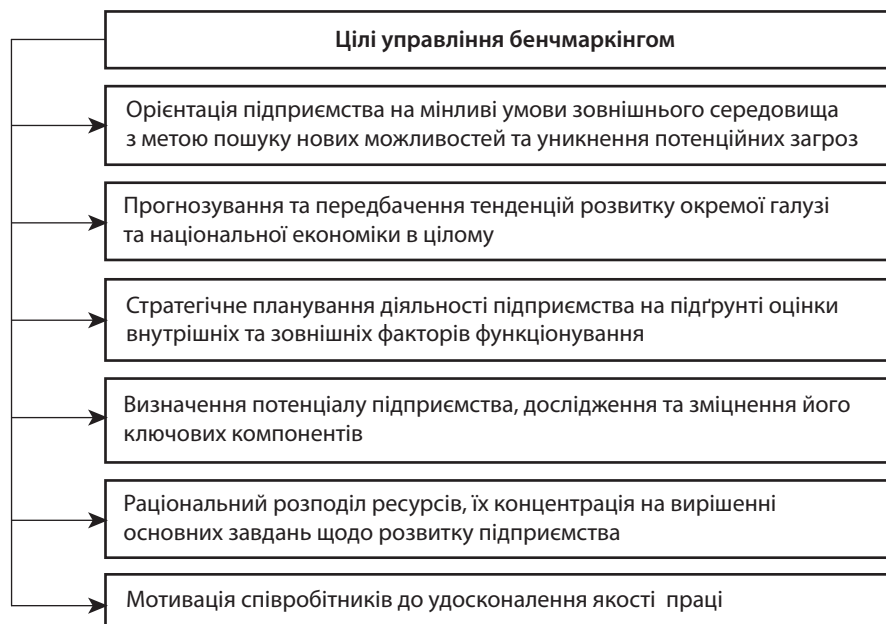


Рис. 1. Цілі управління бенчмаркінгом (авторська розробка)

Інше трактування принципів управління бенчмаркінгом належить О. А. Михайлової, яка виокремлює серед них наступні: концентрація на якості, важливість бізнес-процесів, важливість врахування недосконалості класичних моделей якості, систематичне проведення зовнішнього бенчмаркінгу, бенчмаркінг – основа виживання [4]. З наведених ми згодні лише з першим принципом. Щодо останніх, зазначимо таке.

Об'єктами бенчмаркінгу виступають не лише бізнес-процеси, оскільки, доведено, що існують стратегії, функції, параметри іміджу, конкурентоспроможності та інші показники, що варті уваги та наслідування. Також науковець наголошує на недосконалості існуючих моделей якості, але зважаючи на те, що ними користуються у своїй діяльності підприємства та організації всіх країн, та те, що альтернатив розкритикованим положенням у її праці не наводиться, ми не згодні з наведеною тезою. Безпідставною, на нашу думку, є також актуалізація О. А. Михайловою проведення лише зовнішнього бенчмаркінгу. Ми вважаємо, важливим є проведення як зовнішнього, так і внутрішнього бенчмаркінгу. І останнє, бенчмаркінг не може вважатися єдиним інструментом виживання. На нашу думку, без належного забезпечення фінансовими, трудовими, матеріальними, інтелектуальними та іншими ресурсами, відсутності відповідних можливостей щодо реалізації обраної стратегії будь-яке підприємство не зможе ефективно функціонувати, спираючись лише на управління бенчмаркінговий бенчмаркінгом.

Таким чином, на нашу думку, основними принципами управління бенчмаркінгом торговельних підприємств споживчої кооперації є:

- ✦ *взаємність* – бенчмаркінг є діяльністю, що спирається на взаємний обмін даними між підприємствами, з метою компенсації партнерських відносин;
- ✦ *достовірність* – процедури бенчмаркінгу втрачають сенс у разі обміну недостовірною інформацією;

- ✦ *безперервність* – бенчмаркінг повинен постійно виявляти передові досягнення успішних підприємств з метою їх адаптації до діяльності підприємства, що проводить бенчмаркінг;
- ✦ *концентрація на всебічній якості* – необхідності набуває постійне вдосконалення якості за всіма аспектами і функціями організаційної діяльності підприємства, а не лише у процесі процедури кінцевого доведення товарів та послуг до кінцевого споживача;
- ✦ *ефективність* – адекватність розміру вкладених коштів на процедури бенчмаркінгу до отриманих даних та їх дієвості у процесі адаптації у функціонування підприємства, що ініціює бенчмаркінг.

Виходячи зі встановлених принципів, вважаємо за необхідне встановити та визначити основні завдання управління бенчмаркінгом.

Загальновідомо, що поставлені цілі управління досягаються шляхом вирішення відповідних завдань. Такі завдання для бенчмаркінгу визначаються безпосереднім процесом еталонного порівняння об'єктів за допомогою певного інструментарію. У результаті еталонного порівняння, на думку більшості дослідників визначеної проблеми [1, 2, 3, 5, 6], вирішуються такі завдання управління бенчмаркінгом: безпосередній аналіз діяльності власного підприємства; порівняння отриманих показників з аналогічними критеріями інших підприємств; дослідження досвіду функціонування еталонних підприємств; адаптація провідного досвіду до діяльності підприємства, що проводить бенчмаркінг.

На нашу думку, такий перелік завдань управління бенчмаркінгом є досить обмеженим. З огляду на це, пропонуємо авторський погляд на висвітлення основних завдань управління бенчмаркінгом (рис. 2).

Виходячи з визначених завдань, необхідності набуває застосування процесного або порівняльного, бенчмаркінгу.

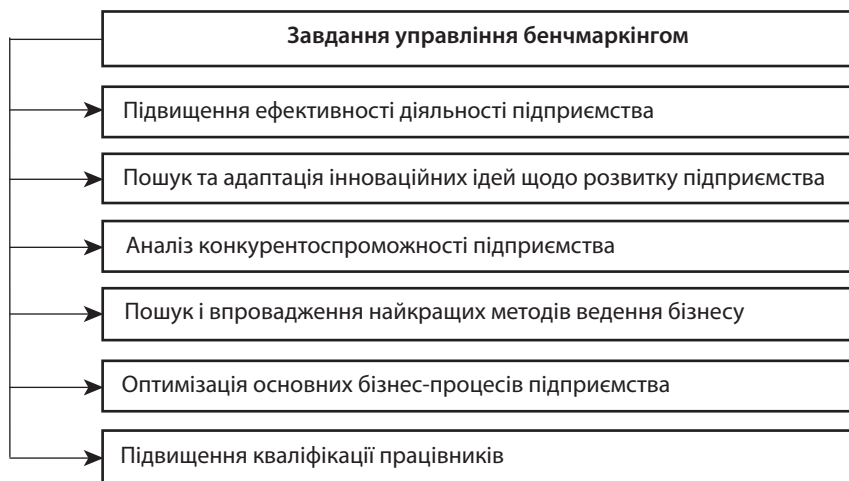


Рис. 2. Завдання управління бенчмаркінгом (авторська розробка)

При порівняльному бенчмаркінгу (*performance/competitive benchmarking*) відбувається процес вимірювання показників діяльності підприємства та співставлення отриманих результатів з показниками діяльності підприємства, що функціонує в аналогічній галузі, займається ідентичною діяльністю [4]. Зазначені процедури мають місце, як правило, при проведенні внутрішнього, конкурентного та галузевого бенчмаркінгу. Дані, отримані у процесі порівняльного бенчмаркінгу, застосовуються для виявлення можливостей удосконалення, розробки та впровадження стратегічних змін на підприємстві.

У свою чергу, процесний бенчмаркінг (*process benchmarking*) – це пошук підприємств, що мають найкращі показники ринкової діяльності, незалежно від галузевого підпорядкування [7]. При вивченні ключових процесів даних підприємств відбувається детальне ознайомлення саме з механізмом функціонування цих процесів. Отримані у результаті процесного бенчмаркінгу досвід та знання застосовуються для удосконалення власних бізнес-процесів підприємства. Слід зазна-

чити, процесний бенчмаркінг є більш глибоким та детальним на відміну від порівняльного. Це пояснюється тим, що, поперше, об'єктом дослідження виступають структуровані на окремі складові ключові бізнес-процеси, по-друге, не меншої уваги приділяється і факторам, що прямо чи опосередковано впливають на управління визначеними процесами.

Але спільне застосування порівняльного та процесного бенчмаркінгу дозволяє більш ефективно реалізувати потенціал бенчмаркінгу. Ми вважаємо, що

порівняльний бенчмаркінг доцільно розглядати вихідним етапом процесного бенчмаркінгу. Оскільки проведення заходів у рамках порівняльного бенчмаркінгу (внутрішній, конкурентний бенчмаркінг) дозволяє співставити результати діяльності підприємства з аналогічними показниками підприємств галузі, визначити позиції, за якими конкуренти випереджають дане підприємство. Отримана таким чином інформація є вихідною при проведенні процесного бенчмаркінгу, коли необхідності набуває прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо пріоритизації об'єктів порівняння.

Досліджуючи питання щодо управління процесом бенчмаркінгу торговельних підприємств споживчої кооперації, необхідності набуває виокремлення основних етапів проведення бенчмаркінгу. У процесі вивчення відповідної літератури, ми дійшли висновку, що науковці дану процедуру розуміють в рамках 4-х етапної, 6-и етапної, 7-и етапної, 8-и етапної, 10-и етапної [4, 6, 7] послідовності управлінських дій. Для зручності висвітлення вищезазначених тверджень, пропонуємо їх розглянути як моделі управління процесом бенчмаркінгу (*табл. 1*).

Таблиця 1

Моделі управління процесом бенчмаркінгу

Блоки моделі управління	Кількість і зміст основних етапів моделей управління				
	4 етапи	6 етапів	7 етапів	8 етапів	10 етапів
1	2	3	4	5	6
Планування дослідження	Підготовка до проведення бенчмаркінгу	Планування	Визначення об'єктів для проведення бенчмаркінгу. Визначення основних критеріїв ефективності. Визначення еталонних підприємств	Визначення проблеми. Визначення об'єкта по проведенню бенчмаркінгу. Визначення критеріїв бенчмаркінгу	Ідентифікація бізнес-процесів. Ідентифікація партнерів по бенчмаркінгу
Збір даних	Дослідження визначених параметрів	Дослідження. постереження	Визначення ефективності власних зусиль та об'єкта бенчмаркінгу	Отримання даних	Збір даних
Аналіз даних з метою отримання якісного результату	Документальне оформлення отриманих еталонних показників	Аналіз	Порівняння ефективності, оцінка розбіжностей	Порівняння ефективності. Розробка заходів по скороченню виявлених розбіжностей	Виявлення невідповідностей. Планування майбутніх показників ефективності

1	2	3	4	5	6
Адаптація отриманих результатів	Впровадження результатів бенчмаркінгу в діяльність підприємства	Адаптація. Удосконалення	Розробка програми та відповідних заходів щодо вдосконалення власної діяльності. Впровадження та моніторинг результатів	Впровадження заходів по вдосконаленню діяльності. Оцінка ефективності впроваджених змін	Отримання згоди керівництва на впровадження змін. Визначення цілей. Розробка планів. Впровадження запланованих заходів. Проведення повторної оцінки ключових показників бізнесу

ВИСНОВКИ

Отже, управління бенчмаркінгом торговельних підприємств споживчої кооперації повинно відповідати місії, цілям і завданням діяльності даних підприємств; орієнтуватися на загальні методи та засоби управління торговельними підприємствами; бути відкритою системою; мати потенціал удосконалення та розвитку; спиратися на збалансованість засобів впливу; дотримуватися принципу моральності; враховувати соціальну спрямованість функціонування споживчої кооперації. Поряд з цим, необхідно застосовувати всі моделі та прийоми ведення бізнесу, що притаманні ринковим суб'єктам господарювання, мати за ціль орієнтацію на отримання максимального прибутку від господарської діяльності, запроваджувати раціональні методи підвищення власної конкурентоспроможності. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Данилов И. П. Бенчмаркинг как основа создания конкурентоспособного предприятия / И. П. Данилов. – М. : Стандарты и качество, 2005. – 172 с.

2. Зиберт Г. Бенчмаркинг: руководство для практиков / Г. Зиберт, Ш. Кемпф. – М. : КИА-центр, 2006. – 148 с.

3. Кемп Р. Бенчмаркинг бизнес-процессов: технологи поиска и внедрения лучших методов работы ваших конкурентов : пер. с англ. / Р. Кемп ; под. ред. О. Б. Максимовой. – Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2004. – 416 с.

4. Михайлова Е. А. Основы бенчмаркинга / Е. А. Михайлова. – М. : Юристъ, 2002. – 247 с.

5. Островская В. Н. Бенчмаркинговое обеспечение управления конкурентоспособностью / В. Н. Островская. – Ставрополь : СГУ, 2005. – 334 с.

6. Райдер Р. Бенчмаркинг как инструмент определения стратегии и повышения прибыли : пер. с англ. / Р. Райдер ; под. ред. А. Л. Раскина. – М. : Стандарты и качество, 2007. – 248 с.

7. Camp R. C. Benchmarking: The Search for Industry Best Practices that Lead to Superior Performance / R. C. Camp. – Milwaukee, Wisconsin : ASQC Quality Press, 1989. – 456 p.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор, ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» (ПУЕТ), перший проректор ПУЕТ **Рогоза М. Є.**

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СИСТЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ УКРАИНЫ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ПРЕОДОЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОГО КРИЗИСА И УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ В XXI ВЕКЕ

ЕЖЕЛЬЙ Ю. А.

УДК 330.131.5:334.735(477)

Ежелый Ю. А. Повышение эффективности деятельности системы потребительской кооперации Украины как необходимое условие преодоления современного кризиса и успешного развития в XXI веке

В статье проанализированы основные особенности динамики розничного товарооборота отраслей потребительской кооперации Украины за последнее десятилетие. Проведено исследование общей эффективности хозяйственно-финансовой деятельности Укоопсоюза путем рассмотрения абсолютных показателей, расчета эффективности функциональной и хозяйственной деятельности, что в итоге позволило определить интегральный показатель экономической эффективности. Результатом анализа является обобщение основных тенденций функционирования потребительской кооперации и выделение его проблем.

Ключевые слова: товарооборот, потребительская кооперация, финансовый результат, эффективность, интегральный показатель, отрасль, сельское население.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Формул.:** 4. **Библ.:** 11.

Ежелый Юрий Алексеевич – аспирант, кафедра управления персоналом и экономики труда, Полтавский университет экономики и торговли (ул. Ковалы, 3, Полтава, 36014, Украина)

E-mail: jezhelyj@ukr.net

УДК 330.131.5:334.735(477)

Ежелый Ю. О. Підвищення ефективності діяльності системи споживчої кооперації України як необхідна умова подолання сучасної кризи та успішного розвитку в XXI столітті

У статті проаналізовано основні особливості динаміки роздрібного товарообігу галузей споживчої кооперації України за останнє десятиліття. Проведено дослідження загальної ефективності господарсько-фінансової діяльності Укоопспілки шляхом розгляду абсолютних показників, розрахунку ефективності функціональної та господарської діяльності, що в підсумку дозволило визначити інтегральний показник економічної ефективності. Результатом аналізу є узагальнення основних тенденцій функціонування споживчої кооперації та виокремлення його проблем.

Ключові слова: товарообіг, споживча кооперація, фінансовий результат, ефективність, інтегральний показник, галузь, сільське населення.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Формул.:** 4. **Бібл.:** 11.

Ежелый Юрий Олексійович – аспирант, кафедра управління персоналом та економіки праці, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Ковалы, 3, Полтава, 36014, Украина)

E-mail: jezhelyj@ukr.net

UDC 330.131.5:334.735(477)

Yezhelyi Y. A. Performance Improvement of Consumer Cooperatives in Ukraine as a Necessary Condition for Overcoming the Current Crisis and for Successful Development in the XXI Century

This article shows main features in dynamics of retail trade industries of consumer cooperatives in Ukraine over the last decade. A research of the general effectiveness in economic and financial activities of Ukoopspilka was conducted by considering absolute indices, functional and economic activity calculation, which eventually allowed the determination of the economic efficiency integral indicator. Analysis result is shown as a generalization of the main consumer cooperatives tendencies and highlights of its' main problems.

Key words: turnover, consumer cooperation, financial performance, efficiency, integral index, industry, rural population.

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 11.

Yezhelyi Yuriy A. – Postgraduate Student, Department of Personnel Management and Labour Economics, Poltava University of Economics and Trade (vul. Kovalya, 3, Poltava, 36014, Ukraine)

E-mail: jezhelyj@ukr.net

В связи с нынешним ростом интереса к проблемам системы потребительской кооперации Украины в условиях рыночных отношений и перспектив её деятельности на правах членства страны в ВТО появляется значительное количество научной, методической, учебной литературы, где освещается теория и практика управления как в целом системой, так и отдельными ее объектами – предприятиями и организациями. На сегодня теоретическими и практическими аспектами решения проблем развития кооперативного хозяйства занимаются многие отечественные и зарубежные учёные, теоретики и практики кооперативного движения: М. В. Алиман, В. В. Апопий, С. Г. Бабенко, П. Ю. Балабан, К. И. Вахитов, Ю. Н. Гавриленко, С. Д. Гелей, В. В. Гончаренко, В. Т. Жигалов, А. И. Крашенинников, И. А. Маркина, А. А. Пантелеймоненко, В. И. Семчик, А. М. Фридман и другие.

Цель статьи – исследовать особенности динамики розничного товарооборота отраслей потребительской кооперации Украины за последнее десятилетие; охарактеризовать общую эффективность хозяйственно-финансовой деятельности Укоопсоюза путем рассмотрения абсолютных значений и определения интегрального показателя экономической эффективности; обобщить основные тенденции функционирования системы и указать на присущие ей явления.

Следует отметить, что пикового развития потребительская кооперация достигла в 80-х годах прошлого столетия, когда она, по сути, занимала монопольное положение в торговле на селе и ее мощная материально-техническая база действительно отвечала требованиям времени. За годы независимости сеть предприятий кооперативной торговли сократилась более чем на 14000

объектов хозяйственной деятельности общей площадью 917,2 тыс. м². Это, безусловно, целая торговая система. Однако количественные изменения в торговой сети потребительской кооперации нельзя однозначно оценивать негативно, ведь розничная торговля на сегодня располагает 9,68 тыс. магазинов, что по размерам соответствует потребностям нынешнего села и доле потребительской кооперации в общем розничном товарообороте.

В деятельности потребительской кооперации из-за фактической потери управления отраслью стихийность в процессах формирования ресурсов, товаронабжения розничной сети и сужения фронта продажи товаров происходит свертывание ассортимента и ухудшение качества обслуживания потребителей. Хотя и наблюдается постоянный рост размера товарооборота каждой из сфер хозяйствования. Так, валовой оборот основных отраслей деятельности потребительской кооперации в 2011 г. превысил 4,96 млрд грн, а удельный вес в совокупном товарообороте Украины составлял 1,43 % [7, 11]. При рассмотрении отдельных отраслей отметим положительные тенденции роста в 2011 г. розничного товарооборота предприятий торговли в почти 2,65 раза по сравнению с 2001 г. Наиболее удачным периодом можем считать 2004 – 2008 гг., когда произошел рост с 1711,4 млн грн до 3215 млн грн (1,88 раза). Объемы розничного товарооборота предприятий ресторанного хозяйства всей системы Укоопсоюза были значительно ниже и изменялись равномерно. Как показывает *рис. 1*, данные изменения происходили по формуле линейной функции. Наибольшие объемы розничного товарооборота ресторанной отрасли в течение последнего десятилетия имели Волинский, Житомирский и Ровенский облпотребсоюзы.

Доля розничного оборота потребительской кооперации в его общем объеме остается в пределах нормы – 85,61% за 2011 г. против 80,37% в 2001 г., то есть она увеличилась на 5,24%.

В структуре товарооборота на протяжении последних лет почти непрерывно росла доля реализации продовольственных товаров, которая сейчас достигла 73,75%. Основная причина этого – низкая покупательная способность сельского населения – самого бедного слоя граждан, обслуживаемого потребительской кооперацией. Соответственно наблюдается снижение удельного

веса реализации непродовольственных товаров. Сейчас на их долю приходится 26,25% розничного товарооборота потребительской кооперации. В странах с развитой экономикой этот показатель достигает 80%. Такая динамика свидетельствует не только об углублении дифференциации доходов населения, но и росте бедности.

Особенно негативное разрушительное воздействие на развитие товарооборота, на наш взгляд, имеет макроэкономическая ситуация в стране. Основой реализации потребительских товаров является наличие платежеспособного спроса, соответствующего объема покупательных фондов, которые зависят не столько от государственного регулирования их размера, сколько от общей ситуации в экономике страны: объемов валового продукта, национального дохода и темпов их роста; уровня платежной дисциплины субъектов хозяйствования; стадии макроэкономического цикла, в котором находится страна, уровня инфляционных ожиданий; стадии рыночных реформ и развития экономики страны в соответствии с законами рыночной саморегуляции инвестиционного климата; социально-политической стабильности и других факторов.

На основании статистических данных [1 – 9] определим общую эффективность хозяйственно-финансовой деятельности системы потребительской кооперации Украины – характеристику обратно пропорциональную поглощенным затратам. То есть, для оценки результативности и эффективности системы рассчитаем соотношение между функциями, выполняемыми ее элементами, и расходами на их реализацию. При выделении показателей оценки социально-экономической деятельности системы потребительской кооперации, на уровне кооператива, модифицированной формой единого критерия эффективности (результативности) его работы может быть максимизация прибыли при экономически обоснованном построении системы стоимостных показателей продукции или услуг, и оплаты труда в зависимости от конечных результатов деятельности. Количественная определенность и содержание данного критерия находят полное отражение в конкретных показателях эффективности кооперативных организаций и предприятий.

При формировании системы показателей социально-экономической эффективности потребительской

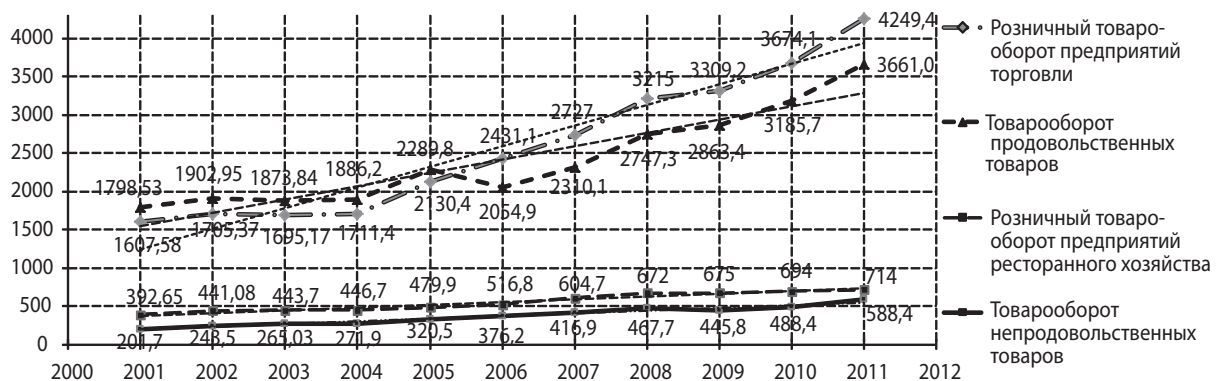


Рис. 1. Розничный товарооборот по отраслям потребительской кооперации Украины за 2001 – 2011 гг., млн грн [1 – 9]

кооперации Украины нужно придерживаться таких норм [10]:

- ✦ обеспечение взаимосвязи критерия и системы конкретных показателей эффективности;
- ✦ определение эффективности использования всех видов ресурсов;
- ✦ вероятность применения показателей эффективности в управлении различными кооперативными звеньями;
- ✦ использование наиболее важных показателей для стимулирования процесса задействования имеющихся резервов повышения эффективности.

Совокупность показателей эффективности системы потребительской кооперации Украины, которая построена с учетом указанных принципов, включает следующие группы: обобщающие; эффективности применения труда (персонала); эффективности использования производственных основных фондов и оборотных средств; эффективности задействования финансовых средств (оборотных средств и капитальных вложений).

Сущностная характеристика эффективности деятельности (производительности) находит отражение в общей методологии ее определения, формализованная форма которой имеет вид:

$$\begin{aligned} \text{Эффективность деятельности} &= \\ &= \frac{\text{Результат}}{\text{Затраты (ресурсы)}}. \end{aligned} \quad (1)$$

Таким образом, эффективностью процесса деятельности потребительской кооперации является ошествленый результат производства, который определяется объемом реализованной продукции, то есть общего товарооборота, в стоимостной и натуральной формах.

Для определения уровня экономической эффективности определим следующие показатели:

- ✦ обобщающий показатель эффективности функциональной деятельности:

$$\mathcal{E}_{\text{фд}} = \frac{B_o}{\Delta O_c \mathcal{Z}_{\text{ост}} + \Delta O_b C + \Phi OT}, \quad (2)$$

где B_o – общий размер валового оборота за год по всем отраслям;

$\Delta O_c \mathcal{Z}_{\text{ост}}$ – среднегодовая стоимость основных средств по остаточной стоимости;

$\Delta O_b C$ – среднегодовая стоимость оборотных средств;

ΦOT – годовой фонд оплаты труда по всем отраслям.

- ✦ обобщающий показатель эффективности хозяйственной деятельности:

$$\mathcal{E}_{\text{хд}} = \frac{\text{ЧП}}{\sum \text{ИО} + K_{\text{ЭК}} + \sum \text{КВ}}, \quad (3)$$

где ЧП – общий размер чистой прибыли за год;

$\sum \text{ИО}$ – сумма издержек обращения по всем видам деятельности;

$K_{\text{ЭК}}$ – нормативный коэффициент эффективности капиталовложений (0,15);

$\sum \text{КВ}$ – годовая сумма капитальных вложений во все отрасли системы.

- ✦ интегральный показатель экономической эффективности:

$$\mathcal{E}_{\text{ин}} = \sqrt{\mathcal{E}_{\text{фд}} \times \mathcal{E}_{\text{хд}}}. \quad (4)$$

В табл. 1 приведен расчет предложенных показателей экономической эффективности хозяйственной деятельности системы потребительской кооперации Украины.

Проведенные расчеты показали, что коэффициент общей эффективности хозяйственной деятельности системы торговли в 2011 году составил 8,4, что на 0,875 больше уровня 2001 года. Подобную тенденцию имеет и показатель общей эффективности хозяйственной деятельности в ресторанном хозяйстве (общественном питании), но в 2011 году по сравнению с 2001 годом он сократился на 1,162. Эффективность деятельности системы в производственной сфере и в заготовительной отрасли на протяжении исследуемого периода постепенно растет. Однако, если по состоянию на 2009 год зафиксированы максимальные значения интегрального и средневзвешенного показателей эффективности деятельности системы во всех отраслях, то в 2011 наблюдается их сокращение на 0,122 и 0,841 соответственно.

Как мы видим, в течение 2001 – 2011 гг. экономическая эффективность хозяйственной деятельности организаций и предприятий системы потребительской кооперации Украины постепенно растет, свидетельством этого является рост обобщающих показателей функциональной и хозяйственной деятельности. Интегральный показатель эффективности составил в 2011 г. 0,628, что на 0,877 превышает уровень 2001 г. и на 0,238 большее значение 2009 г.

Таким образом, поскольку объем товарооборота предприятий потребительской кооперации зависит от ее конкурентных преимуществ на рынке, то значительное внимание нужно уделить использованию имеющегося потенциала предприятий и организаций розничной торговли и ее конкурентным возможностям, что, в свою очередь, положительно повлияло бы на эффективность деятельности Укоопсоюза. Необходимо учесть также, что на объем товарооборота негативно влияют инфляционные процессы и девальвация национальной валюты, которые привели к стремительному росту цен на товары и услуги, а значит – к уменьшению физического объема товарооборота и, как следствие, к сокращению торговой сети.

Обобщающим финансовым показателем деятельности предприятия является его прибыль, получение которой зависит от осуществления основной деятельности субъектов хозяйствования. Прибыль является составной частью выручки от реализации. Однако в отличие от выручки, поступление которой на текущий счет предприятия фиксируется регулярно, объем полученной прибыли определяется только за определенный период (квартал, год) на основании данных бухгалтерского учета. Учитывая специфику финансового учета предприятий и организаций потребительской кооперации, необходимо проанализировать отдельно при-

быль, убыток и окончательный финансовый результат. В общем, если в 2001 г. деятельность системы потребительской кооперации была убыточной (-53,96 млн грн), то на конец 2011 г. кооперативные предприятия и организации получили 105,62 млн грн чистой прибыли. Наиболее удачной деятельность была в 2008 г., когда данный показатель составлял 145,93 млн грн. В последующий период произошел спад, что за 2008 – 2011 гг. составил более 27,62%.

Таким образом, наиболее острыми проблемами деятельности потребительской кооперации являются:

- ✦ недостаточная адаптация к рыночным формам и методам хозяйствования;
- ✦ существенное разрушение ресурсного потенциала кооперации в условиях глобального кризиса;
- ✦ тяжелое социальное положение сельского населения, сложная социально-демографическая

Таблица 1

Общая экономическая эффективность хозяйственной деятельности основных отраслей системы потребительской кооперации Украины за 2001 – 2011 гг.

Показатель	Год					
	2001	2003	2005	2007	2009	2011
1. Эффективность деятельности системы в торговле (\mathcal{E}_1)	7,525	8,503	7,961	7,99	8,23	8,4
2. Эффективность деятельности системы в ресторанном хозяйстве (\mathcal{E}_2)	5,024	4,934	4,188	3,97	3,846	3,862
3. Эффективность деятельности системы в производственной сфере (\mathcal{E}_3)	1,132	1,099	0,996	1,064	1,136	1,176
4. Эффективность деятельности системы в заготовительной отрасли (\mathcal{E}_4)	10,881	14,388	18,116	18,868	26,042	22,453
5. Интегральный показатель эффективности деятельности системы во всех отраслях (\mathcal{E}_i)	4,646	5,076	4,953	5,024	5,532	5,41
6. Средневзвешенный показатель эффективности деятельности системы во всех отраслях ($\mathcal{E}_{ср}$)	6,141	7,231	7,815	7,973	9,813	8,973
7. Обобщающий показатель эффективности функциональной деятельности ($\mathcal{E}_{фд}$)	0,936	1,04	1,404	1,677	1,722	2,072
8. Обобщающий показатель эффективности хозяйственной деятельности ($\mathcal{E}_{хд}$)	-0,066	0,007	0,04	0,107	0,088	0,19
9. Интегральный показатель эффективности ($\mathcal{E}_{эи}$)	-0,249	0,083	0,237	0,423	0,39	0,628

Динамика изменения размера финансового результата описывается линейной функцией (рис. 2). Аналогичную тенденцию имеет и показатель собственных оборотных средств, то есть средств, которые постоянно находятся в распоряжении предприятий и организаций потребительской кооперации и сформированы за счет собственных ресурсов (прежде всего прибыли). В процессе движения собственные оборотные средства могут замещаться средствами, которые являются частью собственных, авансированных на оплату труда, но временно свободными (в связи с однократностью выплаты заработной платы). От этого в значительной мере зависит финансовое состояние бизнес-единицы.

Анализируя показатели динамики финансового результата отдельных структурных единиц системы потребительской кооперации Украины, целесообразно признать положительные изменения в хозяйствовании отдельных элементов. Так, в 2011 году все облпотребсоюзы работали прибыльно, а лидерами по объёму финансовых результатов был Днепропетровский (19 851 тыс. грн) и Житомирский (11706 тыс. грн) ОПС. Данная тенденция является более чем успешной, учитывая, что по состоянию на 1 января 2002 года только Крымпотребсоюз и Черновицкий облпотребсоюз работали с получением прибыли.

ситуация, низкий социально-культурный уровень развития села.

С другой стороны, именно через систему кооперативной торговли, услуг, малого предпринимательства в заготовках, переработке сельскохозяйственной продукции и поставках можно обеспечить при условиях: надлежащей государственной поддержки; легализации существенной доли теневого сектора, связанного с сельским потребительским рынком; натуральным обменом сельскохозяйственной продукцией и функционированием аграрно-промышленного сектора в целом.

ВЫВОДЫ

В условиях, когда кооперативные организации вынуждены соперничать с малыми частными предприятиями и физическими лицами-предпринимателями, которые часто избегают правил легального ведения бизнеса, переход всех субъектов хозяйствования в легальное поле деятельности, безусловно, повлияет на повышение конкурентоспособности субъектов кооперативного сектора.

Итак, экономическое положение системы потребительской кооперации требует активного поиска путей преодоления кризисной ситуации. Именно поэтому в потребительской кооперации проведены глубокие реформы и преобразования, широкомасштабные меро-

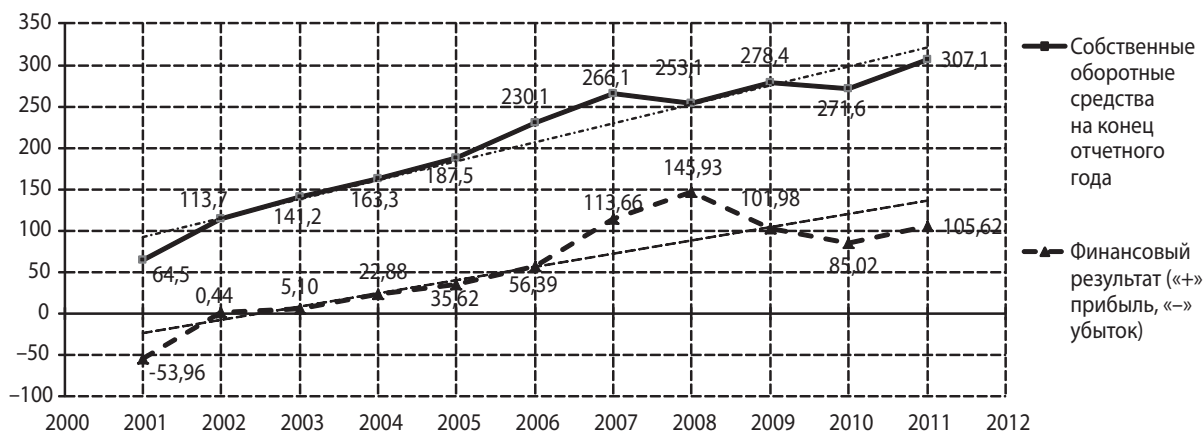


Рис. 2. Динамика результатов деятельности системы потребительской кооперации Украины за 2001 – 2011 гг., млн грн [1 – 9]

приятия, основанные на современных кооперативных теориях, научных рекомендациях и прогнозах. В условиях рыночной трансформации общества Укоопсоюз выполнил свои основные задачи: сохранил целостность системы и не допустил развала потребительской кооперации. Этому способствовало также научное сопровождение всех мероприятий, направленных на сохранение кооперативной собственности, с привлечением ведущих научно-исследовательских учреждений и учебных заведений Укоопсоюза. Нужно помнить, что существует качественная разница между официальными статистическими данными объемов имущественных объектов и активов, количества проведенных хозяйственных операций, сети кооперативных связей с реальным уровнем выполнения системой потребительской кооперации возложенных на нее социально-экономических функций, уставных задач.

Таким образом, структурная организация и территориальное размещение розничной торговой сети, ее специализация и ассортиментная политика должны осуществляться с максимальным учетом потребностей, запросов, стереотипов и моделей поведения потребителей, а также иметь четкую социальную направленность по удовлетворению интересов членов потребительских обществ.

Дальнейшая деятельность Укоопсоюза должна направляться на содействие развитию и защите прав и интересов потребительских обществ и их членов, представление их интересов в государственных и иных органах, международных организациях, предоставление информационных, правовых и других услуг. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Кримспоживспілки, облспоживспілок за 2010 рік / Укоопспілка. – К. : ЦССТУ Укоопспілка, 2011. – 107 с.
2. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Укоопспілки за 2001 рік / Укоопспілка. – К. : ЦССТУ Укоопспілка, 2002. – 130 с.

3. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Укоопспілки за 2002 рік / Укоопспілка. – К. : ЦССТУ Укоопспілка, 2003. – 133 с.

4. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств Укоопспілки за 2005 рік / Укоопспілка. – К. : ЦССТУ Укоопспілка, 2005. – 132 с.

5. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств Укоопспілки за 2006 рік / Укоопспілка. – К. : ЦССТУ Укоопспілка, 2007. – 117 с.

6. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств Укоопспілки за 2007 рік / Укоопспілка. – К. : ЦССТУ Укоопспілка, 2008. – 115 с.

7. Показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Кримспоживспілки, облспоживспілок за 2011 рік / Укоопспілка. – К. : ЦССТУ Укоопспілка, 2012. – 53 с.

8. Показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій системи Укоопспілки за 2004 – 2008 роки / Укоопспілка. – К. : ЦССТУ Укоопспілка, 2009. – 118 с.

9. Показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій системи Укоопспілки за 2009 рік / Укоопспілка. – К. : ЦССТУ Укоопспілка, 2010. – 103 с.

10. Шубіна С. В. Економічний аналіз : практикум / С. В. Шубіна, Ж. І. Торяник. – К. : Знання, 2007. – 230 с.

11. Роздрібний товарооборот за січень – грудень 2011 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/sr/roz/roz_u/roz1211_u.htm. – Назва з екрана.

СУЧАСНИЙ РИНОК ПРАЦІ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

БАБИЧ С. М.

УДК 331.52

Бабиц С. М. Сучасний ринок праці в економічній системі

У статті проаналізовано сучасні тенденції ринку праці, його основні елементи та механізм функціонування. Обґрунтовано актуальність і необхідність більш детального та поглибленого аналізу особливостей сучасного ринку праці для створення високоефективної стратегії сталого розвитку регіонів та держави в цілому. Структуровано основні чинники та показники впливу на соціально-економічні напрями розвитку ринку праці. Розглянуто ринок праці як елемент ринкової системи поліпшення національної економіки. Освітлено проблеми та окреслено напрями політики у сфері зайнятості на всіх рівнях з метою забезпечення високої якості життя населення та високої ефективності економічної діяльності.

Ключові слова: ринок праці, економічна система, стратегія сталого розвитку, зайнятість.

Табл.: 2. **Бібл.:** 6.

Бабиц Світлана Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та менеджменту, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: Babych_S.N@mail.ru

УДК 331.52

UDC 331.52

Бабиц С. Н. Современный рынок труда в экономической системе

В статье проанализированы современные тенденции рынка труда, его основные элементы и механизм функционирования. Обоснована актуальность и необходимость более детального и углубленного анализа особенностей современного рынка труда для создания высокоэффективной стратегии устойчивого развития регионов и государства в целом. Структурированы основные факторы и показатели влияния на социально-экономические направления развития рынка труда. Рассмотрен рынок труда как элемент рыночной системы улучшения национальной экономики. Освещены проблемы и очерчены направления политики в сфере занятости на всех уровнях с целью обеспечения высокого качества жизни населения и высокой эффективности экономической деятельности.

Ключевые слова: рынок труда, экономическая система, стратегия устойчивого развития, занятость.

Табл.: 2. **Библ.:** 6.

Бабиц Светлана Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и менеджмента, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: Babych_S.N@mail.ru

Babich S. N. A Modern Labor Market in the Economic System

Modern market of labor tendencies, his basic ingredients and mechanism of functioning, are analyzed in the article. Actuality and necessity of more detailed and deep analysis of features of modern labor market is reasonable after for creation of high-efficiency sustainable development strategy of regions and state in the whole. Structured basic factors and indexes of influence on socio-economic directions of market of labor development. A labor market, as ingredient of the market system of improvement of national economy, is considered. This article lights up problems and outlines directions of policy in the field of employment on all levels with the purpose of providing of high quality of life of population and high efficiency of economic activity.

Key words: labor market, economic system, sustainable development strategy, employment.

Tabl.: 2. **Bibl.:** 6.

Babich Svetlana N. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic and Management, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: Babych_S.N@mail.ru

В умовах становлення та функціонування ринкової економіки необхідно створення механізму забезпечення ефективної праці та прогресивного розвитку ринку праці в Україні на всіх рівнях, що сприятиме активному формуванню й раціональному використанню людського потенціалу, як головного чинника покращення життя суспільства, соціально-економічного зростання та загального розвитку економіки в цілому. Актуальним питанням у сучасних умовах є основні тенденції, притаманні вітчизняному ринку праці, проаналізувавши які, стає можливим спрогнозувати майбутню ситуацію на ринку праці та дає можливість державі забезпечити ефективну політику у сфері зайнятості населення.

Сучасний досвід реформування економіки України свідчить про необхідність посилення уваги до ринку праці, оскільки успішний розвиток економіки неможливий без функціонування цивілізованого ринку праці. Ринок праці є найбільш складним елементом ринкової економіки, оскільки зачіпаються не лише інтереси працівника і працедавця, але і відображуються практично усі соціально-економічні явища, що відбуваються в суспіль-

стві. Значні фундаментальні перетворення в житті суспільства обумовлюють необхідність формування принципово нового механізму узгодження різноманітних економічних інтересів і, в першу чергу, агентів ринку праці, які мають особливу соціально-економічну значущість.

Ринок праці як складова частина ринкової економіки є механізмом узгодження інтересів суб'єктів ринку (працедавців і найманої робочої сили). Головними елементами цього механізму є сукупна пропозиція, що охоплює усю найману робочу силу, і сукупний попит, як загальна потреба економіки в найманій робочій силі. Від того, наскільки успішно функціонує економіка, в якій фазі економічного циклу вона знаходиться, якою є поведінка основних суб'єктів ринку праці, залежить попит на робочу силу і її пропозицію, а відповідно – рівень і структура зайнятості, незайнятості і безробіття.

Між тим перехід до ринкової економіки в корені змінює положення регіонів у політичній, соціальній і економічній системі держави. Відбуваються дві важливі трансформації: по-перше, демократизація системи сприяє розвитку самостійності регіонів; по-друге, ринкові

стосунки спонукають високу соціальну активність населення регіонів. Усе разом узятє, у тому числі природні ресурси, виробнича і соціальна інфраструктура, дають поштовх територіальним системам до саморозвитку. Сьогодні можна спостерігати процеси регіонального розвитку, як в економіці, так і в соціальній сфері держави, що відбуваються в різних територіальних системах. Згідно концепції, стратегії стійкого розвитку регіонів України на період до 2020 р., у рамках програми президента України «Україна – для людей» кінцевою метою розвитку повинно виступати не сам по собі економічне зростання, темпи і розміри накопичення, а людина, забезпечення її матеріальних і духовних потреб. У той же час структурна перебудова економіки лише надає для цього можливості і інструменти. Як вони будуть використані – предмет політичного вибору, визначуваний основними напрямками соціальної політики держави. Вони включають: створення умов, можливостей громадянам заробляти кошти для задоволення своїх потреб; забезпечення раціональної зайнятості населення; забезпечення зростання грошових прибутків населення; поліпшення соціального забезпечення непрацездатних громадян; підвищення міри захисту соціально вразливих груп населення.

Вибір на користь соціально орієнтованої економіки породжує ряд проблем, головними з яких є: проблема балансу соціального і економічного компонентів, оскільки витрати, супроводжуючі впровадження неекономічних цінностей у товаристві, припускають втрату ефективності виробництва; проблема врахування економічних інтересів різних шарів населення та їх готовності брати участь у проведенні економічних реформ; проблема приведення в рівновагу структур попиту і пропозиції робочої сили на ринку праці.

Сучасний ринок праці в Україні можна описати як взаємодію певних сегментів: значної офіційної зайнятості, але що має тенденцію до скорочення; відносно невисокою долею реєстрованого безробіття; регіональної диспропорції між наявністю і потребою в робочій силі, як з кількісного, так і з якісного боку; масштабної неповної (чи часткової) зайнятості; вторинною формою зайнятості усіх груп економічно активного населення. Сучасні тенденції соціально-економічного розвитку України обумовлюють, з одного боку, появу негативних соціальних явищ на ринку праці (якісна невідповідність структур попиту і пропозиції робочої сили, неповна зайнятість), а з іншого – наповнення новим перспективним змістом вже наявних явищ і процесів (гнучкі форми зайнятості, людський потенціал у сфері праці, конкурентоспроможність трудових ресурсів). У ході еволюційного економічного розвитку можлива і потрібна трансформація структури зайнятості як ключової умови раціональної зміни структури національного виробництва (створення високотехнологічних виробництв, розвиток сфери інноваційних послуг і т. д.).

Ефективність функціонування ринку праці з кількісного боку припускає повну зайнятість, тобто залучення максимального числа трудових ресурсів, у свою чергу, з якісного боку економічно раціонально викорис-

товувати трудові ресурси і соціально оптимально погоджувати інтереси працівників, працедавців і держави, забезпечуючи ефективну зайнятість. В основі перетворення традиційної зайнятості в економічно і соціально ефективну зайнятість є видимою, передусім, спрямованість на потреби і інтереси як суспільства і виробництва, так і населення.

Особливого значення набуває в наш час грамотне узгодження соціально-економічних перетворень з потребами і долями людей у зв'язку з докорінною перебудовою системи суспільних відносин. Найсуттєвіші перетворення відбуваються саме в соціально-трудовій сфері, зачіпаючи інтереси мільйонів людей і відбиваючись на результатах економічного розвитку всієї країни. Дуже важливими під час змін є також гнучкість і мобільність, постійна адаптація людей до нових умов економічного розвитку.

Для більш повного досягнення мети дослідження людські ресурси характеризуються різними соціально-економічними категоріями. Розглянемо та проаналізуємо ті з них, що використовуються економікою праці для характеристики різноманітних процесів ринку праці: населення як джерело поповнення трудових ресурсів; економічно активне населення, яке забезпечує пропозицію своєї робочої сили для виробництва товарів і надання послуг; трудові ресурси, як реальних працівників, що вже зайняті в економіці країни, так і потенційних, котрі не зайняті, але можуть працювати.

За даними *табл. 1* обстеження населення з питань економічної активності за регіонами ми бачимо, що кількість економічно активного населення віком 15 – 70 років у 2011 р., порівняно з 2010 р. (22051,6 тис. осіб) практично не змінилась та склала 22,1 млн осіб, з яких 20,3 млн осіб, або 92,1% були зайняті економічною діяльністю, а решта 1,7 млн осіб – відповідно до методології Міжнародної організації праці (МОП) – класифікувалися як безробітні. Розподіл економічно активного населення за статтю приблизно пропорційний, але усе ж таки спостерігається тенденція незначної переваги чоловічої статі. Також ми можемо стверджувати, що на сьогоднішній день в Україні економічна активність міського населення перевищує сільську місцевість, що обумовлено недостатньою кількістю існуючих робочих місць. Рівень економічної активності населення віком 15 – 70 років збільшився з 63,7% у 2010 р. до 64,3% у 2011 р., а для населення працездатного віку – з 72,0% до 72,7% відповідно. Зростання цього показника спостерігалось як серед мешканців міських поселень так сільської місцевості. У деяких регіонах східної України економічна активність міського населення вища більш ніж у п'ять разів, кардинально протилежна тенденція спостерігається у західних регіонах.

Таким чином, ефективна і вільно обрана зайнятість відображає стан кількісної і якісної збалансованості між потребою населення в роботі і робочими місцями, за якої створюються сприятливі умови для соціально-економічного прогресу і дотримуються інтереси як окремих працівників, так і суспільства в цілому.

Економічно активне населення по регіонах у 2011р. *

Регіон / область	Економічно активне населення у віці 15 – 70 років, тис. осіб						
	Усього	У тому числі		За статтю		За місцем проживання	
		зайняті	безробітні	жінки	чоловіки	міські поселення	сільська місцевість
Україна	22056,9	20324,2	1732,7	10607,0	11449,9	15085,0	6971,9
Автономна Республіка Крим	972,8	913,9	58,9	453,2	519,6	578,1	394,7
Вінницька	773,9	698,7	75,2	376,9	397,0	371,6	402,3
Волинська	480,0	440,1	39,9	233,3	246,7	226,8	253,2
Дніпропетровська	1643,6	1531,3	112,3	791,2	852,4	1384,1	259,5
Донецька	2173,1	1995,4	177,7	1066,6	1106,5	1954,8	218,3
Житомирська	614,9	553,5	61,4	301,4	313,5	336,1	278,8
Закарпатська	577,9	522,7	55,2	263,1	314,8	245,3	332,6
Запорізька	891,9	827,4	64,5	433,4	458,5	678,3	213,6
Івано-Франківська	580,2	529,7	50,5	278,5	301,7	254,9	325,3
Київська	808,5	754,4	54,1	382,2	426,3	508,9	299,6
Кіровоградська	474,0	433,1	40,9	229,8	244,2	298,9	175,1
Луганська	1072,5	1002,2	70,3	517,9	554,6	913,1	159,4
Львівська	1192,8	1100,7	92,1	561,0	631,8	713,2	479,6
Миколаївська	584,9	537,5	47,4	280,2	304,7	382,8	202,1
Одеська	1115,2	1048,5	66,7	509,7	605,5	755,6	359,6
Полтавська	720,2	654,2	66,0	353,1	367,1	439,6	280,6
Рівненська	546,0	489,2	56,8	265,8	280,2	243,1	302,9
Сумська	570,9	518,9	52,0	285,9	285,0	386,7	184,2
Тернопільська	483,8	433,6	50,2	233,3	250,5	211,1	272,7
Харківська	1375,2	1279,0	96,2	644,2	731,0	1099,6	275,6
Херсонська	528,5	480,7	47,8	244,4	284,1	294,5	234,0
Хмельницька	627,6	572,2	55,4	306,0	321,6	344,0	283,6
Черкаська	624,1	566,4	57,7	302,3	321,8	351,6	272,5
Чернівецька	419,6	385,4	34,2	201,3	218,3	127,1	292,5
Чернігівська	530,2	475,3	54,9	266,1	264,1	321,1	209,1
м Київ	1483,5	1401,0	82,5	730,7	752,8	1483,5	–
м. Севастополь	191,1	179,2	11,9	95,5	95,6	180,6	10,5

* Створено за даними «Статистичний щорічник України 2011».

Зрозуміло, що у зв'язку з постійним розвитком потреб людини і суспільства, з науково-технічним прогресом зростають кількісні та якісні параметри ідеалу ефективної зайнятості, у результаті чого його постійно треба прагнути, але неможливо досягти. У економічній теорії та практиці існує певна система показників, яка відображає рівень ефективності зайнятості. Ця система може включати певні показники (табл. 2), які дають змогу не тільки оцінити існуючий стан на ринку праці в Україні, але і виявлені проблеми дають змогу визначення нових тенденцій у зайнятості населення.

Аналізуючи данні табл. 2, маємо змогу спостерігати, що кількість зайнятого населення віком 15 – 70 років у 2011 р., порівняно з 2010 р., збільшилась на 58,2 тис.

осіб, або на 0,3% та становила 20,3 млн осіб, з яких особи працездатного віку склали 18,5 млн, або 91,1%. Рівень зайнятості населення віком 15 – 70 років відповідно зріс у зазначений період з 58,5% до 59,2%, а у населення працездатного віку – з 65,6% до 66,5%. У структурі зайнятих спостерігалось зменшення питомої ваги найманих працівників і збільшення частки працюючих у секторі самостійної зайнятості.

Кількість безробітних (за методологією МОН) у віці 15 – 70 років у 2011 р., порівняно з 2010 р., зменшилась на 52,9 тис. осіб, або на 3,0%, і становила 1,7 млн осіб. Серед безробітних майже три чверті склали мешканці міських поселень (1,2 млн осіб), решту – сільські жителі. Зменшення кількості безробітного населення віком 15 – 70 років відбулося в основному за рахунок осіб працездатного віку (на 52,5 тис. осіб, або на 3,0%).

Основні показники ринку праці 2010 – 2011рр.*

Показник	Одиниця виміру	2010 р.	2011р.	2011 р. до 2010 р., %
Економічно активне населення у віці 15 – 70 років працездатного віку	тис. осіб	22051,6	22056,9	100,0
		20220,7	20247,9	100,1
Рівень економічної активності населення у віці 15 – 70 років працездатного віку	% до населення відповідної вікової групи	63,7	64,3	x
		72,0	72,7	x
Зайняте населення у віці 15 – 70 років працездатного віку	тис. осіб	20266,0	20324,2	100,3
		18436,5	18516,2	100,4
Рівень зайнятості населення у віці 15 – 70 років працездатного віку	% до населення відповідної вікової групи	58,5	59,2	x
		65,6	66,5	x
Кількість населення віком 15 – 70 років, зайнятого у неформальному секторі економіки	тис. осіб	4649,2	4704,9	101,2
		% до загальної кількості зайнятого населення відповідної вікової групи	22,9	23,1
Безробітне населення (за методологією МОН) у віці 15 – 70 років працездатного віку	тис. осіб	1785,6	1732,7	97,0
		1784,2	1731,7	97,1
Безробітні, зареєстровані у державній службі зайнятості, працездатного віку	тис. осіб	452,1	505,3	111,8
Рівень безробіття населення (за методологією МОН) у віці 15 – 70 років працездатного віку	% до економічно активного населення відповідної вікової групи	8,1 8,8	7,9 8,6	x x
Рівень зареєстрованого безробіття населення працездатного віку	% до економічно активного населення працездатного віку	2,2	2,5	x
		% до населення працездатного віку	1,6	1,8
Рівень економічної неактивності населення у віці 15 – 70 років працездатного віку	% до населення відповідної вікової групи	36,3 28,0	35,7 27,3	x x
Кількість незайнятих громадян, які перебували на обліку в державній службі зайнятості впродовж звітного періоду, з них працевлаштовано	тис. осіб	1847,4	1855,0	100,4
		744,5	762,7	102,4
Рівень працевлаштування	у % до тих, які перебували на обліку	40,3	41,1	x
Узяли долю у громадських роботах	тис. осіб	318,2	363,0	114,1
Проходили професійне навчання	тис. осіб	203,3	215,6	106,1
Потреба в робочій силі	на кінець періоду, тис. осіб	63,9	59,3	92,9
Навантаження незайнятого населення на 10 вільних робочих місць, вакантних посад	на кінець періоду, осіб	88	84	95,5
Кількість безробітних, які отримували допомогу по безробіттю	на кінець періоду, тис. осіб	411,3	365,3	88,8
		% до тих, які перебували на обліку на кінець періоду	75,5	75,7

* Створено за даними «Статистичний щорічник України 2011».

Рівень безробіття населення віком 15 – 70 років (за методологією МОН) у цілому по Україні знизився на 0,2% і становив 7,9% економічно активного населення зазначеного віку (серед населення працездатного віку – 8,6%). У міських поселеннях зазначений показник зменшився на 0,6%, проте у сільській місцевості спостерігалось його збільшення на 0,4%.

Кількість економічно неактивного населення віком 15 – 70 років у 2011 р. складала 12,3 млн, або більше третини всього населення цього віку. Із зазначеної кількості кожен другий був пенсіонером, кожен четвертий – учнем або студентом, кожен п'ятий – виконував домашні (сімейні) обов'язки.

Одним із напрямів соціального захисту незайнятого населення є організація оплачуваних громадських робіт, які забезпечують тимчасову зайнятість. На таких роботах у 2011 р. працювали 363,0 тис., що на 14,1% більше, ніж у 2010 р. У основному, це були особи, які мали статус безробітного (99,8%). Середня тривалість громадських робіт у розрахунку на одного зареєстрованого безробітного, залученого до їх проведення, у минулому році становила 14,7 дня проти 14,1 дня у 2010 р. Загалом на організацію та проведення таких робіт у зазначеному періоді було витрачено 349,7 млн грн, що в 1,4 раза більше, ніж у 2010 р.

З метою підвищення конкурентоспроможності безробітних державною службою зайнятості здійснюється їх професійне навчання (підготовка, перепідготовка, підвищення кваліфікації). У навчальних закладах усіх типів упродовж 2011 р. професійне навчання проходили 215,6 тис. зареєстрованих безробітних, що на 6,1% більше, ніж у 2010 р.

Наявність структурної диспропорції між попитом на робочу силу та її пропозицією за професіями є чинником, що обмежує як можливості працевлаштування безробітних, так і задоволення потреб роботодавців у працівниках. Навантаження незайнятого населення на 10 вільних робочих місць (вакантних посад) знизилось з 88 осіб на кінець грудня 2010 р. до 84 осіб на кінець грудня 2011 р.

Саме зміст і сукупність цих показників засвідчує, що зайнятість має не лише економічне, а і велике соціальне значення, в зв'язку з чим вона стає важливим елементом соціально-економічної політики держави.

Ринок праці як частина ринкової структури забезпечує рух товарів і послуг, направляючи і вилучаючи ресурси з галузей національного господарства відповідно до руху капіталів і товарів. На відміну від інших типів ринків ринок праці має не лише ресурсний, товарний характер, але і породжує незрівнянно більше економічних і соціальних проблем (бідність, безробіття, інфляцію і так далі), соціальну напруженість в товаристві (митинги, демонстрації протесту, страйки і тому подібне), сучасні потужні громадські рухи і соціальні революції, а також різноманітні організації найнятих робітників (партії, профспілки, молодіжні організації, товариства споживачів і тому подібне), організації працедавців. Особливість національного ринку полягає в тому, що у ньому не може бути досягнутий стан повної зайнятості

населення. Це пов'язано з тим, що для розвитку національної економіки потрібна наявність незадіяних або ще не освоєних ресурсів, до яких належать трудові ресурси. Наявність вільних трудових ресурсів, не задіяних в економіці, дозволяє їй розвиватися.

ВИСНОВКИ

У сучасних умовах глобалізації, інформатизації Україна продовжує свій шлях становлення незалежності, побудови правової та демократичної держави. Активна політика держави на ринку праці у сфері зайнятості має стати пріоритетом як економічної, так і соціальної політики держави. Забезпечення продуктивної зайнятості є потужним чинником як економічного зростання країни, так і розширення можливостей людського розвитку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Астахова О. В. Державна політика на ринку праці: історичний аспект / О. В. Астахова // Ринок праці та зайнятість населення. – 2010. – № 3. – С. 16 – 19.
2. Дворецька Г. В. Соціологія праці : навч. посібник / Г. В. Дворецька. – К. : КНЕУ, 2001. – 244 с.
3. Денисенко М. П. Державне регулювання ринку праці в Україні: досвід і проблеми / М. П. Денисенко, Л. С. Гулик // Економіка та держава. – 2005. – № 1. – С. 8 – 10.
4. Маршавін Ю. М. Соціально відповідальне підприємництво як чинник розвитку ринку праці України / Ю. М. Маршавін // Ринок праці та зайнятість населення. – 2010. – № 4. – С. 7-10.
5. Офіційний сайт Міністерства праці та соціальної політики. – Режим доступу : <http://www.minpraci.gov.ua>
6. Статистичний бюлетень 2011 рік // Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ПАРАДИГМАЛЬНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ

ІЛЬІНА Г. В.

УДК 316.42:330.88

Ільїна Г. В. Парадигмальні трансформації корпоративної соціальної відповідальності в умовах глобальних процесів

У статті порівнюються традиційна та сучасна парадигми корпоративної соціальної відповідальності. Визначаються чинники трансформації парадигм в умовах глобальних процесів.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, корпоративне громадянство, сталий розвиток.

Бібл.: 10.

Ільїна Галина Володимирівна – кандидат філософських наук, доцент, кафедра менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

E-mail: Galyna.ilyina@gmail.com

УДК 316.42:330.88

UDC 316.42:330.88

Ильина Г. В. Парадигмальные трансформации корпоративной социальной ответственности в условиях глобальных процессов

Ilyina G. V. Paradigmatic Transformation of Corporate Social Responsibility in Global Processes

В статье сравниваются традиционная и современная парадигмы корпоративной социальной ответственности. Определяются факторы трансформации парадигм в условиях глобальных процессов.

The paper compares traditional and modern paradigms of corporate social responsibility (CSR) and reveals the challenge of their transformation. The influence of global processes is discovered from the point of view of J. Habermas' concept of «postnational constellation». Another reason of new paradigm development is a globalization of ecological problems. The consequence of these factors lead the integration of corporate social responsibility into the organizational structure of the companies. New type of SCR management replace the traditional one where SCR was synthetically combined with companies business activity. The difference between two notions as SCR and corporate citizenship makes understandable the conceptual ethical dimensions of environmental, social and economic responsibility of business.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, корпоративное гражданство, устойчивое развитие.

Key words: corporate social responsibility, corporate citizenship, sustainable development

Библ.: 10.

Bibl.: 10.

Ильина Галина Владимировна – кандидат философских наук, доцент, кафедра менеджмента инновационной и инвестиционной деятельности, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)

E-mail: Galyna.ilyina@gmail.com

Ilyina Galina V. – Candidate of Sciences (Philosophy), Associate Professor, Department of Innovation and Investment Activity, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

E-mail: Galyna.ilyina@gmail.com

Протягом останніх десятиліть парадигмальні зміни виявляються у цілому ряді теоретичних та практичних напрямків соціоекономічних наук. Трансформації зумовлені розвитком гуманістичних та когнітивних технологій в економіці, наукових розвідках, освіті. Суттєва зміна відбувається й у бізнес-етиці, яка стала невід'ємною складовою сучасних підприємств. Відтак в етико-економічних концепціях сучасного бізнесу проявляються такі складові, як корпоративна соціальна відповідальність (КСВ), корпоративне громадянство, корпоративна свідомість, стратегія потрійного результату сталого розвитку тощо. На відміну від традиційних концепцій корпоративної соціальної відповідальності, де КСВ була синтетично приєднаною до основної діяльності організації, сучасні парадигми передбачають необхідність її інтегративного включення у структуру підприємства. Соціально відповідальний бізнес спрямований на сталий розвиток, в основі якого лежать три взаємопов'язані складові – соціальна, екологічна та економічна. В умовах глобальних процесів така спрямованість вимагає нових підходів до діяльності бізнес-організацій, що й приводить до формування нової парадигми КСВ.

КСВ як результат «стратегії потрійного результату сталого розвитку» впроваджений в економічний дискурс відомим американським дослідником Дж. Елкінгтоном; корпоративне громадянство у його взаємозв'язку із концепціями КСВ присвячені праці І. Семененко та А. Керолл, а у їх взаємозв'язку з концепціями сталого розвитку – М. Бекменом та А. Пайс; проблему трансформації концепції КСВ в умовах соціальних змін розглядають Е. Шерер та М. Бейкер.

Сьогодні наявна значна кількість теоретичних досліджень і практичних розробок у сфері КСВ, які охоплюють широке коло питань – від переліків сучасних підходів до визначення та концептуалізації цієї теми й до механізмів її впровадження в управлінську діяльність підприємств. Разом із тим, недостатня увага акцентується на проблемі повороту, який почав виявлятися наприкінці ХХ століття й остаточно увиразнився на початку ХХІ і повністю змінив сутність КСВ-практик. Передумови цього повороту закорінені у процесах економічної глобалізації, яка змінює роль КСВ, її місце в економічних практиках та у самій структурі бізнес-організацій. Це й актуалізує тему парадигмальних трансформацій КСВ в умовах планетарних соціоекономічних змін.

Метою дослідження є виявлення відмінностей між традиційною та сучасною парадигмами КСВ та діяльність останньої в умовах глобальних трансформацій.

«Чи це – прогрес, якщо людожер користується виделкою?», – цими словами С. Є. Леца починає власні міркування з приводу нових вимірів сучасного бізнесу Дж. Елкінгтон. «Людожерами» у його метафорі виступають сучасні бізнесмени, які в умовах високої конкуренції не гребують жодними засобами задля досягнення успіху. А «виделкою» стає інтегрована в бізнес-діяльність екологічна та соціальна відповідальності, які перетворюються на конкурентні переваги бізнесу XXI століття [8].

Сучасні концептуалізації теми КСВ розвиваються у межах теорії сталого розвитку: це розвиток, який відбувається із врахуванням необхідної відповідальності людства за власну діяльність перед теперішнім і майбутніми поколіннями. В основі концепції сталого розвитку бізнесу лежить ідея «триєдиної суті», «триєдиного результату» (Triple bottom line), яка передбачає впровадження у діяльність бізнес-організацій трьох основних цілей: економічних, екологічних та соціальних. People, Planet, Profit – люди, планета, прибуток – такі три основи цієї концепції виокремив її автор, американський економіст Дж. Елкінгтон. На його думку, важливість цих складових пояснюється значущими трансформаціями сучасної економіки, зумовленими впливами інвайроменталізму та поширенням соціальних громадських рухів

Розглядаючи тему корпоративного громадянства, Дж. Елкінгтон спрямовує першочергову увагу на появу нових стратегій розвитку бізнесу, в яких поряд з економічним інтересом виникають соціальні та екологічні практики, які є відповіддю на запити суспільного розвитку. «В усьому світі люди бізнесу усвідомлюють той факт, що ключові ринки перебувають на грані швидких змін, зумовлених новими екологічними стандартами і пов'язаних із запитом споживачів, – стверджує дослідник. – У результаті, нові сутнісні напрямки [new bottom lines] розгорнулися поруч із старими константами «прибутку-збитку». Проблема корпоративного громадянства, яка була оцінена як низькопріоритетна, у програмі сталого розвитку постає у процесах становлення конкурентного і стратегічного завдання для основних ділянок індустрії й комерції» [8, р. 44].

Таким чином, відбувається зміна пріоритетності й статусу проблематики КСВ. Водночас відбуваються й інші не менш значущі трансформації, на основі яких можна стверджувати наявність суттєвих відмінностей між традиційною й сучасною парадигмами КСВ [10, р. 414]. При цьому перша базується на філантропії й передбачає періодичні несистемні взаємодії компаній з локальними спільнотами; друга ґрунтується на концепції сталого розвитку й зумовлює інтеграцію соціальної відповідальності у постійні бізнес-практики компаній.

Відповідно до традиційної парадигми, КСВ-діяльність не інтегрована в діяльність бізнес-організації: вона ситуативна і несистематична (тобто організація не має постійних видатків на КСВ). Найчастіше такий різновид КСВ реалізовується через філантропію й використовується компаніями задля привернення до себе

уваги або, навпаки, задля відвернення уваги від певних порушень.

Загальним теоретичним підґрунтям традиційної парадигми КСВ є неокласичний економічний концепт чіткого розподілу політичної та економічної сфер діяльності. Це й зумовлює сутність критики цієї парадигми, яка початково оберталася довкола теми доцільності КСВ. Квінтесенцією цієї критики можна вважати поширений у англомовному середовищі вислів «The business of business is business» – «Справа бізнесу – бізнес» (приписується М. Фрідману або А. Слоану), який означає недоцільність втручання бізнесу в зовнішню стосовно нього діяльність. Бізнес-організації, діючи в економічній сфері, повинні дбати винятково про власний прибуток. Забезпечуючи його зростання та дотримуючись законів, вони автоматично діють відповідально. Усі інші сфери (соціальні чи екологічні) повинні перебувати у компетенції спеціальних органів і регулюватися політичною сферою (а не економічною).

На підтримку наведеної позиції М. Бейкер наводить такі аргументи [5]:

1) втручання бізнесу в справи, які перебувають у компетенції держави, вносять дисбаланс у політичну сферу та можуть призвести до різноманітних порушень як взаємодії бізнесу та держави, так і прямого порушення вимог закону;

2) проблеми, які перебувають поза межами безпосередньої компетентності корпорації, вирішуються неповною мірою, недостатньо фахово, забезпечують не найнагальніші соціальні потреби тощо; більш ефективним є централізоване рішення цих проблем компетентними державними органами;

3) зростання витрат на доброчинність у кінцевому підсумку призводить до зростання вартості продукції, відтак за КСВ-діяльність платить споживач;

4) КСВ лише відволікає громадськість від справжніх наслідків бізнес-діяльності, які в реальності можуть бути несприятливими для довкілля чи для соціуму;

5) корпорації не переймаються ні забрудненим довкіллям, ані бідністю та іншими соціальними негараздами, вони використовують ці проблеми лише для покращення власного іміджу і, зрештою, – для отримання прибутку.

Узагальнюючи наведену критику, її можна звести до такої тези: КСВ, яка синтетично приєднана до діяльності бізнес-організації, жодним чином не вирішує проблем, ані створених самим бізнесом, ані будь-яких інших. Тому вирішуватися ці проблеми повинні на державному рівні шляхом жорсткого суворого контролю за бізнес-організаціями, особливо такими потужними, як сучасні корпорації.

Проте глобальні трансформації соціуму змушують скептично ставитися до можливості подібного контролю в умовах зміни ролі національних держав при розвитку потужних фінансових об'єднань світового масштабу. Саме це й проблематизує недоліки як традиційної парадигми КСВ, так і критичного дискурсу довкола неї. Адже, як слушно зауважив Е. Шерер, традиційну парадигму КСВ можна вважати «парадигмою національних

держав», не придатною для доби глобалізації [10, р. 415], в умовах якої міжнародні корпорації можуть володіти надпотужними ресурсами, зв'язками, впливовістю. Відтак, «транснаціоналізація» політичної, економічної, культурної діяльності сьогодні приводить до «постнаціональної констеляції» (Ю. Габермас) [4]. Це стан, за якого формується провідна міжнародна роль корпорацій і відсутні достатньо потужні міжнародні організації для контролю за їх діяльністю. У такій ситуації неможливою стає засаднича теза традиційної парадигми, а саме – розподіл економічної та політичної сфер впливу.

Усе це формує дві соціальні передумови трансформації парадигм КСВ. Першою є занепад «світу національних держав», провідна роль ТНК і відсутність дієвих засобів контролю їх діяльності на глобальному рівні. Внаслідок глобальних процесів відбувається перетворення КСВ на спосіб саморегуляції корпораціями власної діяльності, що формує нові парадигмальні осяги відповідальності бізнесу.

Другою, і не менш важливою передумовою, є вихід на глобальний рівень екологічної проблематики. «Задля уникнення серйозної й незворотної шкоди необхідно буде не тільки протистояти неконтрольованому зовнішньому впливу на довкілля, але й самій логіці нічим не стримуваного наукового й технологічного прогресу, – заявляє Е. Гідденс. – Ця гуманізація технології, ймовірно, буде також поєднана з привнесенням моральної проблематики у нинішні, здебільшого «інструментальні» відносини між людьми й штучно створеним навколишнім середовищем» [1, с. 317]. Таким чином, екологічна проблематика по-новому актуалізує тему сталого розвитку й перетворює КСВ-діяльність із другорядної економічної практики на моральну настанову, яка розцінюється як значима для усього людства.

За таких умов слід вказати на той факт, що ідеї сталого розвитку мають яскраво спрямоване «зелене» походження: вперше вони були запропоновані Римським клубом як способи гармонізації стосунків людини з природою і побудовані на цінностях етики майбутнього (етики відповідальності перед майбутніми поколіннями). Натомість нині концепцію сталого розвитку та проблеми її інтеграції в практику бізнес-організацій через їх долучення до соціально відповідальної діяльності займаються міжнародні організації, які проголошують принципи дотримання у бізнес-діяльності прав людини, захисту навколишнього середовища та боротьбу з порушенням етики бізнесу. Серед найбільш відомих можна згадати: ООН, Організацію економічного співробітництва та розвитку, Європейську Комісію, Всесвітню ділову раду із співробітництва та розвитку та багато інших.

Прикладом і водночас впливовим джерелом поширення ідей сталого розвитку є започаткована ООН наприкінці ХХ ст. міжнародна ініціатива «Глобальний договір», спрямована на введення до світової практики бізнес-діяльності десяти основних принципів, серед яких: 1) принципи, спрямовані на дотримання прав людини; 2) принципи, спрямовані на забезпечення легітимності та свободи трудових відносин; 3) принципи, спрямовані на захист навколишнього середовища; 4) ан-

тикорупційні принципи [2]. Нині понад 3 800 компаній в усьому світі приймають участь у поширенні закладених у Глобальному договорі принципів; окрім ділових, до нього долучаються урядові, громадські організації тощо. До Української мережі Глобального договору ООН сьогодні входять 140 компаній, які погодилися відкрито проголосувати підтримку принципів цієї ініціативи, змінювати свою діяльність відповідно до зазначених принципів, а також впроваджувати власні ініціативи для підтримки усіх складових Глобального договору.

Організація економічного співробітництва та розвитку також розробила низку загальних рекомендацій для управління соціально відповідальним бізнесом. У «Керівництві ОЕСР для багатонаціональних підприємств» наголошується, що «підприємства повинні сприяти економічному, екологічному і соціальному прогресу з метою досягнення сталого розвитку» [9]. Таким чином, ОЕСР пропонує транснаціональним корпораціям вести соціально відповідальний бізнес, екологічна складова якого ґрунтується довкола ідеї сталого розвитку і передбачає розвиток екологічного менеджменту, екологічної освіти та турботу про наслідки впливу діяльності компаній на довкілля та на здоров'я і безпеку людей.

Можна зробити висновок, що відповіддю на «постнаціональну констеляцію» є ініціативи міжнародних організацій, які намагаються впроваджувати ідеї сталого розвитку заради залучення бізнес-організацій до соціально відповідальної діяльності, намагаючись таким чином посісти місце національних держав на локальному рівні. Відмінність, усе ж, полягає в тому, що багатонаціональні корпорації в силу своєї гнучкості й значних можливостей пристосовуватися або уникати легітимних механізмів контролю не залежать від подібних міжурядових організацій. Разом із тим, вони можуть приймати запропоновані ним ініціативи не через контроль, а добровільно, вирішуючи ті чи інші соціальні чи екологічні проблеми за рахунок самоорганізації.

Отже, сучасні парадигми КСВ наполягають на її інтегративному включенні в діяльність компанії. Це означає, що така діяльність здійснюється систематично, планується на стратегічному рівні й є невід'ємним об'єктом управління. Залучення бізнесу до соціально відповідальної діяльності починає розцінюватися як інвестиція, за аналогією з інвестуванням в якість, сервіс або репутацію компанії [10, р. 414].

Можна виокремити такі особливості впровадження сучасних парадигм КСВ:

- 1) інтеграція КСВ у бізнес-діяльність здійснюється через підкреслено активну участь компанії в житті суспільства, де вона займає роль «корпоративної особи» (найчастіше даний напрямок виражається у концепції корпоративного громадянства);
- 2) КСВ-діяльність організації ґрунтується на принципах сталого розвитку;
- 3) КСВ стає вимірювальним економічним показником діяльності організації, які розробляють системи управління КСВ-діяльністю та ключові показники її ефективності;

4) орієнтація компаній на світові стандарти КСВ-діяльності (системи сертифікацій, міжнародні ініціативи з нефінансової звітності, стандарти з соціальних аспектів управління тощо);

5) впровадження компаніями власних стандартів та ініціатив з КСВ;

6) зростання ваги екологічної сталості, активна «зелена» позиція корпорацій, впровадження та розвиток екологічного менеджменту;

7) довгострокове планування програм КСВ.

На відміну від традиційних парадигм КСВ сучасні передбачають добровільну ініціативу бізнесу по долученню до цінностей сталого розвитку. Окрім діяльності з КСВ, часто такі ініціативи реалізуються через концепцію корпоративного громадянства.

Корпоративне громадянство – це концепція КСВ, яка ґрунтується на ідеї активної участі корпорацій в усіх сферах життя суспільства, актуалізованої з масштабами впливів, які можуть нести корпорації. Часто вживається як синонім КСВ, проте має концептуальні особливості. Відповідно до цієї концепції, корпорації мають широкий політичний вплив, формують корпоративну ідентичність своїх працівників і володіють власним правовим статусом. Наявні у них права можна (з деякими винятками) порівняти з правами і обов'язками окремого громадянина.

Для того, щоб реалізувати власне громадянство, необхідно, щоб поведінка корпорації відповідала поведінці «хорошого громадянина». Останнє поняття інтерпретується у двох укорінених у світовій культурі значеннях: у філософсько-правовому (в аристотелівському розумінні – як вміння «керувати вільними людьми і бути підлеглим») та у просвітницькому (через категорію моралі: хороший громадянин дотримується моральних норм, є моральнісною особистістю). Таким чином, корпорації як «хороші громадяни» несуть відповідальність перед усіма особами та спільнотами, які будь-яким чином залежні від їх діяльності або взаємодіють з ними, а також діють відповідно до моральних норм, тобто відповідально і передбачливо ставляться до усього середовища, що їх оточує.

Сучасне корпоративне громадянство розглядається як «стратегія бізнесу по взаємодії із суспільством із метою забезпечення ефективного сталого розвитку і формування власної репутації як відповідального «корпоративного громадянина», повноправного учасника такого розвитку» [3]. Для реалізації корпоративного громадянства А. Кероллом визначається необхідність чотирьох аспектів діяльності компанії (чотирьох «облич» корпоративного громадянства) – економічного, правового, етичного і філантропічного [7]. Проте корпоративними громадянами можливо стати лише за умови активної участі корпорації у діяльності суспільства.

Таким чином, обираючи концепцію корпоративного громадянства, бізнес-організації підкреслюють власне бажання виступати активним учасником суспільного життя, тобто надавати і забезпечувати соціальні права, гарантувати дотримання громадянських прав, виступати каналом реалізації політичних прав тощо.

Слід зазначити, що сучасні концепції КСВ, як у свій час і традиційні, зазнають критики. Так, М. Бекманн та І. Пайс звертають увагу на наявність «відсутньої ланки» у триєдності економічного, екологічного та соціального вимірів сталого розвитку: «Сталість є багатовимірною проблемою, що включає не тільки екологічні, економічні та соціальні виміри, але й моральний» [6]. Останній вимір все ще не дістав усебічної репрезентації в концепціях соціальної відповідальності бізнесу, проте він фундаментально опрацьований етикою.

Сучасна етика виступає як етика майбутнього і є загальною теоретичною настановою, у центрі якої стоїть проблема відповідальності людини за свою діяльність перед усім людством. Настанови концепції сталого розвитку у перспективі містять також аксіологічні орієнтири. Відтак КСВ стає однією з гуманістичних бізнес-технологій сучасності, яка за допомогою «стратегії триєдиного результату сталого розвитку» формує нові засади сучасної економічної діяльності.

ВИСНОВКИ

Таким чином, трансформація парадигм КСВ відбувається під впливом двох основоположних чинників – «постнаціональної констеляції», з одного боку, та необхідності відповідати на глобальні екологічні загрози, з іншого. Під впливом цих обставин традиційні парадигми КСВ, в яких остання була синтетично поєднання із діяльністю компаній та розглядалася переважно як філантропія, замінюються на сучасні парадигми. У межах цих парадигм КСВ інтегрована в організаційні структури компаній і передбачає впровадження «стратегії потрійного результату сталого розвитку», поєднуючи рівноцінний і збалансований розвиток трьох складових – екологічної, соціальної та економічної. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Гидденс Э. Последствия современности / Э. Гидденс. – М. : Издательская и консалтинговая группа «Праксис», 2011. – 352 с.
2. Глобальний договір ООН : Принципи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.globalcompact.org.ua/ua/about/principles>
3. Семенов І. С. Корпоративне громадянство і перспективи глобальної управлінності [Електронний ресурс] / І. С. Семенов. – Режим доступу : <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2007/615>
4. Хабермас Ю. Постнаціональна констеляція і майбутнє демократії / Ю. Хабермас // Политические работы. – М. : Праксис, 2005. – С. 269 – 340.
5. Baker M. Arguments against corporate social responsibility [Electronic source] / M. Baker. – Access mode : <http://www.mallenbaker.net/csr/against.php>.
6. Beckmann M. Sustainability by corporate citizenship [Electronic source] / M. Beckmann, I. Pies // Discussuinspaper № 04-12. – Wittenberg-Center for Global Ethics. – Access mode : www.ssrn.com/abstract=991323.
7. Caroll A. The four faces of corporate citizenship / A. Caroll // Business and Society. – 2003. – Vol. 100. – Issue 1. – P. 1 – 7.

8. **Elkington J.** Cannibals with Forks. The Triple Bottom Line of 21 Century Business / J. Elkington. – Capstone, 1997. – 402 p.

9. OECD Guidelines for Multinational Enterprises. 2011 Edition [Electronic source]. – Access mode : <http://www.oecd.org/dataoecd/43/29/48004323.pdf>

10. **Scherer A. G.** Globalization and Corporate Social Responsibility / A. G. Scherer // The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility. Eds. : A. Crane, A. McWilliams, D. Matten, J. Moon, D. Siegel. – Oxford : Oxford University Press 2008. – P. 413 – 431.

УДК 331.108:656.2

УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТНОЮ ВЗАЄМОДІЄЮ ТА СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВОЮ НАПРУЖЕНОСТЮ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

КОРОЛЬОВА Н. М.

УДК 331.108:656.2

Корольова Н. М. Управління конфліктною взаємодією та соціально-трудовою напруженістю персоналу підприємства

У статті розкрито підходи до управління конфліктною взаємодією та розроблено рекомендації щодо подолання опору з боку працівників при виникненні кризових ситуацій.

Ключові слова: управління трудовими ресурсами, конфліктна взаємодія, трудові ресурси, соціально-трудова напруга.

Табл.: 1. **Бібл.:** 7.

Корольова Наталя Миколаївна – кандидат економічних наук, старший викладач, кафедра обліку і аудиту, Українська державна академія залізничного транспорту (пл. Феєрбаха, 7, Харків, 61050, Україна)

УДК 331.108:656.2

UDC 331.108:656.2

Корольова Н. М. Управление конфликтным взаимодействием и социально-трудова напруженістю персоналу підприємства
В статті раскрыты подходы к управлению конфликтным взаимодействием и разработаны рекомендации по преодолению сопротивления со стороны работников при возникновении кризисных ситуаций.

Ключевые слова: управление трудовыми ресурсами, конфликтное взаимодействие, трудовые ресурсы, социально-трудова напруженістю.

Табл.: 1. **Библ.:** 7.

Корольова Наталя Миколаївна – кандидат економічних наук, старший преподаватель, кафедра учета и аудита, Украинская государственная академия железнодорожного транспорта (пл. Феєрбаха, 7, Харьков, 61050, Украина)

Korolyova N. N. Managing Conflict Interaction and Social and Labor Intensity of Enterprise Personnel

The article disclosed approaches to managing conflict interaction and development-were practiced recommendations for overcoming resistance from employees in the event of crisis.

Key words: human resources management, conflict interaction, human resources, social and labor tensions

Tabl.: 1. **Bibl.:** 7.

Korolyova Nataliya N. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer, Department of Accounting and Audit, Ukrainian State Academy of Railway Transport (pl. Feyerbakha, 7, Kharkiv, 61050, Ukraine)

В умовах інформаційного суспільства темпи економічного зростання та рівень добробуту залежать усе більшою мірою від інтелектуальних ресурсів, головним носієм, і творцем яких є трудові ресурси підприємства. Ця обставина визначила те виняткове значення, якого набуло сьогодні ефективне управління трудові ресурси, що забезпечує розвиток підприємства в цілому. Уже в останні роки ХХ століття менеджери почали розуміти, що люди, а не гроші, будівлі та технології, стають тією рисою, що визначає успішність підприємства. Сьогодні, коли економіки розвинутих країн спираються на знання, необхідно визначити, що саме трудові ресурси стали основним джерелом прибутку, а майно підприємства всього лише пасивні ресурси, які потребують втручання людини для виробництва вартості.

Теоретичні основи управління трудовими ресурсами розглядаються в працях: Горбатова В. С., Глушенко В. В., Дерментлі Ф. С., Дикана В. А., Єгорової А. В., Пономаренко В. С. Юрченка Ю. М. та ін. [1 – 6]. Проте дослідження цих авторів обходять увагою вирішення проблем орга-

нізації і управління конфліктною взаємодією, а також зменшення соціально-трудова напруженості.

Тому метою статті є розробка рекомендації щодо подолання опору з боку працівників при виникненні кризових ситуацій, що сприятиме створенню позитивного становища у колективі і як наслідок підвищенню продуктивності праці.

Вироблення гнучкої та динамічної стратегії управління відтворенням трудових ресурсів у сучасних умовах неможлива без глибокого системного аналізу факторів, що сприяють гармонійній взаємодії працівників як усередині організації, так і самої організації із зовнішнім середовищем. У зв'язку з цим необхідний принципово новий підхід до ефективного вирішення проблем організації і управління конфліктною взаємодією, а також зменшення соціально-трудова напруженості.

Залежно від конкретної ситуації, що склалася на підприємстві, підхід до вирішення конфлікту може бути різним. Дійсно, працівники, як носії трудового потенціалу, реалізуючи виробничі функції, формують також

8. **Elkington J.** Cannibals with Forks. The Triple Bottom Line of 21 Century Business / J. Elkington. – Capstone, 1997. – 402 p.

9. OECD Guidelines for Multinational Enterprises. 2011 Edition [Electronic source]. – Access mode : <http://www.oecd.org/dataoecd/43/29/48004323.pdf>

10. **Scherer A. G.** Globalization and Corporate Social Responsibility / A. G. Scherer // The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility. Eds. : A. Crane, A. McWilliams, D. Matten, J. Moon, D. Siegel. – Oxford : Oxford University Press 2008. – P. 413 – 431.

УДК 331.108:656.2

УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТНОЮ ВЗАЄМОДІЄЮ ТА СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВОЮ НАПРУЖЕНОСТЮ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

КОРОЛЬОВА Н. М.

УДК 331.108:656.2

Корольова Н. М. Управління конфліктною взаємодією та соціально-трудовою напруженістю персоналу підприємства

У статті розкрито підходи до управління конфліктною взаємодією та розроблено рекомендації щодо подолання опору з боку працівників при виникненні кризових ситуацій.

Ключові слова: управління трудовими ресурсами, конфліктна взаємодія, трудові ресурси, соціально-трудова напруга.

Табл.: 1. **Бібл.:** 7.

Корольова Наталя Миколаївна – кандидат економічних наук, старший викладач, кафедра обліку і аудиту, Українська державна академія залізничного транспорту (пл. Феєрбаха, 7, Харків, 61050, Україна)

УДК 331.108:656.2

UDC 331.108:656.2

Корольова Н. М. Управление конфликтным взаимодействием и социально-трудоваою напряженностью персонала предприятия
В статье раскрыты подходы к управлению конфликтным взаимодействием и разработаны рекомендации по преодолению сопротивления со стороны работников при возникновении кризисных ситуаций.

Ключевые слова: управление трудовыми ресурсами, конфликтное взаимодействие, трудовые ресурсы, социально-трудоваою напряженность.

Табл.: 1. **Библ.:** 7.

Корольова Наталя Миколаївна – кандидат економічних наук, старший преподаватель, кафедра учета и аудита, Украинская государственная академия железнодорожного транспорта (пл. Феєрбаха, 7, Харьков, 61050, Украина)

Korolyova N. N. Managing Conflict Interaction and Social and Labor Intensity of Enterprise Personnel

The article disclosed approaches to managing conflict interaction and development-were practiced recommendations for overcoming resistance from employees in the event of crisis.

Key words: human resources management, conflict interaction, human resources, social and labor tensions

Tabl.: 1. **Bibl.:** 7.

Korolyova Nataliya N. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer, Department of Accounting and Audit, Ukrainian State Academy of Railway Transport (pl. Feyerbakha, 7, Kharkiv, 61050, Ukraine)

В умовах інформаційного суспільства темпи економічного зростання та рівень добробуту залежать усе більшою мірою від інтелектуальних ресурсів, головним носієм, і творцем яких є трудові ресурси підприємства. Ця обставина визначила те виняткове значення, якого набуло сьогодні ефективне управління трудові ресурси, що забезпечує розвиток підприємства в цілому. Уже в останні роки ХХ століття менеджери почали розуміти, що люди, а не гроші, будівлі та технології, стають тією рисою, що визначає успішність підприємства. Сьогодні, коли економіки розвинутих країн спираються на знання, необхідно визначити, що саме трудові ресурси стали основним джерелом прибутку, а майно підприємства всього лише пасивні ресурси, які потребують втручання людини для виробництва вартості.

Теоретичні основи управління трудовими ресурсами розглядаються в працях: Горбатова В. С., Глушенко В. В., Дерментлі Ф. С., Дикана В. Л., Єгорової А. В., Пономаренко В. С. Юрченка Ю. М. та ін. [1 – 6]. Проте дослідження цих авторів обходять увагою вирішення проблем орга-

нізації і управління конфліктною взаємодією, а також зменшення соціально-трудоваою напруженості.

Тому метою статті є розробка рекомендації щодо подолання опору з боку працівників при виникненні кризових ситуацій, що сприятиме створенню позитивного становища у колективі і як наслідок підвищенню продуктивності праці.

Вироблення гнучкої та динамічної стратегії управління відтворенням трудових ресурсів у сучасних умовах неможлива без глибокого системного аналізу факторів, що сприяють гармонійній взаємодії працівників як усередині організації, так і самої організації із зовнішнім середовищем. У зв'язку з цим необхідний принципово новий підхід до ефективного вирішення проблем організації і управління конфліктною взаємодією, а також зменшення соціально-трудоваою напруженості.

Залежно від конкретної ситуації, що склалася на підприємстві, підхід до вирішення конфлікту може бути різним. Дійсно, працівники, як носії трудового потенціалу, реалізуючи виробничі функції, формують також

фон соціально-психологічної взаємодії, який, у свою чергу, може бути сприятливим чи несприятливим для відтворення трудових ресурсів.

Керівник, спостерігаючи за спільною діяльністю працівників, іноді втручається, коли назріває конфлікт, а в деяких випадках він сам його навіть провокує, якщо того вимагає управлінська ситуація. Правильний підбір персоналу може полегшити роботу керівника, оскільки в такій групі буде менше умов, що призводять до розбіжностей. Для цього потрібно повною мірою використовувати рекомендації соціальних психологів з комплектування робочих груп. Зокрема мова може йти про вибір критерію, за яким повинні формуватися робочі групи. Однак ці критерії можуть бути різними.

Одним із таких критеріїв є виробничий принцип – створення «малих груп», які повинні працювати як єдиний виробничий відділ. Іншим критерієм є функціональний критерій, що дозволяє враховувати спеціалізацію усередині організаційної структури.

Серйозний аналіз різних проблем управління трудовими ресурсами західними вченими показує, що часто зустрічаються великі помилки в роботі через так зване «групове мислення» в умовах групового прийняття рішень. Суть справи полягає в тому, що коли збираються для вирішення серйозного завдання представники різних груп, то кожен учасник таких зборів знаходиться у розладі з самим собою. Іншими словами, ці люди перебувають у стані внутрішнього психологічного конфлікту через зіткнення різноспрямованих мотивів. Ці представники присутні з метою виробити опти-

мальне рішення з обговорюваного питання, не можуть мислити найкращим способом. У такій ситуації кожен з присутніх не знає, як краще вчинити: висловити незгоду з іншими членами зборів і тим самим накласти на себе гнів, образу та роздратування інших членів, або «плисти за течією», поступитися думку групи, з яким він явно не згоден. У цьому випадку часто виявляється конформна поведінка, яка суттєво шкодить прийняттю рішення.

У період структурних змін істотно зростає кількість конфліктних ситуацій, оскільки на підприємство можуть влитися нові люди і змінитися система підпорядкованості. Страх, що структурні зміни підірвуть сформовані соціальні та владні відносини, часто служить причиною опору таким змінам.

Опір змінам, можливо, є неминучим явищем. Однак після того, як керівництво вирішило ввести зміни, опір необхідно подолати. Будь-яка зміна традиційних методів створює опір у всіх людей, кого ці зміни стосуються: і у керівників, і у підлеглих. Щоб справитися з цією часто виникаючою проблемою, керівництво спочатку має розібратися, чому люди не хочуть змін.

Працівники чинять опір змінам з різних причин (табл. 1).

Людина може емоційно реагувати на зміни просто тому, що не знає, які будуть їх наслідки. Коли людина підозрює загрозу своїй захищеності, вона реагує, свідомо чи несвідомо висловлюючи своє негативне ставлення до змін, або проявляє дисфункціональну поведінку в період здійснення змін.

Другою причиною опору є відчуття, що зміни призведуть до особистих втрат, тобто до меншого ступеня

Таблиця 1

Управління опором змін

Вид опорів	Тактика управління опором	Переваги обраної тактики	Недоліки обраної тактики
Опір, засноване на недостатнім інформуванні про майбутні нововведення	Підвищення кваліфікації персоналу, переконання, інформування про переваги нововведень	Імовірність одержання згоди та підтримки	Вимагає занадто багато часу, в результаті чого ця інформація застаріває і може виявитися негативною
Опір, який чиниться ініціаторами, не володіють всією необхідною інформацією по розробці нововведень	Залучення працівників до процесу прийняття рішень	Поява односторонніх, здатних сприяти інтегруванню наявної інформацією для складання плану перебудови	У разі помилковості обраної тактики може виникнути затяжна конфліктна ситуація в часі
Опір, який чиниться тільки з остраху перед майбутніми особистими проблемами	Блокування опору шляхом погрози позбавити роботи або, навпаки, підвищення зарплати, призначення на нову посаду, з метою отримати згоду на зміни. Маневрування, переговори.	Можливий позитивний ефект, але при володінні знанням психології	Можлива «розтягнутість» конфліктної взаємодії в часі
Опір є, але відчувається готовність персоналу піти на поступки	Компроміс	Інноватор у разі успіху здобуває підтримку колективу, в іншому випадку може втратити все	Половинчастість дії
Опір, який чиниться колективом ініціатором термінових змін які володіють значною владою	Примус	Можливість швидко подолати будь-який вид опору	Є загроза з боку персоналу в майбутньому

задоволення якої-небудь потреби. Наприклад, робітники, зайняті у виробництві, можуть вважати, що нововведення в технології, як, наприклад, високий рівень автоматизації, призведуть до звільнень, до змін у сфері нормування і оплати праці, до порушень соціальних відносин. Вони можуть вважати, що нововведення зменшать їх повноваження в прийнятті рішень, формальну чи неформальну владу, доступ до інформації, автономію і привабливість доручається ним роботи.

Третя причина опору – це переконання, що для організації зміни не є необхідними або бажаними. Люди можуть думати, що плановані зміни не вирішать проблем, а лише примножать їхню кількість. Керівник може вважати, наприклад, що запропонована автоматизована інформаційна система управління буде дуже складною для користувачів, або що вона буде виробляти не той тип інформації.

Безсумнівно, найкращий час для подолання опору змінам – це період до їхнього виникнення. Іншими словами, керівництво повинно усвідомлювати велику ймовірність опору і вжити заходів щодо його запобігання. У цьому випадку керівнику, наприклад, якщо первинною причиною опору є страх того, що зміни будуть загрожувати існуючим соціальним взаєминам, необхідно ясне уявлення про неформальні групи, які існують всередині підприємства, і хто є їхніми лідерами.

З точки зору автора дослідження, можуть бути запропоновані такі рекомендації щодо подолання опору з боку рядових виконавців, які розвивають ідеї, висловлені видатними вченими в галузі управління [7].

- Розширення інформованої бази для розробки обґрунтованих управлінських рішень.

- Підвищення ступеня інформованості працівників. Мова йдеться насамперед про відкрите обговорення плану дій в тій чи іншій області.

- Участь працівників в процесі прийняття рішень, що дасть можливість тим співробітникам, які можуть чинити опір вільно висловити своє ставлення до цих нововведень, потенційним проблемам і змінам.

- Організація додаткової професійної підготовки для тих працівників, у кого передбачається зміна у змісті трудової діяльності.

- Соціально-психологічна підтримка є засобом, за допомогою якого співробітники легше вписуються в нову обстановку. Наприклад, керівник може надати емоційну підтримку, тобто уважно вислухати співробітників або дати їм якийсь час для відпочинку після напруженого періоду. Можливо, також з'явиться необхідність або: 1) у додатковій професійній підготовці, або 2) щоб їм було легше впоратися з новими вимогами.

- Забезпечити схвалення нововведень можна іноді за допомогою матеріальних стимулів. Наприклад, керівництво могло б запропонувати більш високу оплату праці або зобов'язання не звільняти робочих: або керівнику можуть запропонувати більш цікаву роботу, якщо він визнає необхідність змін.

- Кооптація означає надання особі, яка може надати чи чинить опір змінам, провідної ролі в прийнятті рішень про введення нововведень і в їхньому здійсненні.

Наприклад, робітник або невелика група співробітників, які скептично налаштовані по відношенню до прийдешніх нововведень в машинах і оснастці, можуть бути введені до складу комісії, яка аналізує застосовувану технологію і визначає, які машини і оснащення повинні бути закуплені.

- Маневрування з метою зменшення опору змінам означає вибіркоче використання інформації або складання чіткого графіка діяльності та заходів, що надають бажаний вплив на підлеглих. Наприклад, один керівник просить іншого обговорити пропозицію, оскільки він нібито вже отримав «добро» у вищого керівництва. При цьому він сподівається, що, заручившись згодою інших керівників свого рівня, він зможе потім заявити вищому керівництву: «Ми всі згодні з цією пропозицією, і нам залишається отримати лише вашу згоду».

- Примус, який використовується як погрози позбавити роботи, просування, підвищення професійної кваліфікації, підвищення заробітної плати чи призначення на нову посаду з метою отримання згоди на зміни.

ВИСНОВКИ

Таким чином, проаналізувавши можливі опори змінам з боку рядових виконавців на підприємстві, слід дотримуватися рекомендації щодо їхнього подолання, які включають в себе, перш за все, підвищення ступеня інформованості працівників, участь працівників в процесі прийняття рішень, організація додаткової професійної підготовки працівників та ін. Надані рекомендації сприяють уникненню напруги серед працівників підприємства, що позитивно впливає на внутрішні відносини і сприяє підвищенню ефективності праці. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Пономаренко В. С.** Корпорації та інтегровані структури: проблеми науки та практики : монографія / В. С. Пономаренко, В. М. Горбатов. – Х. : ІНЖЕК, 2007. – 344 с.

2. **Глуценко В. В.** Інтегровані структури суб'єктів господарювання: їх визначення, сучасний стан функціонування та розвиток / В. В. Глуценко, Ю. В. Параніч. – Х. : ФОП Лібуркіна Л. М., 2005. – 63 с.

3. **Дерментлі Ф. С.** Формування та оцінка ефективності інтегрованих корпоративних структур у промисловості: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. / Ф. С. Дерментлі. – Донецьк, 2004. – 20 с.

4. **Дикань В. Л.** Финансово-промышленные группы в Украине : монографія / В. Л. Дикань, И. В. Чернобровка. – Х. : Основа, 1997. – С. 140 – 141.

5. **Егорова А. В.** Институциональные основы интеграционного взаимодействия субъектов хозяйствования: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / А. В. Егорова. – Саратов, 2008. – 20 с.

6. **Юрченко Ю. М.** Обґрунтування механізму взаємодії підприємств залізничного транспорту з підприємствами зовнішнього середовища / Ю. М. Юрченко // Вісник економіки транспорту і промисловості : 36. наук. праць. – Харків : УкрДАЗТ. – 2009. – № 25. – С. 54 – 59.

7. **Вудкок М.** Раскрепощенный менеджер. Для руководителя-практика : Пер. с англ. / М. Вудкок, Д. Френсис. – М. : Дело, 1991. – 320 с.

СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ КОЛЕКТИВУ

ГОЛУБЕВ С. М.

УДК [005.336:331.103.1]:316.334.22

Голубев С. М. Складові елементи трудового потенціалу колективу

У статті уточнено сутність поняття «трудоий потенціал» та визначено його складові на різних рівнях дослідження. Зроблено висновок, що трудоий потенціал на кожному з вищих рівнів доповнюється додатковим елементом, що характеризує вигоди від взаємодії. Але існує й інший фактор, що характеризує витрати на взаємодію та групову роботу. При цьому в деяких випадках він буває більший, ніж вигоди від об'єднання. Тому саме груповий, або організаційний, потенціал має найбільші резерви розвитку та використання.

Ключові слова: трудоий потенціал, колектив, складові елементи.

Рис.: 3. **Бібл.:** 8.

Голубев Станіслав Миколайович – аспірант, кафедра соціології та психології управління, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: stasgolubev@yandex.ua

УДК [005.336:331.103.1]:316.334.22

Голубев С. Н. Составные элементы трудового потенциала коллектива

В статье уточнена сущность понятия «трудоий потенциал» и определены его составляющие на разных уровнях исследования. Сделан вывод о том, что трудоий потенциал на каждом из высших уровней дополняется дополнительным элементом, характеризующим выгоды от взаимодействия. Но существует и другой фактор, характеризующий затраты на взаимодействие и групповую работу. При этом в некоторых случаях он бывает больше, чем выгоды от объединения. Поэтому именно групповой или организационный потенциал имеет наибольшие резервы развития и использования.

Ключевые слова: трудоий потенциал, коллектив, составные элементы.

Рис.: 3. **Библ.:** 8.

Голубев Станіслав Николаевич – аспірант, кафедра социологии и психологии управления, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: stasgolubev@yandex.ru

UDC [005.336:331.103.1]:316.334.22

Golubev S. N. The Constituent Elements of the Labor Potential Team

The article specifies the nature of the concept of «employment potential» and its components are defined at different levels of study. It is concluded that the employment potential of each of the higher levels is complemented by an additional element that characterizes the benefits of interaction. But there is another factor characterizing the cost of interaction and group work. Thus, in some cases, it is more than the benefits of the association. Therefore, it is a group or organizational capacity has the largest reserves of the development and use.

Key words: labor potential, team, constituent elements

Pic.: 3. **Bibl.:** 8.

Golubev Stanislav N. – Postgraduate Student, Department of Sociology and Psychology of Management, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: stasgolubev@yandex.ru

Останні роки дослідженню трудового потенціалу надається багато уваги вченими різних галузей (менеджмент, демографія, національна економіка). Це зумовлено підвищенням ролі людини та груп людей у забезпеченні конкурентоспроможності не лише окремого підприємства, а й всієї країни. Людина з її особливостями, індивідуальними здібностями стає головним засобом виробництва. Цей засіб, на відміну від інших (обладнання, технологій, ресурсів), має колосальні резерви застосування, особливо, коли людина займається інтелектуальною творчою працею.

Трудоий потенціал – складна система, що містить у своїй структурі багато окремих елементів, кожний з яких має свої резерви розвитку. Особливої уваги потребує дослідження трудового потенціалу об'єднань працівників. При роботі працівників у групах багато витрат часу йде на налагодження взаємодії, порозуміння між собою, обговорення та прийняття спільного рішення. Ці витрати знижують ефективність роботи всього колективу, тому їх усунення або зменшення сприяє більш ефективному використанню трудового потенціалу всього колективу.

Вітчизняними та закордонними вченими сформовано значний доробок у сфері дослідження трудового

потенціалу (розуміння сутності, визначення складових, засобів формування та розвитку тощо). Дослідженням вказаних проблем займалися багато як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, серед них Кібанов А. Я., Генкін Б. М., Васильченко В. С., Гриненко А. М., Грішнова О. А., Шевчук Л. Т., Чорний Р. С., Осовська Г. В., Семикіна М. В. тощо. Аналіз їх публікацій показав, що серед вчених немає єдиного розуміння сутності та складових «трудоого потенціалу». Більшість з них дають оригінальні визначення трудового потенціалу, різний набір складових і розглядають його на різних рівнях (державний або суспільний, регіональний, підприємства або трудового колективу, окремого працівника).

Метою статті є дослідження сутності поняття «трудоий потенціал» та визначення складових трудового потенціалу індивідів, груп та організацій на основі аналізу і узагальнення поглядів вчених-економістів.

Існує багато підходів до розуміння поняття «трудоий потенціал». Його розглядають як «частину потенціалу людини», «нереалізовані можливості працівника», «сукупність якостей та можливостей працівника» тощо. У більшості визначень трудоий потенціал тісно пов'язаний з поняттям «можливості», тобто виступає як інтегральний показник можливостей працівника вико-

нувати ту чи іншу роботу або займатися якимось видом діяльності.

Трудовий потенціал розглядається на декількох рівнях: індивідуальний (трудовий потенціал окремого працівника), колективний (трудовий потенціал групи працівників або всього підприємства), регіональний (трудовий потенціал регіону або держави). Кожен з рівнів передбачає свої складові, які більш повно відображають його використання. Але навіть при дослідженні трудового потенціалу на одному рівні автори пропонують різні складові. Частіше за все виділяють професійні, фізіологічні, демографічні, інтелектуальні, творчі, комунікаційні якості [1 – 8].

У даному дослідженні за основу були взяті погляди Кібанова А. Я. Він розглядає трудовий потенціал як «сукупність духовних та фізичних якостей людини, що визначають можливість та межі його участі в трудовій діяльності, здатність досягати окремих результатів, а також вдосконалюватись в процесі праці» [3, с. 61]. Автор акцентує увагу не тільки на можливості людини досягати результатів праці, але й на її здатності вдосконалюватись в процесі праці. Це визначення розглядає трудовий потенціал на рівні підприємства або окремого працівника. Кібанов А. Я. виділяє чотири складових трудового потенціалу: психофізіологічна, соціально-демографічна, кваліфікаційна, особистісна [3, с. 62].

На основі узагальнення літератури було розроблено нову класифікацію складових трудового потенціалу. Особливістю її є розгляд багаторівневої структури трудового потенціалу. На першому рівні розглядається людина як головний носій трудового потенціалу. Можна виділити такі його складові:

- ✦ *психофізіологічні якості* – це ті природні особливості людини, які характеризують її загальні можливості та психологічні властивості організму (вік, стать, стан здоров'я, витривалість, працездатність, темперамент тощо);
- ✦ *професійно-кваліфікаційні якості*, що безпосередньо пов'язані з трудовою діяльністю (рівень освіти, об'єм спеціальних знань, досвід, професійність, трудові навички тощо);
- ✦ *індивідуально-особистісні якості* – це ті загальні якості людини, які характеризують її світогляд, особливості характеру та опосередковано впливають на результати трудового процесу (мотивацію, дисциплінованість, активність, цінності, творчі здібності, рівень культури, прагнення до саморозвитку тощо),
- ✦ *соціальні та комунікаційні якості* – ті, що відповідають за можливість взаємодії в колективі (здатність працювати в команді, лідерські та організаційні здібності, комунікаційні якості тощо). Ця остання складова потенціалу близька за сутністю до індивідуально-особистісних якостей, але вона проявляється лише у взаємодії з іншими людьми.

При об'єднанні людей у групу або колектив виникає нова складова, яка відповідає за взаємодію працівників між собою. Умовно назвемо її «якості групи». Вона вклю-

чає в себе такі якості всього колективу, як його структура, згуртованість, рівень довіри тощо. Таким чином, трудовий потенціал групи включає в себе сукупність потенціалу окремих працівників та додатковий потенціал за рахунок якостей групи. Трудовий потенціал організації або підприємства формується аналогічно. Крім сукупності трудових потенціалів окремих груп, він включає в себе потенціал їх взаємодії, який створюється за рахунок «організаційних якостей» (організаційна культура, структура організації тощо). Аналогічно створюється трудовий потенціал держави за рахунок «якостей держави» (нормативно-правова база, суспільні інститути, менталітет народу тощо). Схему складових елементів трудового потенціалу підприємства представлено на рис. 1.

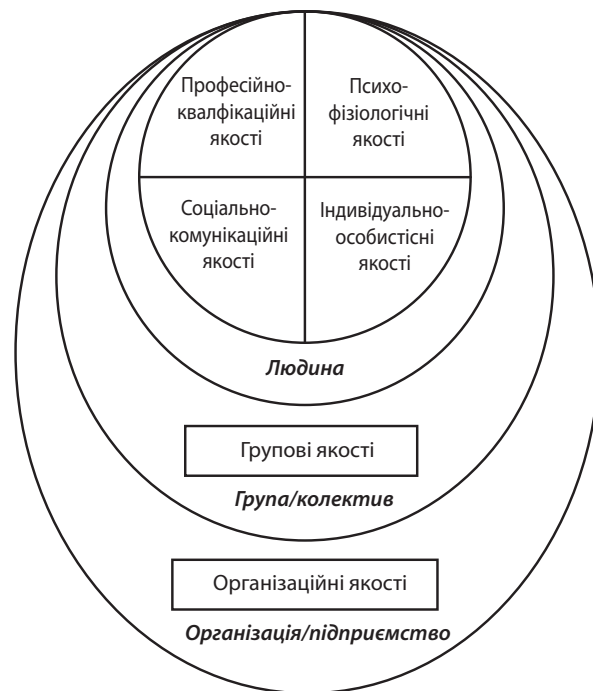


Рис. 1. Складові елементи трудового потенціалу підприємства

З рис. 1 видно, що трудовий потенціал підприємства – це сума трудових потенціалів окремих груп плюс потенціал утворений організаційними якостями

$$ТП_{ОРГ} = ТП_{ГР1} + \dots + ТП_{ГРН} + ОЯ,$$

де $ТП_{ГРi}$ – трудовий потенціал i -тої групи, $ОЯ$ – організаційні якості.

Аналогічно трудовий потенціал групи – це сума трудових потенціалів окремих працівників плюс додатковий потенціал, що залежить від якостей групи:

$$ТП_{ГР} = ТПП_1 + \dots + ТПП_{iN} + ГЯ,$$

де $ТП_{iN}$ – трудовий потенціал i -того працівника, $ГЯ$ – трудовий потенціал, що залежить від якостей групи.

Таким чином, при об'єднанні працівників у групи відбувається збільшення трудового потенціалу всієї групи порівняно з простою сумою трудових потенціалів працівників. Крім того, збільшується не тільки сам трудовий потенціал, а й його використання. Проілюструємо це докладніше на прикладі. Розглянемо двох працівників А та Б, які мають свою трудові потенціали $ТП_A$ та $ТП_B$ відповідно, кожен з них по-різному використовує

свій потенціал на значення $РТП_A$ та $РТП_B$ відповідно (рис. 2).

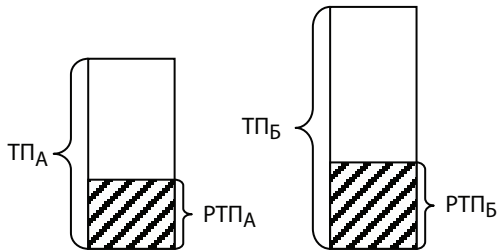


Рис. 2. Трудовий потенціал та його реалізація працівниками

При об'єднанні цих працівників у групу відбувається складання їх потенціалів, але з'являється додаткова складова, яка збільшує сумарний потенціал на $\Delta ТП$. Це збільшення залежить від рівня обміну знаннями, досвідом, взаємодії між працівниками тощо. Крім цього, збільшується й реалізація трудового потенціалу на $\Delta РТП$ (рис. 3). Вона збільшується за рахунок взаємодії, кооперації, спеціалізації, розподілу праці тощо. Але існує інший фактор, який зменшує ступінь реалізації потенціалу, це витрати на взаємодію між працівниками ($ВВ$). Він включає витрати часу, зусиль на порозуміння, розподіл робіт, налагодження контактів тощо. Крім того, сюди відносяться деякі особливості групової роботи (схильність до прийняття більш ризикованого рішення, ігнорування критики прийнятого групою рішення, існування групового тиску тощо), які зменшують ефективність праці. Іноді складається ситуація, коли ці витрати перевищують збільшення реалізації трудового потенціалу ($ВВ > \Delta РТП$), у такому випадку об'єднання працівників у групу неефективно, необхідно або збільшувати ефективність об'єднання, або не об'єднувати працівників у групу.

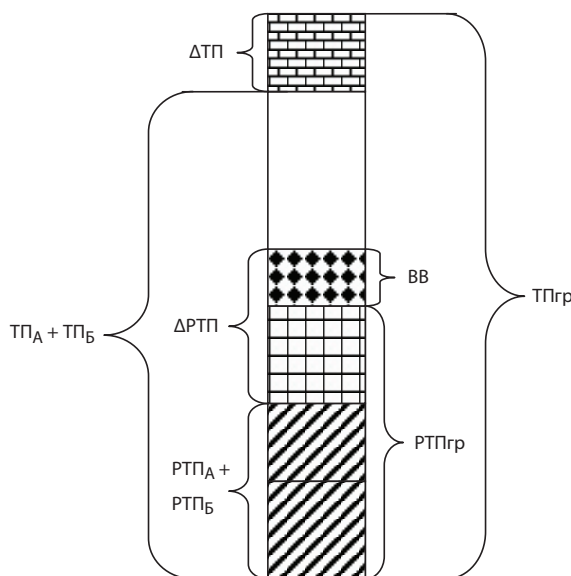


Рис. 3. Трудовий потенціал групи та його реалізація

Таким чином, об'єднання працівників у групи сприяє не тільки збільшенню трудового потенціалу, а й підвищенню рівня його використання. Ефективність цього об'єднання можна оцінити за трьома параметрами: збіль-

шення трудового потенціалу групи, збільшення рівня використання трудового потенціалу працівниками та витрати на взаємодію між працівниками. Співвідношення цих показників залежить від соціальних і комунікаційних якостей кожного з працівників та якостей самої групи.

ВИСНОВКИ

Аналіз літератури показав, що існує багато різних підходів до визначення сутності поняття «трудовий потенціал». Це поняття розглядається на різних рівнях і включає різні групи складових елементів. Автором було запропоновано розглядати складові елементи трудового потенціалу залежно від рівня дослідження. Так, на індивідуальному рівні досліджено підхід Кібанова А. Я., який розглядає трудовий потенціал як сукупність фізичних і духовних якостей, що визначають можливості виконання трудової діяльності, досягнення окремих результатів та розвитку у процесі праці.

Трудовий потенціал групи розглядається як сукупність трудових потенціалів окремих членів групи та додатковий потенціал, що формується за рахунок якостей всієї групи. Цей приріст потенціалу залежить від якостей працівників, їх умінь взаємодіяти, обмінюватися досвідом, здатність працювати в команді, а також особливі якості саме групи (групові норми, цінності, традиції, структура тощо). При об'єднанні працівників у групу збільшується не лише їх трудовий потенціал, а й ступінь його використання. Але при цьому є негативна тенденція збільшення витрат на взаємодію та порозуміння між членами групи.

Аналогічно трудовий потенціал всього підприємства є сукупністю трудових потенціалів групи та додаткового потенціалу, що залежить від якостей підприємства або організації, які характеризують організаційну структуру, культуру, взаємодія груп та їх членів на рівні цілої організації.

Таким чином, трудовий потенціал на кожному з вищих рівнів доповнюється додатковим елементом, що характеризує вигоди від взаємодії (у вигляді приросту трудового потенціалу та збільшення ступеню його використання). Але існує й інший фактор, що характеризує витрати на взаємодію та групову роботу. При цьому в деяких випадках він буває більший, ніж вигоди від об'єднання. Тому саме груповий, або організаційний, потенціал має найбільші резерви розвитку та використання. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Генкин Б. М. Экономика и социология труда : учеб. для вузов / Б. М. Генкин. – 7-е изд., доп. – М. : Норма, 2007. – 448 с.
2. Гуменюк М. М. Методологические аспекты оценки трудового потенциала предприятия в условиях инновационной экономики / М. М. Гуменюк, А. С. Миронцова // Инновационная экономика. – 2011. – № 4. – С. 65 – 68.
3. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации : Учебник / Под ред. А. Я. Кибанова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 638 с. – (Высшее образование).
4. Кулинич Л. В. Трудовой потенциал: сущность та склад / Л. В. Кулинич // Економічний простір. – 2001. – № 50. – С. 98 – 104.

5. **Осовська Г. В.** Управління трудовими ресурсами : Навчальний посібник для студ. вищ. навч. закл. / Г. В. Осовська, О. В. Крушельницька. – К. : Кондор, 2008. – 224 с

6. **Череп А. В.** Дослідження сутності економічної категорії «трудоий потенціал» у менеджменті різних рівнів / А. В. Череп, А. О. Зубрицька // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 4. – С. 90 – 95.

7. **Чорний Р. С.** Підходи до розуміння сутності та структури трудового потенціалу / Р. С. Чорний / Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.6

8. **Шевчук Л. Т.** Медико-соціальні аспекти використання трудового потенціалу: регіональний аналіз і прогноз / Л. Т. Шевчук. – Львів, 2001. – 489 с.

УДК 331.368

СУЧАСНА МОДЕЛЬ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МОЛОДИХ ФАХІВЦІВ НА РИНКУ ПРАЦІ

ЖУКОВА В. О.

УДК 331.368

Жукова В. О. Сучасна модель регулювання процесу забезпечення конкурентоспроможності молодих фахівців на ринку праці

У статті визначено сутність, основні складові та обґрунтовано необхідність трансформації моделі регулювання процесу забезпечення конкурентоспроможності молодих фахівців у сучасних умовах. У контексті розуміння сутності регулювання конкурентоспроможності у широкому змісті охарактеризовано такі поняття, як «політика», «метод», «важіль» та «інструмент». Запропоновано модель регулювання процесу забезпечення конкурентоспроможності молодих фахівців на ринку праці, що поєднує три основні напрями регулювання: ринкове регулювання, державне регулювання та регулювання засобами соціального партнерства.

Ключові слова: конкурентоспроможність молодих фахівців, державне регулювання, ринкове регулювання, соціальне партнерство.

Бібл.: 11.

Жукова Владислава Олександрівна – викладач, кафедра економіки праці та менеджменту, Кіровоградський національний технічний університет (пр. Університетський, 8, Кіровоград, 25006, Україна)

E-mail: vladislava_krasn@mail.ru

УДК 331.368

Жукова В. А. Современная модель регулирования процесса обеспечения конкурентоспособности молодых специалистов на рынке труда В статье определены сущность, основные составляющие и обоснована необходимость трансформации модели регулирования процесса обеспечения конкурентоспособности молодых специалистов в современных условиях. В контексте понимания сущности регулирования конкурентоспособности в широком содержании охарактеризованы такие понятия, как «политика», «метод», «рычаг» и «инструмент». Предложена модель регулирования процесса обеспечения конкурентоспособности молодых специалистов на рынке труда, которая совмещает три основных направления регулирования: рыночное регулирование, государственное регулирование и регулирование средствами социального партнерства.

Ключевые слова: конкурентоспособность молодых специалистов, государственное регулирование, рыночное регулирование, социальное партнерство.

Библ.: 11.

Жукова Владислава Александровна – преподаватель, кафедра экономики труда и менеджмента, Кировоградский национальный технический университет (пр. Университетский, 8, Кировоград, 25006, Украина)

E-mail: vladislava_krasn@mail.ru

UDC 331.368

Zhukova V. A. Modern Model of Regulation of the Process of Providing Young Specialists' Competitiveness at the Labor Market

The essence, basic constituents and the necessity of transformation young specialists' competitiveness providing adjusting model in modern conditions are defined. In the context of understanding the essence of adjusting of competitiveness in common sense it is described such concepts, as «policy», «method», «the way» and «instrument». The model young specialists' competitiveness providing adjusting model is offered at the market of labour, which combines three basic directions of regulation: market adjusting, government control and regulation by means of social partnership.

Key words: competitiveness of young specialists, government control, market adjusting, social partnership.

Bibl.: 11.

Zhukova Vladislava A. – Lecturer, Department of Labour Economy and Management, Kirovograd National Technical University (pr. Universytetsky, 8, Kirovograd, 25006, Ukraine)

E-mail: vladislava_krasn@mail.ru

На сучасному етапі перспективи подальшого розвитку у глобалізованому світі мають ті країни, які зможуть сформулювати достатній високоякісний потенціал фахівців, здатних на регулярній основі створювати нові знання, ефективно поновлювати все в більшому обсязі вже існуючі та розробляти і реалізувати на цій основі інноваційні проекти в різних сферах економічної діяльності. У зв'язку з цим особливий інтерес викликає дослідження регулювання процесів за-

безпечення конкурентоспроможності фахівців з вищою освітою у відповідності до потреб економіки, оскільки вони за своїми якісними характеристиками становлять основу кадрового забезпечення підприємств, установ та організацій, особливо у сферах науково-технічної та інноваційної діяльності.

У той же час, на відміну від розвинених країн світу, в Україні тенденція стійкого зростання кількісних обсягів підготовки фахівців з вищою освітою та їх більш високий

5. **Осовська Г. В.** Управління трудовими ресурсами : Навчальний посібник для студ. вищ. навч. закл./ Г. В. Осовська, О. В. Крушельницька. – К. : Кондор, 2008. – 224 с

6. **Череп А. В.** Дослідження сутності економічної категорії «трудоий потенціал» у менеджменті різних рівнів / А. В. Череп, А. О. Зубрицька // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 4. – С. 90 – 95.

7. **Чорний Р. С.** Підходи до розуміння сутності та структури трудового потенціалу / Р. С. Чорний / Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.6

8. **Шевчук Л. Т.** Медико-соціальні аспекти використання трудового потенціалу: регіональний аналіз і прогноз / Л. Т. Шевчук. – Львів, 2001. – 489 с.

УДК 331.368

СУЧАСНА МОДЕЛЬ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МОЛОДИХ ФАХІВЦІВ НА РИНКУ ПРАЦІ

ЖУКОВА В. О.

УДК 331.368

Жукова В. О. Сучасна модель регулювання процесу забезпечення конкурентоспроможності молодих фахівців на ринку праці

У статті визначено сутність, основні складові та обґрунтовано необхідність трансформації моделі регулювання процесу забезпечення конкурентоспроможності молодих фахівців у сучасних умовах. У контексті розуміння сутності регулювання конкурентоспроможності у широкому змісті охарактеризовано такі поняття, як «політика», «метод», «важіль» та «інструмент». Запропоновано модель регулювання процесу забезпечення конкурентоспроможності молодих фахівців на ринку праці, що поєднує три основні напрями регулювання: ринкове регулювання, державне регулювання та регулювання засобами соціального партнерства.

Ключові слова: конкурентоспроможність молодих фахівців, державне регулювання, ринкове регулювання, соціальне партнерство.

Бібл.: 11.

Жукова Владислава Олександрівна – викладач, кафедра економіки праці та менеджменту, Кіровоградський національний технічний університет (пр. Університетський, 8, Кіровоград, 25006, Україна)

E-mail: vladislava_krasn@mail.ru

УДК 331.368

Жукова В. А. Современная модель регулирования процесса обеспечения конкурентоспособности молодых специалистов на рынке труда В статье определены сущность, основные составляющие и обоснована необходимость трансформации модели регулирования процесса обеспечения конкурентоспособности молодых специалистов в современных условиях. В контексте понимания сущности регулирования конкурентоспособности в широком содержании охарактеризованы такие понятия, как «политика», «метод», «рычаг» и «инструмент». Предложена модель регулирования процесса обеспечения конкурентоспособности молодых специалистов на рынке труда, которая совмещает три основных направления регулирования: рыночное регулирование, государственное регулирование и регулирование средствами социального партнерства.

Ключевые слова: конкурентоспособность молодых специалистов, государственное регулирование, рыночное регулирование, социальное партнерство.

Библ.: 11.

Жукова Владислава Александровна – преподаватель, кафедра экономики труда и менеджмента, Кировоградский национальный технический университет (пр. Университетский, 8, Кировоград, 25006, Украина)

E-mail: vladislava_krasn@mail.ru

UDC 331.368

Zhukova V. A. Modern Model of Regulation of the Process of Providing Young Specialists' Competitiveness at the Labor Market

The essence, basic constituents and the necessity of transformation young specialists' competitiveness providing adjusting model in modern conditions are defined. In the context of understanding the essence of adjusting of competitiveness in common sense it is described such concepts, as «policy», «method», «the way» and «instrument». The model young specialists' competitiveness providing adjusting model is offered at the market of labour, which combines three basic directions of regulation: market adjusting, government control and regulation by means of social partnership.

Key words: competitiveness of young specialists, government control, market adjusting, social partnership.

Bibl.: 11.

Zhukova Vladislava A. – Lecturer, Department of Labour Economy and Management, Kirovograd National Technical University (pr. Universytetsky, 8, Kirovograd, 25006, Ukraine)

E-mail: vladislava_krasn@mail.ru

На сучасному етапі перспективи подальшого розвитку у глобалізованому світі мають ті країни, які зможуть сформулювати достатній високоякісний потенціал фахівців, здатних на регулярній основі створювати нові знання, ефективно поновлювати все в більшому обсязі вже існуючі та розробляти і реалізувати на цій основі інноваційні проекти в різних сферах економічної діяльності. У зв'язку з цим особливий інтерес викликає дослідження регулювання процесів за-

безпечення конкурентоспроможності фахівців з вищою освітою у відповідності до потреб економіки, оскільки вони за своїми якісними характеристиками становлять основу кадрового забезпечення підприємств, установ та організацій, особливо у сферах науково-технічної та інноваційної діяльності.

У той же час, на відміну від розвинених країн світу, в Україні тенденція стійкого зростання кількісних обсягів підготовки фахівців з вищою освітою та їх більш високий

рівень конкурентоспроможності на ринку праці у порівнянні з іншими категоріями населення, що спостерігалися за останні роки, так і не стала визначальним фактором інноваційного розвитку національної економіки.

Питання трансформації ролі вищої освіти у сучасних умовах, працевлаштування молодих фахівців, зростання якісного рівня трудового потенціалу та різноманітні аспекти регулювання даних процесів є предметом наукових досліджень багатьох вітчизняних учених, таких як: Л. Антошкіна, Д. Богиня, І. Бондар, В. Геєць, С. Єрохін, Н. Коленда, А. Колот, О. Левченко, Е. Лібанова, Л. Лісогор, В. Лич, І. Манцуров, Ю. Маршавін, В. Савченко, Л. Семів, О. Сологуб, Н. Ушенко та ін.

Однак в умовах становлення інноваційної моделі національної економіки ґрунтовного дослідження й аналізу потребують питання впливу на процес забезпечення конкурентоспроможності випускників закладів вищої освіти як засобів ринкового й державного регулювання, так і регулювання засобами соціального партнерства на засадах встановлення взаємовигідних відносин усіх зацікавлених сторін.

Метою статті є визначення сутності, основних складових та обґрунтування необхідності трансформації моделі регулювання процесу забезпечення конкурентоспроможності молодих фахівців на ринку праці у сучасних умовах.

Аналіз світових макроекономічних тенденцій у цілому, та особливостей впливу стану ринків праці та освітніх послуг на рівень конкурентоспроможності молодих фахівців, зокрема, свідчить про обов'язкову необхідність здійснення регулювання у даній сфері.

При цьому необхідно розглянути, перш за все, сутність самого терміну «регулювання», його відмінності, спільні риси та наявність взаємозв'язку із поняттями «управління», «державного управління», «коригування» та ін.

За першим з підходів (відповідає розумінню регулювання у вузькому змісті), регулювання виступає однією з функцій державного управління в цілому, дозволяючи останньому реалізовувати обрану політику у даній сфері й використовувати визначені методи, важелі, інструменти.

Науковці приписують державному управлінню різні функції, але серед їх сукупності можна виокремити ті, що відзначаються переважно більшістю авторів: організація, планування, регулювання, кадрове забезпечення, контроль. Серед перелічених функцій особливе місце посідає функція регулювання, реалізація якої надає об'єкту управління спрямованості в заданому напрямі.

Регулювання (від лат. *regulare*) означає «підпорядкування певному порядку». Його призначення полягає у спрямуванні об'єкта управління в напрямі досягнення поставлених державою цілей, які відображають цінності та потреби суспільства. Регулювання порівняно з управлінням конкретніше, а здійснення окремих регулювальних заходів менш тривале за часом [1].

«Енциклопедія державного управління» визначає державне управління як організуючий і регулюючий вплив держави на суспільство з метою його впорядку-

вання й розвитку, що спирається на державно-владні повноваження. Державне управління у широкому змісті розуміється як діяльність органів державної влади і місцевого самоврядування, громадських, інших державних та недержавних організацій, уповноважених на здійснення державно-владних повноважень. У вузькому змісті державне управління – це виконавчо-розпорядча діяльність, яка має функціональну й компетентнісну специфіку, що відрізняє її від інших видів (форм) реалізації державної влади [2, с. 137 – 138].

В умовах ринкових відносин виникають труднощі, пов'язані з тим, що далеко не всі показники діяльності плануються державою. У таких випадках необхідно обирати такий рівень соціально-економічного розвитку чи обсяги продукції та послуг, які можуть прийматись за «еталон» для даного етапу розвитку. Таким чином, ці параметри приймаються для порівняння із фактичним рівнем та здійснюється прийняття рішень з державного регулювання для ліквідації чи зменшення виявлених відхилень [3].

Проте історично термін «регулювання» є навіть більш емним, ніж «державне управління», а тому вважаємо не зовсім коректною точку зору щодо отожднення цих понять.

Підтвердженням правильності розуміння регулювання у широкому змісті слугують першоджерела, зокрема, тлумачні словники різних років випуску.

Так, згідно з «Тлумачним словником сучасної російської мови» Д. Н. Ушакова [4] «регулювати» означає впорядковувати, спрямовувати що-небудь, впливати на щось з метою внести порядок, правильність, привести систему в рух. У «Сучасному економічному словнику» Б. А. Райзберга розмежовуються поняття «регулювання економіки» як «управляючого, коригуючого впливу на економіку з боку органів управління ...», «державного регулювання економіки» як «впливу держави в особі державних органів на економічні об'єкти і процеси та осіб...» та «державного управління» як «здійснення функцій управління державними органами влади» [5]. За одним з значень «Тлумачного словника» В. Даля, під поняттям «управління» розуміється «надання права, влади, повноважень» [6].

З вищенаведеного можна зробити такі висновки. Регулювання економіки передбачає здійснення як управлінського (пряме виконання функцій управління), так і коригуючого впливу, при цьому здійснювати такий вплив можуть не лише органи державної влади, але й інші суб'єкти.

По-перше, як наслідок самоорганізації, регулювання ринку праці, у тому числі й випускників ВНЗ, відбувається на ринкових конкурентних засадах.

По-друге, не менш вагома роль у регулюванні рівня конкурентоспроможності молодих фахівців належить державі, оскільки дана категорія робочої сили часто є достатньо соціально незахищеною, не маючи належного житлового забезпечення й побутових умов, досвіду попередньої роботи, що ускладнює можливість конкурувати на рівних із досвідченими працівниками. При цьому регулюючий вплив держави розпочинається

ще задовго до виходу підготовленого молодого фахівця на ринок праці – упродовж усього періоду його навчання і становлення – особливо професійного, під час отримання вищої освіти у ВНЗ. Аналогічна ситуація (поєднання ринкових і державних механізмів регулювання) характерна й для ринку освітніх послуг.

По-третє, у сучасних умовах навіть злагожене поєднання лише ринкових і державних механізмів регулювання даної сфери вже недостатньо. Систематично підвищується роль корпоративного сектора, а без дієвої системи соціального партнерства, активну роль у якій прийматимуть саме роботодавці, органи місцевого самоврядування, неможливо забезпечити підвищення якості робочих місць, що сприяло б попиту на кваліфіковану робочу силу, тим самим стимулюючи молодих фахівців до більш якісної професійної підготовки.

У контексті розуміння сутності регулювання доцільно також охарактеризувати такі поняття, як «політика», «метод», «важіль» та «інструмент». Слід відмітити, що часто терміни методу, важеля та інструменту в економічній літературі чітко не розмежовуються, або й взагалі вживаються як синоніми. Так, наприклад, важелі державного регулювання економіки, за визначенням С. М. Чистова, – це інструменти впливу держави на сферу підприємництва, інфраструктуру ринку, некомерційний сектор економіки з метою створення умов їхнього ефективного функціонування відповідно до напрямків державної економічної політики [7, с. 17].

Будь-яка політика держави здійснюється за допомогою методів, важелів і прийомів у межах певної стратегії розвитку об'єкта управління, а отже, за своїм змістом категорія «політика» ширша, ніж термін «метод». Метод є конкретним способом, за допомогою якого вирішується те чи інше завдання регулювання, розраховуються кількісні показники реалізації запланованих заходів [1].

Так, під *політикою регулювання конкурентоспроможності молодих фахівців* пропонуємо розуміти цілі та завдання стосовно підвищення якості підготовки випускників ВНЗ і створення для них належних умов праці; сукупність дій, спрямованих на розширене відтворення потенціалу фахівців з вищою освітою.

Методи регулювання конкурентоспроможності являють собою прийоми та способи, за допомогою яких відбувається керуючий вплив суб'єктів регулювання на стан конкурентоспроможності випускників ВНЗ.

Проведений аналіз дозволяє дійти висновку, що принципова відмінність між методами й важелями, які досить часто ототожнюються у наукових працях, присвячених питанням регулювання економіки, витікає з початкової суті терміну «важіль». Він визначається як «пристрій, що має точку опору й слугує для врівноваження більшої сили за допомогою меншої» [8], отже, передбачає досягнення значно більшого ефекту при витрачанні порівняно менших зусиль. Тому під *важелями регулювання конкурентоспроможності молодих фахівців* слід розуміти засоби, за допомогою яких досягається підвищення ефективності функціонування ринків праці та освітніх послуг, при цьому регулювання здійснюється

на основі досягнення принципу синергійності: ефект від зростання конкурентоспроможності молодих фахівців на ринку праці певної території є значно вищим, ніж витрачені для цього зусилля з боку суб'єктів регулювання.

Інструменти регулювання конкурентоспроможності молодих фахівців, на нашу думку, – це конкретні деталізовані технічні засоби (технології, програми), практичне використання яких дозволяє поліпшити стан конкурентоспроможності випускників ВНЗ на ринку праці.

Таким чином, *регулювання процесу забезпечення конкурентоспроможності молодих фахівців* – це впорядкування та нормалізація стану системи підготовки, працевлаштування та закріплення на робочих місцях випускників ВНЗ, створення умов для їх професійного розвитку й високопродуктивної праці за рахунок управлінського та коригуючого впливу з боку органів державної влади, роботодавців та інших соціальних партнерів. Воно включає в себе:

1) *управління конкурентоспроможністю молодих фахівців* – здійснення функцій управління (планування, організація, мотивація і контроль) у сфері взаємоузгодженого функціонування ринків праці та освітніх послуг, заснованих на відносинах підлеглості, відповідальності та владних повноважень, що дозволяє досягнути збалансованості між конкурентними позиціями випускників ВНЗ на ринку праці певної території та їхніми вимогами і очікуваннями щодо якості робочих місць;

2) *коригування рівня конкурентоспроможності молодих фахівців* – внесення коректив до існуючих політики, методів, важелів та інструментів регулювання на основі моніторингу результативності проведених заходів та змін об'єктивних умов функціонування ринків праці, освітніх послуг та економіки в цілому.

Отже, для цілей нашого дослідження більш прийнятним є розгляд ступеня регулювання у більш широкому значенні.

У сучасних умовах розвитку соціально-економічних відносин України методологія регулювання ринку праці має будуватись за такими якісними критеріями, як: стратегічна модель управління; використання вбудованих стабілізаторів результативності праці, капіталовкладень в формування індивідуального трудового потенціалу, його розширеного відтворення; збалансованість ринку праці та ринку освітніх послуг.

Метою державного регулювання ринку праці України має стати створення правових, економічних, соціальних і організаційних засад забезпечення розширеного відтворення та формування раціональної пропозиції праці, її ефективної реалізації із забезпеченням національного зростання в пріоритетних для країни напрямках в умовах забезпечення соціального стандарту відтворення працівника із стимулюючим механізмом диференціації оплати праці.

Сучасний механізм регулювання ринку праці доцільно доповнити такими заходами, що активно використовуються іншими країнами і довели свою ефективність: профвідбір та профконсультування на етапі формування трудового потенціалу; стимулювання підвищення якості праці; закріплення позицій працівників

з високим рівнем освіти; регулювання процесів звільнення; формування національної міграційної стратегії; використання спеціальних заходів регулювання ринку праці в депресивних регіонах [9].

Тому принциповою відмінністю сучасної моделі регулювання процесу забезпечення конкурентоспроможності молодих фахівців на ринку праці від існуючих розробок є врахування трьох основних напрямів регулювання: ринкового регулювання, державного регулювання та регулювання засобами соціального партнерства. Від злагодженої взаємодії суб'єктів за всіма трьома напрямками залежать можливості досягнути реального підвищення конкурентоспроможності молодих фахівців.

У даний час не всі учасники процесу регулювання виконують свої функції повною мірою. При цьому державні інститути здійснюють переважно прямий, управляючий вплив, а такі суб'єкти, як роботодавці та їх об'єднання, профспілкові, молодіжні та інші організації – опосередкований, коригуючий.

З метою визначення ключових особливостей впливу різноманітних суб'єктів на рівень конкурентоспроможності молодих фахівців розглянемо більш детально три основні напрями регулювання.

Ринкове регулювання (саморегулювання). Для ринкової форми розподілу обмежених ресурсів характерний механізм ринкового саморегулювання. Він функціонує на засадах взаємодії ринкової ціни, співвідношення попиту та пропозиції, а також конкуренції. Ринок спрямовує ресурси на виробництво тих товарів, які найбільш потрібні суспільству, і примушує підприємства застосовувати найефективніші комбінації використання обмежених ресурсів.

Іншими словами, одним з найвагоміших результатів ринкового регулювання є те, що попит на робочу силу, в т.ч. й молодих фахівців з вищою освітою, визначається попитом на товари й послуги з боку суспільства та наявністю технологій і основного капіталу у підприємств для їх виробництва. У свою чергу, від попиту на робочу силу залежать попит на професійну освіту й пропозиція освітніх послуг [10, с. 8].

Однак механізм ринкового саморегулювання забезпечує ефективний розподіл ресурсів тільки за певних ідеальних умов. Розподіл ресурсів, за яким стан суб'єктів ринку або поліпшується, або не змінюється, називається ефективним (оптимальним) за Парето. Проте в економіці виникають ситуації, коли ринковий механізм не забезпечує оптимального за Парето використання ресурсів. Такі умови й створюють вади ринкового саморегулювання. Вони виникають внаслідок: неспроможності конкуренції; неспроможності ринку забезпечувати людей суспільними товарами; зовнішніх ефектів (екстерналій); неповноти ринків; недосконалої інформації; економічної нестабільності.

Наявність вад ринкового саморегулювання обумовлює необхідність державного регулювання економіки.

Державне регулювання. Як метод управління економікою державне регулювання економіки можна розглядати з теоретичного і практичного погляду. За теоретичного погляду державне регулювання економі-

ки – це система знань про сутність, закономірності дії та правила застосування типових методів і засобів впливу держави на перебіг соціально-економічного розвитку, спрямованих на досягнення цілей державної економічної політики. З практичного погляду – це сфера діяльності держави щодо цілеспрямованого впливу на поведінку суб'єктів господарювання з метою забезпечення пріоритетів державної економічної політики [7, с. 24 – 25].

Першочерговим завданням у сфері регулювання конкурентоспроможності молодих фахівців на ринку праці, що є виключною прерогативою держави, є правове регулювання цього процесу.

Подальше вдосконалення системи державного регулювання процесу забезпечення конкурентоспроможності молодих фахівців на ринку праці можливе на основі вивчення та адаптації й застосування позитивного зарубіжного досвіду.

Застосування державою методів економічного регулювання потоків бюджетного фінансування вищої освіти (персоніфіковане фінансування, поворотне субсидування, надання грантів і кредитування) дозволяє ринковими засобами переключити діяльність вищих навчальних закладів із задоволення, насамперед, власних інтересів на задоволення інтересів замовників освітніх послуг – особистості, держави та роботодавців, які в кінцевому рахунку виступають споживачами й оцінювачами якості наданих освітніх послуг [11].

Отже, зростає роль корпоративного сектора, соціального партнерства, що є третьою важливою складовою регулювання рівня конкурентоспроможності молодих фахівців на ринку праці.

Регулювання засобами соціального партнерства. Інтенсивний розвиток соціального партнерства передбачає активізацію ролі підприємницького сектора – роботодавців та їх об'єднань, органів місцевого самоврядування, які внаслідок закріплення висококваліфікованих фахівців на підприємствах відповідної території зможуть збільшити обсяги податкових надходжень до місцевих бюджетів, а отже, сприяти прискореному розвитку даної території.

Особливу увагу слід приділити участі роботодавців у формуванні професійних компетенцій, освітніх і професійних стандартів, навчальних планів і програм, організації профорієнтаційної роботи з молоддю. Професійні стандарти виступають дієвою складовою інтеграції інтересів системи освіти, бізнесу, працівників і держави.

Налагодження соціального партнерства є важливою передумовою підвищення якісного рівня робочих місць, оскільки забезпечити конкурентоспроможність лише за рахунок вищої якості підготовки самих випускників ВНЗ досить складно – процес має бути двостороннім, тобто й пропонувані робочі місця повинні відповідати потребам та очікуванням молодих фахівців, стимулювати до підвищення професійного рівня.

Розглянуті особливості регулювання процесу забезпечення конкурентоспроможності молодих фахівців дозволяють згрупувати існуючі методи і важелі регулювання за трьома напрямками: ринкове, державне регулювання та регулювання засобами соціального партнерства.

За формами впливу виділяють прямі та непрямі (опосередковані) методи регулювання. За способами впливу розрізняють адміністративно-розпорядчі, економічні та соціально-психологічні методи.

Як бачимо, ступінь застосування груп методів суттєво варіюється для різних суб'єктів регулювання: якщо прямі та адміністративно-розпорядчі методи застосовуються у більшій мірі державою, то непрямі й соціально-психологічні – передусім належать до компетенції соціальних партнерів. Економічні методи набувають високої ваги у рамках усіх трьох напрямів регулювання, проте дещо превалює ринкове регулювання, оскільки співвідношення попиту й пропозиції, а отже, ціна праці фахівців, найбільшою мірою зумовляють рівень конкуренції між ними.

Важелі регулювання процесу забезпечення конкурентоспроможності молодих фахівців вважаємо за доцільне класифікувати на: соціально-економічні, фінансові, правові, організаційні (адміністративні) та інформаційні. Застосування важелів дозволяє отримати значно вищий ефект від проведених заходів, ніж витрати на їх здійснення.

Так, наприклад, такі інформаційні важелі регулювання конкурентоспроможності, як активізація профорієнтаційної роботи з молоддю на ранніх етапах, своєчасне інформування молоді про потреби ринку праці, особливо за рахунок спільних зусиль державних інституцій, освітніх установ та представників роботодавців, дозволить у перспективі отримати набагато вищий позитивний результат. Він полягатиме у: збалансуванні попиту й пропозиції на ринку праці відповідної території, зменшенні безробіття й виплат по безробіттю, зростанні рівня життя молодих фахівців, підвищенні платоспроможного попиту на товари й послуги, тобто сприятиме прискоренню соціально-економічного розвитку в цілому.

ВИСНОВКИ

На підставі проведеного дослідження серед можливих варіантів підвищення конкурентоспроможності молодих фахівців на ринку праці найбільш пріоритетними вважаємо обґрунтування й впровадження стратегічних напрямів підвищення конкурентоспроможності випускників ВНЗ в умовах формування інноваційної моделі економіки, а також шляхів удосконалення організаційно-економічного механізму підвищення конкурентоспроможності випускників ВНЗ.

Важливе практично-прикладне значення має розробка та апробація методики інтегральної оцінки конкурентоспроможності молодих фахівців з урахуванням особливостей функціонування ринків праці та освітніх послуг, яка надавала б змогу порівняти рівень конкурентоспроможності у рамках конкретних територій. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Лозинська Т. М.** Методи державного регулювання продовольчого ринку України / Т. М. Лозинська // Державне будівництво (Електронне наукове фахове видання Харківського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України). – № 1. – ч. 1. – 2007 [Електронний

ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2007-1-1/index.html>

2. **Энциклопедия государственного управления в России: В 2 т. /** Под общ. ред. В. К. Егорова. Отв. ред. И. Н. Барциц / Том I. – М. : Изд-во РАГС, 2008. – 552 с.

3. **Клименюк О. М.** Регулювання як фаза державного управління: місце та роль / О. М. Клименюк // Науковий вісник Академії муніципального управління, серія «Управління». – № 4(10). – 2009. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu_uprav/2009_4/ZMIST.htm

4. **Ушаков Д. Н.** Толковый словарь современного русского языка / Д. Н. Ушаков. – Изд-во «Альта-Принт», 2005. – 1216 с.

5. **Райзберг Б. А.** Современный экономический словарь. – 5-е изд., перераб. и доп. / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 495 с. – (Библиотека словарей «ИНФРА-М»).

6. **Даль В.** Толковый словарь живого великорусского языка Владимира Даля / Под ред. А. И. Бодуэна Куртене. – Изд-во «Товарищество М. О. Вольфа». – СПб.-М, 1903 – 1909.

7. **Чистов С. М.** Державне регулювання економіки : навч. посібник / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. – К. : КНЕУ, 2001. – 316 с.

8. **Ожегов С. И.** Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов. – Изд-во «Оникс, Мир и Образование», 2008. – 736 с.

9. **Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження національної рамки кваліфікацій» від 23.11.2011 р. № 1341//** Офіційний сайт Верховної ради України «Законодавство України». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-p>

10. **Маршавін Ю. М.** Опитування роботодавців як метод прогнозування розвитку ринку праці в професійному аспекті / Ю. М. Маршавін, Л. Є. Ляміна // Ринок праці та зайнятість населення. – № 4(29). – 2011. – С. 8 – 12.

11. **Єрохін С.** Ефективність використання видатків державного бюджету на вищу освіту і можливість збільшення фонду державного пільгового кредитування / С. Єрохін // Економічний Часопис-XXI. – 2004. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://soskin.info/ea/2004/2/20040211.html>

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри економіки праці та менеджменту Кіровоградського національного технічного університету
Левченко А. О.

ГУМАНІЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН НА ПІДПРИЄМСТВІ

СТАТИВКА О. М.

УДК 316.455

Стативка О. М. Гуманізація соціально-трудо­вих відносин на підприємстві

Обґрунтовано необхідність гуманізації соціально-трудо­вих відносин на підприємстві. Показано стадії розвитку соціально-трудо­вих відносин в історичному контексті, а також значення і зміст гуманізації соціально-трудо­вих відносин. Акцентовано увагу на необхідності вирішення про­блеми гуманізації соціально-трудо­вих відносин на підприємствах України.

Ключові слова: гуманізм, гуманізація, гуманістична економіка, соціальний гуманізм, соціально-трудо­ві відносини, гуманізація соціально-трудо­вих відносин.

Бібл.: 11.

Стативка Ольга Миколаївна – викладач, кафедра соціології та психології управління, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 316.455

Стативка О. Н. Гуманизация социально-трудо­вых отношений на предприятии

Обоснована необхідність гуманізації соціально-трудо­вих отноше­ний на підприємстві. Показано стадії розвитку соціально-трудо­вих отноше­ний в історическом контексте, а также значение и смысл гуманизации соціально-трудо­вых отноше­ний. Акцентировано внимание на необходимости решения проблемы гуманизации соціально-трудо­вых отноше­ний на предприятиях Украины.

Ключевые слова: гуманизм, гуманизация, гуманистическая экономика, социальный гуманизм, социально-трудо­вые отношения, гуманизация соціально-трудо­вых отноше­ний.

Библ.: 11.

Стативка Ольга Николаевна – преподаватель, кафедра социологии и психологии управления, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

UDC 316.455

Stativka O. N. Humanizing of Social and Labor Relations in the Company

The necessity of humanizing social and labor relations in the company. It is shown, that stages of social and labor relations in the historical context and the significance and meaning of humanization of social and labor relations. The need to solve the problem of social and labor relations humanization in enterprises of Ukraine is focused.

Key words: humanism, humane, humanistic economy, social humanism, Labor Relations, humanization of social and labor relations

Bibl.: 11.

Stativka Olga N.– Lecturer, Department of Sociology and Psychology of Management, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Ключовим елементом будь-якої економічної системи, усього комплексу суспільних відносин є соціально-трудо­ві відносини (СТВ), оскільки саме від їх характеру та досконалості безпосередньо залежить якість трудового життя, соціальна злагода в суспільстві, продуктивність праці і соціально-економічний прогрес. Рівень розвитку СТВ переконливо свідчить про міру соціалізації відносин між працею і капіталом, рівень демократизації суспільства.

Тому розробка наукових теорій, що розкривають сутність і пояснюють процес формування гуманітарних, партнерських, ефективних СТВ, має велике пізнавальне і практичне значення, і в розвинутих країнах світу вважається одним із найважливіших досягнень цивілізації.

Метою даного дослідження є обґрунтування необхідності гуманізації СТВ на підприємстві.

Для досягнення зазначеної мети потрібно було вирішити такі задачі:

1. Визначити сутність понять «гуманізм» і «гуманізація».
2. Показати значення і зміст гуманізації СТВ.

У сучасному світі загально­визнаним є твердження, що головним багатством і визначальним фактором економічного зростання є людина. Саме тому її розвиток, задоволення потреб має вирішальне значення для економічного і суспільного прогресу.

Зараз ідеї гуманізму розділяє все більша кількість людей. Це означає, що гуманізм стає світоглядним, суспільним явищем, яке потребує всебічного вивчення.

Гуманізм (від лат. *humanus* – людський) – це світоглядний принцип, який визнає цінність людини, як особистості, її право на щастя, розвиток і прояв своїх здібностей, на вільну участь в суспільному житті.

Гуманізація – це реалізація світо­глядного принципу гуманізму на практиці.

З точки зору психології гуманізм – це сучасна форма життєорієнтації людини, яка містить в собі раціональність, критичність, скептицизм, емпатію, терпимість, стриманість, оптимізм, життєрадісність, свободу, мужність і продуктивну увагу. Як стиль мислення гуманізм має афірмативний (стверджувальний) і позитивний характер, йому властива впевненість у необмежених можливостях людини самовдосконалюватись, в невичерпності її емоційних, пізнавальних, адаптивних, творчих здібностей. На початку 60-х років ХХ століття як самостійний напрямок виділилась гуманістична психологія. Її поява була своєрідним протестом проти домінування в науці біхевіоризму і психоаналізу. Найбільш видатними представниками цього напрямку були А. Маслоу, К. Роджерс, В. Франк, Р. Мей, С. Джурард, Е. Шостром. Гуманістична психологія розглядає в людині «самість», унікальність, цілісність, розвиток у творчості, право на вільний вибір рішень, відповідальність

за них у всіх сферах життя. Основними предметами аналізу в гуманістичній психології є вищі цінності, самоактуалізація особистості, творчість, любов, свобода, відповідальність, автономія, міжособистісне спілкування.

Гуманізм, як соціальне явище, – це прагнення об'єднаних гуманістичним світоглядом людей втілювати цей принцип на благо всіх і кожного, сприяти встановленню максимально можливої гуманізації відносин між людиною і людиною, людиною і суспільством, людиною і державою, людиною і підприємством.

Проблемою соціального гуманізму займалися вчені-філософи В. С. Барулін, Ю. Г. Волков, Г. В. Гвішвілі, В. Л. Гінзбург, В. Д. Жукоцький, В. О. Кувакін, І. Т. Фролов, Г. Г. Шевелєв). Теоретичною основою соціального гуманізму Західної Європи є ідеї марксизму, асоціанізму (одного з основних напрямів світової психологічної думки, що пояснює динаміку психічних процесів за допомогою принципу асоціації). А. де Токвіль, Дж.М.Бруно, М. М. Ноулз визнають головною метою суспільства – досягнення загального блага через всебічний розвиток особистості, і участь її в житті спільноти (колективу, асоціації, групи).

З урахуванням зазначеного можна зробити висновок, що більш розвиненою в цивілізаційному контексті можна вважати ту країну, в якій створені більш сприятливі умови для розвитку і самореалізації її громадян.

Гуманістична економіка побудована і функціонує відповідно до принципу «не люди для економіки, а економіка для людей». Сутність гуманістичної економіки можна визначити таким чином: особистість поставлена в центр економічної діяльності, і сама діяльність спрямована на задоволення потреб, інтересів людини. Факторами виробництва в гуманістичній економіці є матеріальна і духовна культура, інтелектуальні ресурси, особистісно-кваліфікаційний і морально-етичний потенціал, психологічні установки. Людина в гуманістичній економіці розглядається як виробник благ, їх споживач і власник не тільки робочої сили, але і моральних властивостей, носій соціальної відповідальності.

Гуманізація економіки підсилює її соціальну спрямованість. Першочерговою стає проблема пошуку балансу інтересів окремої людини, соціальної групи (колективу, підприємства) і суспільства в цілому. Якщо співвідношення буде встановлене, виникне необхідність розробки науково – обґрунтованих рекомендацій по забезпеченню балансу інтересів в практичній діяльності.

Баланс інтересів найбільш виразно проявляється в характері соціально-трудових відносин.

СТВ – це комплекс взаємовідносин між найманими працівниками і роботодавцями при участі держави. Взаємовідносини пов'язані з наймом працівників, включенням їх в трудовий процес, відтворенням робочої сили. Вони спрямовані не тільки на досягнення високої ефективності виробництва, а й на забезпечення соціальної злагоди, високого рівня та якості життя працівників.

Сфера СТВ містить широке коло питань – проведення колективних і індивідуальних переговорів, укладення договорів і угод, визначення умов праці і розміру її оплати, вирішення трудових конфліктів і участь працівників в управлінні виробництвом.

СТВ мають одночасно об'єктивний і суб'єктивний характер, оскільки відображають процес об'єктивної взаємодії учасників і факт їх суб'єктивної взаємозалежності.

В історичному контексті СТВ пройшли чотири стадії розвитку:

- ✦ ранньокapіталістичну (повна незахищеність працівників);
- ✦ конфронтаційну (організація страйків);
- ✦ змагального співробітництва (усвідомлення взаємозалежності сторін і спроба досягти паритету);
- ✦ соціального партнерства (орієнтація на забезпечення балансу інтересів сторін).

Зміну стадій розвитку СТВ можна пояснити зміною періодів розвитку капіталізму: 1) класичний капіталізм (мануфактурний і індустріальний період); 2) сучасний капіталізм (високоіндустріальний і постіндустріальний період). Сутність класичного капіталізму пояснює трудова теорія вартості (А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс), згідно з якою єдиним джерелом вартості та доходу є жива праця людини. Для нього характерним є експлуататорський спосіб виробництва, в якому є два антагоністичних класи: клас капіталістів і клас найманих працівників. Протистояння інтересів капіталістів і найманих працівників проявляється при розподілі знов створеної вартості.

Ці положення можна вважати правильними для країни, що знаходиться на початковій стадії та на порозі індустріального розвитку. Але для індустріально розвинених країн сучасного капіталізму вказана теорія вже є дещо застарілою.

На думку більшості дослідників, в останні 30 років у світі спостерігалась тенденція соціалізації менеджменту, пройшли зміни в характері праці, що спричинило появу нових соціально-трудових відносин. Визначальною характеристикою праці в сучасному постіндустріальному суспільстві є взаємодія людей з людьми, а не з машинами і механізмами.

Технологічною базою постіндустріального суспільства є наука і теоретичні знання. Інформація, як вважає Д. Белл, стає основним виробничим ресурсом, а знання виступають внутрішнім джерелом прогресу і одним з головних факторів створення вартості. У зв'язку з цим в якості специфічної соціальної групи стали виділяти «працівників інтелектуальної сфери» (Ф. Махлуп).

Знання цих працівників є необхідним ресурсом виробництва, а вони самі є носіями унікальних якостей і здібностей, тому їх діяльність зорієнтована на співпрацю і взаєморозуміння, а не на конфлікти і конкуренцію.

На українських підприємствах можна спостерігати прояви перших трьох стадій розвитку СТВ, а також усвідомлення учасниками необхідності досягнення четвертої стадії – соціального партнерства.

Перехід до ринкової економіки в Україні зумовив істотні зміни в системі соціально-трудових відносин на рівні підприємства. Так, головними їх суб'єктами стали наймані працівники і роботодавці – власники засобів виробництва.

Як відомо, соціально-трудові відносини можуть бути двох типів – конфліктні, антагоністичні та консенсусні, такі, що передбачають врахування інтересів сторін.

Історичний досвід переконує – у розвинених країнах спостерігається переважно консенсусний тип відносин, що характеризується поняттями «соціальне партнерство», «соціальний діалог».

В Україні також на законодавчому рівні було визначено необхідність встановлення в трудовій сфері відносин другого типу. Але реалізовувати на практиці ці наміри виявилось не просто: очевидною є дисгармонія інтересів найманих працівників і роботодавців, суттєве зниження реальної заробітної плати, добробуту рядових громадян, падіння престижу праці. Тобто за всіма ознаками це відносини першого типу.

Суперечливість соціальних інтересів проявляється в неоднорідності суспільної свідомості, що породжує соціальну напруженість. Оскільки відчуженість найманих працівників від власності на засоби виробництва і результати своєї праці посилилась, центр соціальної напруженості в трудових відносинах перемістився на рівень підприємства. Останні, як правило, не несуть відповідальності за стан соціальної сфери. Якщо раніше діяльність керівництва підприємств контролювалась партійними і профспілковими органами, то в нинішніх умовах воно отримало необмежену владу і знизило міру соціальної відповідальності перед найманими працівниками.

Такий стан речей не можна вважати прийнятним, тому очевидно, що держава повинна відновити втрачену здатність погоджувати приватні інтереси окремих суб'єктів економічної діяльності і інтереси соціальних груп (колективів), тобто діяти в напрямку гуманізації СТВ.

Питання гуманізації СТВ досліджують відомі вітчизняні і закордонні вчені: Б. М. Бессонов, В. О. Бірюков, М. І. Бухалков, Ю. Г. Биченко, С. Д. Валентей, О. А. Грішнова, М. О. Гріднева, А. І. Добринін, С. О. Дятлов, Н. І. Єсінова, В. Ю. Забродін, М. Г. Завельський, С. В. Кадомцева, А. М. Колот, О. В. Кузнецова, Г. І. Новолодська, М. В. Савіна, Н. Г. Тарасова, З. Бауман, Д. Белл, М. Блаут, Р. С. Сміт, Р. Дж. Еренберг.

Гуманізація СТВ – процес надання всім їх елементам спрямованості на створення сприятливих умов для всебічного розвитку і реалізації трудового потенціалу людини, їх удосконалення, самоствердження і самореалізація.

Необхідність гуманізації СТВ в Україні зумовлена об'єктивними і суб'єктивними причинами. До перших слід віднести появу нових учасників СТВ, викликану утвердженням ринкових засад в соціально-економічному житті, негативні наслідки тривалої економічної кризи. До других – позитивний приклад розвинених країн, європейський вибір України і усвідомлення більшістю населення необхідності досягнення соціальної злагоди в суспільстві.

Класична програма гуманізації СТВ містить такі основні елементи:

- ✦ збагачення змістовності праці;
- ✦ розвиток колективних форм організації праці;
- ✦ демократизація управління;
- ✦ широке залучення працівників до управління виробництвом;
- ✦ покращення умов праці і раціоналізація режимів праці та відпочинку.

Трудові відносини на Заході вважаються «здоровими», якщо між працівниками (профспілками) і підприємцями досягнуто взаєморозуміння і налагоджене продуктивне співробітництво, тобто існує соціальна злагода. У такому разі держава не втручається в трудові відносини. Якщо ж виникає напруженість в економіці країни, допускаються консультації трьох сторін: трудящих, підприємців і представників влади.

Досвід зарубіжних країн свідчить, що досягнення соціального партнерства можливе за наявності таких факторів:

- ✦ високого ступеня децентралізації управління;
- ✦ існування підприємств різних форм власності;
- ✦ незначного ступеня диференціації доходів;
- ✦ достатнього рівня якості життя громадян;
- ✦ домінуючих таких стереотипів мислення і існування такої системи цінностей, які орієнтують населення на пошук соціальних компромісів на основі правил, визначених законами, а не на агресію і конфлікт.

Таким чином, можна зробити висновок, що для вирішення актуальної проблеми гуманізації СТВ на підприємствах України необхідно відмовитись від монополізму в розподілі створеного продукту, посилити мотивацію до співробітництва, сприяти прояву взаємного прагнення сторін до утвердження в суспільстві соціального миру і злагоди.

Інтегральним показником рівня розвитку СТВ може бути «якість трудового життя». Це поняття відображає рівень задоволеності людей досягнутими результатами у сфері праці і відповідність його визначеній меті життя на певний період часу.

Якість трудового життя буде тим вищою, чим більш плідно використовується наявний потенціал працівників, а останні отримують задоволення від роботи. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Бауман З.** Индивидуализированное общество / З. Бауман ; пер. с англ. под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Логос, 2002. – 390 с.
2. **Белл Д.** Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл ; пер. с англ. – М. : Academia, 1999. – 956 с.
3. **Богиня Д. П.** Основы экономики праці / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова. – К. : Знання-Прес, 2000. – 313 с.
4. **Борзенко И. М.** Основы современного гуманизма / И. М. Борзенко, В. А. Кувакин, А. А. Кудишина. – М. : Российское гуманистическое общество, 2002.
5. **Валентей С. Д.** Развитие общества в теории социальных альтернатив / С. Д. Валентей. – М. : Наука, 2003. – 197 с.
6. **Гриньова В. М.** Економіка праці та соціально-трудова відносини : навч. посіб. / В. М. Гриньова, Г. Ю. Шульга. – К. : Знання, 2010.
7. **Грішнова О. А.** Економіка праці та соціально-трудова відносини / О. А. Грішнова : підручник. – К. : Знання, 2004.
8. **Добрынин А. И.** Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность исследования / А. И. Добрынин, С. А. Дятлов, Е. Д. Цыренова. – СПб. : Наука, 1999. – 309 с.

9. **Єсінова Н. І.** Економіка праці та соціально-трудова відносин : Навч. посібник / Н. І. Єсінова. – К. : Кондор, 2004. – 432 с.

10. **Крайнов Н. Н.** Гуманізація соціально-трудова відносин / Н. Н. Крайнов // Креативная экономика. –

2011. – № 4 (52). – С. 67 – 70. – Режим доступу : <http://www.creativeconomy.ru/articles/3369/>

11. **Уманський О. М.** Соціально-трудова відносини : навч. посіб. / О. М. Уманський, В. Г. Сумцов, В. Д. Гордієнко. – Луганськ : Вид-во СЧУ ім. В. Даля, 2003. – 472 с.

УДК 331.36

ВИКОРИСТАННЯ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НАВЧАННЯМ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

ПЕТРЕНКО О. О.

УДК 331.36

Петренко О. О. Використання адаптивного управління навчанням як основа розвитку персоналу на підприємстві

У статті розглянуто основні елементи концепції адаптивного управління навчанням персоналу: мету, задачі, внутрішні та зовнішні фактори впливу, напрямки, принципи, етапи та процедуру реалізації на практиці.

Ключові слова: адаптивне управління, навчання персоналу, безперервне навчання, наставництво, коучинг.

Рис.: 2. Бібл.: 7.

Петренко Олександр Олександрович – викладач, кафедра менеджменту, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 331.36

UDC 331.36

Петренко А. А. Использование адаптивного управления обучением как основа развития персонала на предприятии

Petrenko A. A. Using Adaptive Learning Management as a Basis for Staff Development in the Enterprise

В статье рассмотрены основные элементы адаптивного управления обучением персонала: цель, задачи, внутренние и внешние факторы влияния, направления, принципы и процедура реализации на практике.

The article discusses the basic elements of the concept of adaptive management staff training: the purpose, objectives, internal and external impacts, trends, principles, stages and procedures in practice.

Ключевые слова: адаптивное управление, обучение персонала, непрерывное обучение, наставничество, коучинг.

Key words: adaptive management, staff training, ongoing training, mentoring, coaching.

Рис.: 2. Библ.: 7.

Рис.: 2. Bibl.: 7.

Петренко Александр Александрович – преподаватель, кафедра менеджмента, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Petrenko Aleksandr A. – Lecturer, Department of Management, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

У сучасних умовах складність і нестабільність ринкового середовища потребують від підприємств постійного удосконалення форм та методів управління. Прискорення темпів оновлення організаційних знань підкреслює актуальність використання адаптивного управління відносно процесу навчання персоналу. Достатньо широке вивчення категорій адаптивного управління, безперервного навчання та розвитку персоналу, організаційних змін, управління знаннями призводить до того, що виникає гостра необхідність до обґрунтування концепції адаптивного управління навчанням кадрів та формування переліку інструментів і технологій, котрі б дозволили використати потенціал даної теорії безпосередньо на вітчизняних підприємствах.

Проблеми адаптивного управління підприємства, а зокрема й управління персоналом, висвітлені такими вченими, як В. С. Пономаренко, В. М. Гриньова, О. В. Раєвнева, М. М. Буднік, Т. А. Борова, Г. А. Полякова, С. А. Кравченко, І. П. Отенко, С. Б. Алексєєв та інші. Незважаючи на велику кількість наукових робіт у даній галузі, питання, що пов'язані з адаптивним управлінням навчання персоналу на підприємстві, потребують подальшого розгляду і є актуальними в сучасних умовах.

Метою роботи є теоретичне обґрунтування концепції адаптивного управління навчанням персоналу на підприємстві.

Завдання, котрі були вирішені для досягнення поставленої мети:

- ✦ обґрунтовано основні елементи концепції адаптивного управління навчанням персоналу;
- ✦ розроблено методичний підхід до реалізації концепції адаптивного управління навчанням персоналу на практиці.

Формування концепції адаптивного управління навчанням персоналу потребує обґрунтування таких складових елементів: внутрішні та зовнішні фактори, мета, задачі, принципи, напрямки, етапи та механізм реалізації адаптивного управління навчанням на підприємстві.

Метою адаптивного управління навчанням персоналу є постійне підвищення якості знань, умінь та навичок працівників за допомогою своєчасної адаптивної реакції на зміну параметрів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства та внесення корективів в роботу підрозділів, що забезпечують процес навчання.

Основні задачі адаптивного управління навчанням персоналу можна класифікувати за основними функціями менеджменту:

9. **Єсінова Н. І.** Економіка праці та соціально-трудова відносин : Навч. посібник / Н. І. Єсінова. – К. : Кондор, 2004. – 432 с.

10. **Крайнов Н. Н.** Гуманізація соціально-трудова відносин / Н. Н. Крайнов // Креативная экономика. –

2011. – № 4 (52). – С. 67 – 70. – Режим доступу : <http://www.creativeconomy.ru/articles/3369/>

11. **Уманський О. М.** Соціально-трудова відносини : навч. посіб. / О. М. Уманський, В. Г. Сумцов, В. Д. Гордієнко. – Луганськ : Вид-во ЧУ ім. В. Даля, 2003. – 472 с.

УДК 331.36

ВИКОРИСТАННЯ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НАВЧАННЯМ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

ПЕТРЕНКО О. О.

УДК 331.36

Петренко О. О. Використання адаптивного управління навчанням як основа розвитку персоналу на підприємстві

У статті розглянуто основні елементи концепції адаптивного управління навчанням персоналу: мету, задачі, внутрішні та зовнішні фактори впливу, напрямки, принципи, етапи та процедуру реалізації на практиці.

Ключові слова: адаптивне управління, навчання персоналу, безперервне навчання, наставництво, коучинг.

Рис.: 2. Бібл.: 7.

Петренко Олександр Олександрович – викладач, кафедра менеджменту, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 331.36

Петренко А. А. Использование адаптивного управления обучением как основа развития персонала на предприятии

В статье рассмотрены основные элементы адаптивного управления обучением персонала: цель, задачи, внутренние и внешние факторы влияния, направления, принципы и процедура реализации на практике.

Ключевые слова: адаптивное управление, обучение персонала, непрерывное обучение, наставничество, коучинг.

Рис.: 2. Библ.: 7.

Петренко Александр Александрович – преподаватель, кафедра менеджмента, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

UDC 331.36

Petrenko A. A. Using Adaptive Learning Management as a Basis for Staff Development in the Enterprise

The article discusses the basic elements of the concept of adaptive management staff training: the purpose, objectives, internal and external impacts, trends, principles, stages and procedures in practice.

Key words: adaptive management, staff training, ongoing training, mentoring, coaching.

Pic.: 2. Bibl.: 7.

Petrenko Aleksandr A. – Lecturer, Department of Management, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

У сучасних умовах складність і нестабільність ринкового середовища потребують від підприємств постійного удосконалення форм та методів управління. Прискорення темпів оновлення організаційних знань підкреслює актуальність використання адаптивного управління відносно процесу навчання персоналу. Достатньо широке вивчення категорій адаптивного управління, безперервного навчання та розвитку персоналу, організаційних змін, управління знаннями призводить до того, що виникає гостра необхідність до обґрунтування концепції адаптивного управління навчанням кадрів та формування переліку інструментів і технологій, котрі б дозволили використати потенціал даної теорії безпосередньо на вітчизняних підприємствах.

Проблеми адаптивного управління підприємства, а зокрема й управління персоналом, висвітлені такими вченими, як В. С. Пономаренко, В. М. Гриньова, О. В. Раєвнева, М. М. Буднік, Т. А. Борова, Г. А. Полякова, С. А. Кравченко, І. П. Отенко, С. Б. Алексєєв та інші. Незважаючи на велику кількість наукових робіт у даній галузі, питання, що пов'язані з адаптивним управлінням навчання персоналу на підприємстві, потребують подальшого розгляду і є актуальними в сучасних умовах.

Метою роботи є теоретичне обґрунтування концепції адаптивного управління навчанням персоналу на підприємстві.

Завдання, котрі були вирішені для досягнення поставленої мети:

- ✦ обґрунтовано основні елементи концепції адаптивного управління навчанням персоналу;
- ✦ розроблено методичний підхід до реалізації концепції адаптивного управління навчанням персоналу на практиці.

Формування концепції адаптивного управління навчанням персоналу потребує обґрунтування таких складових елементів: внутрішні та зовнішні фактори, мета, задачі, принципи, напрямки, етапи та механізм реалізації адаптивного управління навчанням на підприємстві.

Метою адаптивного управління навчанням персоналу є постійне підвищення якості знань, умінь та навичок працівників за допомогою своєчасної адаптивної реакції на зміну параметрів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства та внесення корективів в роботу підрозділів, що забезпечують процес навчання.

Основні задачі адаптивного управління навчанням персоналу можна класифікувати за основними функціями менеджменту:

- 1) планування процесу організаційного навчання, визначення потреби в навчанні;
- 2) організація та координація навчального процесу на підприємстві;
- 3) забезпечення належного рівня мотивації співробітників до навчання;
- 4) забезпечення контролю за процесом навчання, визначення та аналіз економічної ефективності від навчання.

Ключовим елементом внутрішнього середовища, що має безпосередній зв'язок із системою навчання персоналу, є місія та стратегічні плани підприємства. Реалізація нової стратегії проходить без сильної протидії за умови, коли вносять зміну в поведінку персоналу до того, як вони досягнуть організаційних основ, тобто потрібно виконати підготовчу роботу. Після досягнення управлінського апарату необхідного рівня компетентності, а також за умови підтримки персоналом нової стратегії, впровадження стратегії можна реалізувати без значної протидії [1].

Значний вплив на стан системи навчання персоналу виконує організаційна структура підприємства та безпосередньо структура штату його співробітників. Сучасні умови швидких змін як в зовнішньому, так і в внутрішньому середовищі, вимагають побудови матричних і гнучких організаційних структур та універсальності окремих співробітників, тобто їх спроможності до володіння декількома професіями, компетентності в різних сферах діяльності, ротації та переміщення по-горизонталі.

Рівень кваліфікації і компетентність персоналу є узагальненими критеріями, окремо виділяється дві важливі властивості співробітників: здатність до навчання та гнучкість у поведінці (роботі). Дані елементи є особливо актуальними для даної наукової роботи, адже безпосередньо впливають на управління системою навчання персоналу, котра базується на принципах адаптивності. За допомогою експертного аналізу можна визначити рівень лояльності та стан організаційної культури, що є важливими ознаками суб'єкту навчання – персоналу підприємства. Провідними вченими, що займаються визначенням рівня лояльності персоналу, є О. Ястремська, В. Пономаренко, А. Кібанов, А. Колот, Н. Боркова, котрі запропонували декілька різноманітних методик розрахунку інтегрального показника лояльності. Значний вплив на функціонування та адаптивність системи навчання може виконувати такий чинник як умови праці персоналу, адже організація процесу навчання співробітника безпосередньо залежить від його графіку роботи, можливості проведення навчання безпосередньо на робочому місці, можливості його залучення до наставництва, коучингу чи інших методів [2].

Розглядаючи елементи зовнішнього середовища організації, що безпосередньо впливають на систему навчання персоналу, можна в першу чергу відзначити науково-технічний прогрес, законодавчу базу, зміни на ринку праці та конкурентний аналіз. Зміни у законодавчій базі, що регулює питання навчання та підвищення кваліфікації персоналу, відбуваються не досить часто,

але підприємства повинні обов'язково за ними слідкувати та виконувати встановлені нормативи.

Вважається, що найбільш стійких конкурентних переваг підприємство може досягти за допомогою якісного процесу управління персоналом, адже якщо технологію виробництва можна скопіювати та впровадити в короткі строки, то сформувані якісний склад кадрів – дуже складне завдання, котре потребує значних матеріальних і нематеріальних витрат. Використання передових розробок конкурентів, особливо для підприємств, що не є лідерами в своїй галузі, – один з найбільш розповсюджених шляхів до адаптації власної системи навчання персоналу. Сутність адаптивного управління кадрами полягає в забезпеченні співробітниками в необхідній кількості та з належним рівнем кваліфікації і компетентності. Проводячи постійний моніторинг ринку праці, менеджери з персоналу повинні приймати рішення: робити ставку на власних співробітників, навчаючи та розвиваючи їх, або навпаки – виконувати підбір кадрів з ринку праці [2].

Стрімкий науково-технічний прогрес, виражений через вплив інформаційних технологій, вимагає від підприємств постійно оновлювати знання співробітників, тобто інтенсифікувати процес організаційного навчання. Поряд з тим, науково обґрунтовуються та реалізуються на практиці новітні концепції, форми, методи навчання, що приводить до безпосередньої адаптації системи навчання персоналу на підприємстві.

Наступним елементом в концепції адаптивного управління навчанням персоналу є принципи. Аналізуючи наукові роботи таких вчених, як О. Раєвнева, М. Буднік, С. Кравченко, Т. Борова та пристосовуючи їх напрацювання до теми даного дослідження, було визначено що основними принципами адаптивного управління персоналу на підприємстві є:

- ✦ *принцип стійкості і адаптивності*, що передбачає вміння пристосовуватись до змін зовнішнього та внутрішнього середовища;
- ✦ *принцип об'єктивності і досяжності*. Управління підприємством повинно передбачати використання закономірностей, що базуються на реальних і потенційних можливостях, враховувати місію та стратегічні плани;
- ✦ *принцип варіативності рішень*, що базується на можливості прийняття різних управлінських рішень для вирішення конкретних задач чи ситуацій;
- ✦ *принцип ієрархічності*, що передбачає наявність горизонтальних і вертикальних зв'язків між окремими співробітниками та службами на підприємстві;
- ✦ *принцип інформаційної забезпеченості* передбачає формування інформаційного простору;
- ✦ *принцип прозорості* сприяє максимально можливому обліку та врахуванню інтересів кожного співробітника на підприємстві;
- ✦ *принцип відкритості* базується на тому, що впливи з боку зовнішнього середовища можуть привести до підвищення чи зниження важли-

вих показників діяльності підприємства, у тому числі і управління персоналом;

- ✦ *принцип ефективності управління* – створення та підтримка на належному рівні матеріальної бази, технології виробництва, формування кваліфікованого і вмотивованого персоналу [3 – 5].

Аналіз етапів впровадження адаптивного управління навчанням персоналу на підприємстві показує, що першочерговим завданням є детальний огляд внутрішніх і зовнішніх факторів, котрі безпосередньо впливають на систему управління навчанням.

Другим важливим етапом є обґрунтування критеріїв адаптивності управління навчанням персоналу на підприємстві. Зважаючи на описані принципи адаптивного управління, до основних критеріїв адаптивності управління навчанням персоналу можна віднести:

- ✦ швидкість реакції системи навчання на зовнішні та внутрішні впливи;
- ✦ швидкість прийняття та реалізації управлінських рішень щодо зміни елементів системи управління навчанням;
- ✦ спрямованість на розвиток чи виживання, а не просто на ліквідацію проблем, що виражається через конструктивну чи навпаки деструктивну адаптацію;
- ✦ комплексність адаптації передбачає вирішення декількох проблем, або вирішується одна проблема з покращенням інших показників;
- ✦ питома вага активної адаптації в загальному обсязі управлінських змін (активна та пасивна адаптація, тобто самоорганізація);
- ✦ спроможність до періодичності адаптації (постійна, періодична, тимчасова).

Детальний аналіз внутрішніх і зовнішніх факторів та формування чіткої системи критеріїв адаптивності системи управління навчанням персоналу дають змогу сформулювати механізм реалізації даної концепції на практиці. Для формування механізму адаптивного управління навчанням персоналу на підприємстві було використано матеріали наукових робіт [6, 7], в яких висвітлено схему запровадження безперервного навчання на підприємстві та методичний підхід до формування і розвитку організації, що самонавчається.

Першим етапом реалізації концепції адаптивного управління навчанням є визначення поточної відповідності підприємства принципам даної теорії та аналіз перспектив її впровадження. Наступним вагомим блоком є аналіз внутрішніх і зовнішніх елементів системи адаптивного управління навчанням.

Після проведення класичного етапу визначення рівня компетентності і лояльності персоналу пропонується проводити ряд заходів, що притаманні для формування та розвитку організації, що самонавчається. Першочерговим є завдання визначення щільності соціальної мережі компанії за допомогою анкети, основні питання якої повинні бути спрямованими на виявлення напрямів потоку інформації та їх відносну інтенсивність. Наступним етапом є оцінка спроможності та бажання працівників до роботи в групах (відділах, командах). Саме

за допомогою побудованої соціальної мережі компанії можна визначити активних чи пасивних в плані спілкування та передачі організаційних знань працівників. Після цього проводиться визначення соціонічного типу співробітників (типу інформаційного метаболізму – ТІМ, що може бути виявлено за допомогою, наприклад, тесту MBTI), тобто їх особливостей до сприйняття інформації та їх професійну поведінку в організації. Адаже важливо, щоб більш схильні до аналітики співробітники працювали над вирішенням виробничих завдань, а ті, що володіють навичками в роботі з людьми, займалися рекламою та активними продажами [7].

Процедуру реалізації адаптивного управління навчанням персоналу на підприємстві представлено на *рис. 1*.

Для успішного використання концепції адаптивного управління навчанням на практиці потрібно обов'язково окреслити перелік основних методів безпосередньо навчання та розвитку кадрів. В. Дудяшова в роботі [8] наводить приклад результатів опитування вчених та управлінського персоналу підприємств на предмет виявлення заходів по формуванню та розвитку організації, що самонавчаються. У підсумку виявилось, що трьома найбільш вагомими заходами серед 25 запропонованих є впровадження технології «навчання за допомогою дії», прийняття на постійну роботу коуча (тренінг-менеджера), застосування технології наставництва та коучингу, матеріальна та нематеріальна мотивації персоналу щодо залучення кожного співробітника до використання своїх компетенцій при роботі в команді; тренінги з вдосконалення комунікативних навичок; розробка та ведення бази знань в організації, що супроводжується формуванням та функціонуванням проблемних груп для вирішення різноманітних загальних завдань. Вчені сходяться на думці, що для побудови та розвитку організації, що самонавчається, обов'язково потрібно ввести до штату посаду тренінг-менеджера (коуча). Залучення спеціаліста є досить витратним, тому може бути виправданими в умовах достатньо чисельних підприємств. Тренінг-менеджер може не тільки проводити активне навчання (тренінги, лекції), забезпечувати коучинг персоналу, але й контролювати комунікаційну мережу.

Одним із інструментів реалізації безперервного навчання на практиці, котрий за результатами аналізу наукових праць провідних вчених-економістів не є пріоритетними, можна відзначити ротацию персоналу. Використання переміщення кадрів як по горизонталі, так і по вертикалі, може привести до підвищення професійного рівня окремих співробітників, активізувати рух інформації між відділами чи службами та прискорити процес накопичення організаційних знань. Серед мотиваційних аспектів, що є важливими в процесі ротации персоналу, можна відзначити задоволеність співробітником новою посадою, новими функціями і обов'язками, відчуття потенціалу в подальшому вже не тимчасовому, а постійному переміщенні. У той же час ротация персоналу приводить до формуванню спільності між співробітниками, покращується їх взаємодія та спроможність до командної роботи.



Рис. 1. Процедура реалізації адаптивного управління навчанням персоналу на підприємстві

Узагальнену схему елементів концепції адаптивного управління навчанням персоналу на підприємстві зображено на *рис. 2*.

Наукова новизна, відображена в даній роботі, полягає в тому, що вперше було запропоновано концепцію адаптивного управління навчанням персоналу та методичний підхід до реалізації даної концепції на практиці. Подальші наукові дослідження будуть направлені на вдосконалення механізму прийняття управлінських рішень у процесі адаптивного управління навчанням персоналу на підприємстві. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Ансофф І.** Стратегический менеджмент / пер. с англ. под. ред. Петрова А. Н. / И. Ансофф. – СПб. : Питер, 2009. – 344 с.
- 2. Петренко О. О.** Класифікація факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства в адаптивному управлінні навчанням персоналу / О. О. Петренко // Досягнення в економіці. Нові погляди, проблеми, інновації: Тези доповіді всеукраїнської науково-практичної конференції (3-4 серпня 2012 р.). – Дніпропетровськ : Наукова економічна організація «Перспектива», 2012. – 124 с. (С. 83 – 86).
- 3. Раевнева Е. В.** Адаптивное управление поведением предприятия: категориальный базис / Е. В. Раевнева, Е. Н. Кучерук // Бизнес Информ. – 2007. – № 6. – С.122 – 130.

4. Буднік М. М. Адаптація промислових підприємств до ринкових умов господарювання: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / ХДЕУ – Х. : ХДЕУ, 2002. – 15 с.

5. Борова Т. А. Теоретичні засади адаптивного управління професійним розвитком науково-педагогічних працівників вищого навчального закладу / Т. А. Борова. – Х. : Компанія СМІТ, 2001. – 384 с.

6. Петренко О. О. Розвиваюча функція навчання в процесі управління персоналом / О. О. Петренко // Економіка розвитку. – 2009. – № 3 (51). – С. 94 – 98.

7. Дудяшова В. Технология организации работы службы управления персоналом по формированию и развитию самообучающейся организации / В. Дудяшова, Н. Кипень, А. Денисова // Известия высших учебных заведений. – 2010. – № 2. – С. 76 – 83.



Рис. 2. Схематичне зображення концепції адаптивного управління навчанням персоналу

ТЕОРЕТИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ

ФАНДЕЄВА А. Є.

УДК 331.101.3

Фандеєва А. Є. Теоретичні положення формування мотиваційного механізму управління людськими ресурсами

У статті розглянуто концепцію комплексної (системної) мотивації та обґрунтовано актуальність процесу формування мотивації персоналу на результативну діяльність.

Ключові слова: мотивація персоналу, комплексна мотивація, оцінка персоналу.

Бібл.: 2.

Фандеєва Аліна Євгенівна – аспірантка, кафедра міжнародної економіки, Харківський національний автомобільно-дорожній університет (вул. Петровського, 25, Харків, 61002, Україна)

E-mail: FandyaSportik@ovi.com

УДК 331.101.3

UDC 331.101.3

Фандеєва А. Е. Теоретические положения формирования мотивационного механизма управления человеческими ресурсами
В статье рассмотрена концепция комплексной (системной) мотивации и обоснована актуальность процесса формирования мотивации персонала на результативную деятельность.

Ключевые слова: мотивация персонала, комплексная мотивация, оценка персонала.

Библ.: 2.

Fandeyeva A. Y. Theoretical Principles of Forming the Motivation Mechanism of Human Resources Management

In this article the review of the concept of complex (system) motivation has been made and the topicality of the process of forming the staff motivation for an effective activity has been proven.

Key words: staff motivation, complex motivation, estimation of personnel.

Bibl.: 2.

Фандеєва Аліна Євгенівна – аспірантка, кафедра міжнародної економіки, Харківський національний автомобільно-дорожній університет (вул. Петровського, 25, Харків, 61002, Україна)

E-mail: FandyaSportik@ovi.com

Fandeyeva Alina Ye. – Postgraduate Student, Department of International Economics, Kharkiv National Automobile and Highway University (vul. Petrovskogo, 25, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: FandyaSportik@ovi.com

Новий етап розвитку суспільних відносин у будь-якій країні вимагає підвищення активності та відповідальності працівників усіх систем і рівнів виробництва, створення умов для сталої їх прояви.

Проблеми мотивації працівників управлінської праці, як і інших категорій працівників підприємств будь-яких форм власності, є найбільш актуальними незалежно від суспільно-політичного ладу в окремо взятій країні світового співтовариства, оскільки від чітко розроблених систем мотивації залежить не тільки соціальна і творча активність працівників управлінської праці, але і кінцеві результати підприємств у їх багатогранній соціально-економічній діяльності, особливо в галузі впровадження у виробництво інноваційних процесів та заходів науково-технічного прогресу.

Уже протягом багатьох десятиків років вивченню різних аспектів проблеми мотивації певних категорій працівників підприємств присвячуються роботи як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників. Серед них: С. Д. Резник, Ю. Д. Красовский, М. Х. Мескон, И. В. Минервин, В. А. Лобанов, С. В. Шекшня.

Мета статті – розглянути концепцію комплексної (системної) мотивації та обґрунтувати актуальність процесу формування мотивації персоналу на результативну діяльність.

У теоретичному плані об'єктом дослідження мотивації є поведінка (діяльність) людей і методи впливу на неї. Практичні завдання мотивації полягають у підборі способів і методів ефективного впливу, а також у форму-

ванні гнучких моделей і механізмів орієнтації персоналу на результативну діяльність. Вирішення цих завдань потребує комплексного полісистемного підходу, оскільки поведінка людей визначається сукупністю внутрішніх і зовнішніх факторів. Усі ці процеси, складно інтегруючись і переломлюючись у свідомості людини, перетворюються на його вчинки, слова, дії, поведінку в цілому.

Перелічити всі фактори, що детермінують поведінку людини, неможливо, оскільки важко знайти більш складне і багатогранне явище, ніж людське «Я», яке не тільки є неповторним для кожної людини, але і в багатьох важливих аспектах практично неможливо визначити.

У створенні комплексних систем управління слід спиратися на глибоке пізнання й використання законів поведінки людини, які проявляються в прихованих внутрішніх процесах. Тому одними економічними методами без повного врахування загальних законів, а також соціально-психологічних та біопсихологічних особливостей людей управляти їх трудовою поведінкою і забезпечувати підвищення ефективності виробництва неможливо.

Вивчення досвіду мотивації провідних корпорацій США та інших високорозвинених країн стало необхідною передумовою успішної діяльності сучасного менеджера і підприємця. Основні уроки нечисленні, прості і зрозумілі. Їх суть зводиться до подолання архаїчного уявлення про можливість дієвої мотивації переважно через оплату праці. Замість цього підходу зараз широко використовується концепція комплексної (системної) мотивації. Вона містить такі складові:

- ✦ розвиток якостей особистості на основі усвідомлення нею необхідності розвитку; визнання індивідуальної праці, шанобливого й уважного ставлення до всіх без винятку в організації; оцінки якостей особистості;
- ✦ орієнтація мотивації персоналу на результативну діяльність як з боку організації, так і з боку особистості на основі визначення мети; оцінки діяльності; формування мотивації досягнень.

Іншими словами, комплексна мотивація характеризується взаємозв'язком і взаємозумовленістю соціально-психологічних і соціально-економічних процесів, гармонізуючи інтереси особистості та організації.

Групова участь у праці приносить задоволення і визнання, проте не слід забувати про те, що світовий процес є результатом діяльності окремих особистостей. Біля витоків майже кожного великого відкриття стояли особистість і індивідуальна, а не групова діяльність. Люди вимагають до себе індивідуального підходу, хочуть мати власність, прагнуть створити сім'ю, їх праця повинна оцінюватися й отримувати визнання; вони хочуть, щоб їх супроводжував успіх. Досвід мотивації кращих компаній США показує, що якщо керівництво випускає з поля діяльності людину як особистість, воно втрачає почуття реальності.

Комплексна мотивація, заснована на визнанні індивідуальної праці, уважному ставленні до кожного працівника, передбачає виконання таких вимог [1, с. 94]:

- ✦ повага до людської гідності та ідей, що висловлюються працівниками, – найважливіша вимога до сучасного менеджера;
- ✦ навчання та підготовка кадрів – важливий елемент системи мотивації, що вимагає постійної уваги, цілеспрямованої роботи, значних фінансових вкладень;
- ✦ перед кожним співробітником необхідно ставити конкретні, зрозумілі цілі і розробляти плани їх досягнення, які містять вимоги до співробітника, що забезпечують виконання роботи;
- ✦ один раз на квартал керівник і підлеглий повинні в спокійній і конфіденційній обстановці розглядати виконання щоквартального та річного планів для взаємоузгодження індивідуальних оцінок;
- ✦ заробітна плата повинна безпосередньо залежати від рівня виконання робіт;
- ✦ річна атестація співробітників є ідеальним засобом приведення заробітної плати у відповідність з якістю робіт;
- ✦ планування кар'єри кожного співробітника – важлива частина системи мотивації. Воно передбачає проведення заходів щодо вдосконалення індивідуальної професійної майстерності та виявлення певних нахилів як на перспективу, так і в даний час;
- ✦ при плануванні кар'єри доцільно використовувати методики уточнення цінностей, виявлення задоволеності від виконуваної роботи, персонального розвитку та значимості роботи.

Планування кар'єри доповнюється і конкретизується щорічними планами індивідуального росту працівників;

- ✦ менеджери повинні приділяти увагу програмам висунення пропозицій. Беручи участь в них, співробітники, крім додаткового доходу, отримують можливість самовираження, визнання і відчуття причетності до справ фірми;
- ✦ працівники повинні брати участь у програмі покращення робіт, у рамках якої плануються і здійснюються заходи, пов'язані з виконанням працівником його прямих функцій і посадових обов'язків;
- ✦ неформальне спілкування. Керівництво має визнавати досягнення персоналу в реалізації програм висунення пропозицій і підвищення якості робіт. Для цього доцільно проводити щомісячні та щоквартальні конкурси, видавати премії, організовувати спільні обіди з керівництвом фірми, видавати авторські свідоцтва.

Зрозвитком науково-технічного прогресу техніка стала повновладним господарем у багатьох технологічних і управлінських процесах, однак при цьому зросли роль і значення людини. Людина стала не тільки найбільш цінним, але й найбільш дорогим ресурсом організації. Гарна організація прагне максимально ефективно використовувати потенціал своїх працівників, створюючи всі умови для найбільш повної реалізації співробітників на роботі і розвитку їхнього потенціалу. Це одна сторона взаємодії людини й організації, але є й інша, яка відбиває те, яку роль організація відіграє в її житті, що вона дає людині, який сенс вона вкладає у взаємодію з нею.

Щоб узгодити очікування людини та організації і тим самим усунути або мінімізувати проблеми та колізії, які виникають між людиною й організаційним оточенням, важливо чітко уявляти собі, на яке місце в організації претендує людина, які ролі вона може і готова виконувати і яку роль їй пропонує організація. Щоб ці очікування не суперечили одне одному, необхідна наявність в організації керування високого класу, орієнтованого на формування мотивації досягнення кінцевих результатів.

З усіх факторів, що впливають на ефективність будь-якої діяльності, найбільше значення має наявність мотивації персоналу на результативність своєї діяльності. Це стосується різних сфер діяльності і рівня організації – від бригади робітників і фахівців до держави в цілому. Аналіз багатьох досліджень показує, що підприємства, де більша частина персоналу мотивована на виконання благородної місії та досягнення суспільно корисних кінцевих результатів, частіше досягають успіху. Розглянемо запропоновані нами методи вирішення проблем підприємств за допомогою комплексної мотивації персоналу на досягнення кінцевих результатів діяльності.

Під комплексною мотивацією розуміється створення у персоналу матеріальних, організаційних, моральних та лідерських мотивів, що відповідають цілям підприємства.

В умовах інтенсифікації виробництва для ефективного впливу на соціальну поведінку працівників, отримання стабільних конкурентоспроможних результатів життєдіяльності організації необхідно відмовитися від прямих, грубих методів, як адміністративних, так і економічних.

Мотивація працівників на досягнення кінцевих результатів здійснюється за допомогою навмисного впливу на ті чи інші сторони життєдіяльності колективу, підприємства. Комплексна система мотивації призводить до зміни змісту та структури соціально-психологічного клімату у бажаному напрямку (на підвищення продуктивності і продуктивності праці тощо). Вона повинна відображати об'єктивну тенденцію соціально-економічного розвитку колективу (підвищення рівня конкурентоспроможності, стабільності, надійності).

Загальна змістовна постановка задачі забезпечення життєдіяльності соціально-економічної системи в нових умовах полягає у підвищенні смислової значущості формування комплексної мотивації персоналу (насамперед керівників) на досягнення кінцевих результатів для підвищення ефективності та якості керуючих впливів.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- ✦ розробити модель комплексної мотивації для досягнення кінцевих результатів діяльності підприємства (будь-якого рівня);
- ✦ кількісно і якісно оцінити діяльність підприємства і поведінку людини;
- ✦ створити механізм реалізації комплексного підходу до оцінки результатів діяльності підприємства (що включає підбір способів і методів мотивації та оцінки);
- ✦ оптимізувати функціональні зв'язки та скоординувати діяльність підрозділів підприємства для досягнення стратегічних цілей;
- ✦ використовувати консультативно-навчальний комплекс професійного навчання у ВНЗ у поєднанні з виробничим навчанням персоналу для потреб підприємства з метою формування системи комплексної мотивації навчально-професійної діяльності організацій;
- ✦ розширити можливості постановки і вирішення інноваційних задач теоретичного та практичного менеджменту.

За допомогою мотивації ділові відносини переводяться на міжособистісні, пропагуються партнерство, відносини співпраці. Подолання технократичних підходів в управлінні виробництвом, мобілізація людського фактора в економіці пов'язані з розглядом працівників як головної цінності на виробництві. Вивчення здібностей та задоволення потреб людей, використання їх з урахуванням інтересів колективу в цілому має стати обов'язковою складовою місії організації, орієнтованої на кінцевий результат. Для цього необхідна радикальна перебудова роботи з кадрами. Ступінь зрілості колективу в цілому і кожної особистості в ідеалі приводить до єдності ціннісно-орієнтованих, організаційних і соціально-психологічних способів управління.

Формування комплексної мотивації персоналу на результативну діяльність здійснюється по двох напрямках:

- ✦ розвиток соціально-економічних процесів, що відображають систему багатоаспектної оцінки якостей і результатів діяльності персоналу;
- ✦ розвиток системи обліку та динаміки мотиваційних характеристик поведінки особистості, груп, колективу.

Як відомо, сутність управління будь-якою організацією як соціальним об'єктом полягає в здійсненні таких функцій [2]:

- ✦ планування, починаючи з встановлення загальних цілей, їх декомпозиції та доведення через планові завдання до кожного виконавця;
- ✦ організація праці працюючих, тобто забезпечення взаємодії всіх елементів і ланок при досягненні спільних цілей;
- ✦ контроль (кількісна та якісна оцінка діяльності персоналу), необхідний для того, щоб переконатися в правильності або рівні досягнення цілей кожним елементом соціального об'єкту і їх сукупністю;
- ✦ оцінка формування мотивації поведінки особистості, групи, колективу як головного засобу досягнення цілей в соціальному середовищі.

Основне місце у формуванні мотивації персоналу на результативну діяльність займає комплексна (кількісна та якісна) оцінка якостей, взаємин, праці працівників і колективу. Без оцінки поведінки (діяльності) людей ефективного функціонування підприємства забезпечити неможливо. Оцінка поведінки (діяльності) виявляє і робить надбанням особистості, колективу та суспільства те, наскільки повно співробітник виконує свої функції працівника і громадянина, тобто наскільки він потрібний і корисний суспільству, який його особистий трудовий внесок у спільну справу.

Громадська та колективна оцінки трудової поведінки реалізуються у формі прямих і непрямих оцінок, які (в ідеальному випадку) повинні об'єктивно, адекватно відображати цінність поведінки людини. Кожен вид оцінки має певні особливості, параметри і критерії.

У моделі формування системи комплексної мотивації персоналу на досягнення кінцевих результатів діяльності як об'єкта кількісної і якісної оцінок персоналу розглядаються:

- ✦ якості особистості;
- ✦ діяльність співробітника;
- ✦ діяльність керівника;
- ✦ діяльність груп, колективу;
- ✦ взаємовідносини (споживачів, співробітників, керівників);
- ✦ мотивація поведінки.

Як показують дослідження, використання різних видів і методів оцінки та інформування персоналу про досягнення (у відсотках, балах, кольоровій інформації тощо) сприяє підвищенню ефективності праці в колективі на 25 – 30%.

ВИСНОВКИ

Комплексна мотивація прийшла на зміну «вузької», пов'язаної переважно з матеріальною винагородою за працю. Комплексна мотивація характеризується взаємозв'язком і взаємообумовленістю соціально-економічних і соціально-психологічних процесів, гармонізуючи інтереси особи і організації.

Зауважимо, що діяльність керівників, спрямована на формування мотивації персоналу, часто приносить більший ефект, ніж інші перетворення (технологічні, технічні, організаційні та ін.). Використання системи комплексної мотивації на виробництві – ознака професійної компетентності керівника, важлива риса цивілізованого підприємницького стилю управління.

Подальші дослідження планується провести у напрямку більш досконалого вивчення проблеми форму-

вання гнучких моделей та механізмів орієнтації персоналу на результативну діяльність та запровадити результати цих досліджень на підприємствах нашої країни. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Резник С. Д. Управление персоналом : учебник / С. Д. Резник, И. А. Игошина, К. М. Кухарев. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 212 с.

2. Мескон М. Х. Основы менеджмента : учебник / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : ЮНИТИ, 2007. – 720 с.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Харківського національного автомобільно-дорожнього університету **Бабич Д. В.**

УДК 657.633

ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В БЮДЖЕТНІЙ УСТАНОВІ

ЛЯДОВА Ю. О., ДЕЙНЕКО Є. В.

УДК 657.633

Лядова Ю. О., Дейнеко Є. В. Визначення ефективності функціонування внутрішнього фінансового контролю в бюджетній установі

У статті розглянуто та обґрунтовано необхідність визначення ефективності функціонування внутрішнього фінансового контролю в бюджетній установі. Запропоновано науково-методичний підхід з оцінки ефективності функціонування внутрішнього фінансового контролю, що базується на оцінці результативних показників діяльності внутрішніх контролерів (показників затрат, показників продукту, показників якості та показників ефективності).

Ключові слова: внутрішній фінансовий контроль, внутрішній аудит, ефективність, результативні показники, бюджетна установа.

Рис.: 1. **Формул:** 1. **Бібл.:** 5.

Лядова Юлія Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра контролю і аудиту, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: ulija_golub@mail.ru

Дейнеко Євген Валерійович – аспірант, кафедра контролю і аудиту, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 657.633

UDC 657.633

Лядова Ю. А., Дейнеко Е. В. Определение эффективности функционирования внутреннего финансового контроля в бюджетном учреждении

В статье рассмотрена и обоснована необходимость определения эффективности функционирования внутреннего финансового контроля в бюджетном учреждении. Предложен научно-методический подход для оценки эффективности функционирования внутреннего финансового контроля, основанный на оценке результативных показателей деятельности внутренних контролеров (показателей затрат, показателей продукта, показателей качества и показателей эффективности).

Ключевые слова: внутренний финансовый контроль, внутренний аудит, эффективность, результативные показатели, бюджетное учреждение.

Рис.: 1. **Формул:** 1. **Библ.:** 5.

Лядова Юлия Александровна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра контроля и аудита, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: ulija_golub@mail.ru

Дейнеко Евгений Валерьевич – аспирант, кафедра контроля и аудита, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Lyadovaya Y. A., Deyneko Y. V. Determination of the Effectiveness of the Internal Financial Control in the Public Institution

In the article is devoted to determining the effectiveness of internal financial control in the budget office. A scientific and methodological approach to assess the effectiveness of internal financial control is based on an assessment of performance indicators of the internal controller (figures costs, product performance, quality and performance).

Key words: internal financial control and internal audit, efficiency, performance indicators, budgetary institution

Pic.: 1. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 5.

Lyadovaya Yuliya A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Control and Audit, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: ulija_golub@mail.ru

Deyneko Yevgeniy V. – Postgraduate Student, Department of Control and Audit, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

ВИСНОВКИ

Комплексна мотивація прийшла на зміну «вузької», пов'язаної переважно з матеріальною винагородою за працю. Комплексна мотивація характеризується взаємозв'язком і взаємообумовленістю соціально-економічних і соціально-психологічних процесів, гармонізуючи інтереси особи і організації.

Зауважимо, що діяльність керівників, спрямована на формування мотивації персоналу, часто приносить більший ефект, ніж інші перетворення (технологічні, технічні, організаційні та ін.). Використання системи комплексної мотивації на виробництві – ознака професійної компетентності керівника, важлива риса цивілізованого підприємницького стилю управління.

Подальші дослідження планується провести у напрямку більш досконалого вивчення проблеми форму-

вання гнучких моделей та механізмів орієнтації персоналу на результативну діяльність та запровадити результати цих досліджень на підприємствах нашої країни. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Резник С. Д. Управление персоналом : учебник / С. Д. Резник, И. А. Игошина, К. М. Кухарев. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 212 с.

2. Мескон М. Х. Основы менеджмента : учебник / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : ЮНИТИ, 2007. – 720 с.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Харківського національного автомобільно-дорожнього університету **Бабич Д. В.**

УДК 657.633

ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В БЮДЖЕТНІЙ УСТАНОВІ

ЛЯДОВА Ю. О., ДЕЙНЕКО Є. В.

УДК 657.633

Лядова Ю. О., Дейнеко Є. В. Визначення ефективності функціонування внутрішнього фінансового контролю в бюджетній установі

У статті розглянуто та обґрунтовано необхідність визначення ефективності функціонування внутрішнього фінансового контролю в бюджетній установі. Запропоновано науково-методичний підхід з оцінки ефективності функціонування внутрішнього фінансового контролю, що базується на оцінці результативних показників діяльності внутрішніх контролерів (показників затрат, показників продукту, показників якості та показників ефективності).

Ключові слова: внутрішній фінансовий контроль, внутрішній аудит, ефективність, результативні показники, бюджетна установа.

Рис.: 1. **Формул:** 1. **Бібл.:** 5.

Лядова Юлія Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра контролю і аудиту, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: ulija_golub@mail.ru

Дейнеко Євген Валерійович – аспірант, кафедра контролю і аудиту, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 657.633

UDC 657.633

Лядова Ю. А., Дейнеко Е. В. Определение эффективности функционирования внутреннего финансового контроля в бюджетном учреждении

В статье рассмотрена и обоснована необходимость определения эффективности функционирования внутреннего финансового контроля в бюджетном учреждении. Предложен научно-методический подход для оценки эффективности функционирования внутреннего финансового контроля, основанный на оценке результативных показателей деятельности внутренних контролеров (показателей затрат, показателей продукта, показателей качества и показателей эффективности).

Ключевые слова: внутренний финансовый контроль, внутренний аудит, эффективность, результативные показатели, бюджетное учреждение.

Рис.: 1. **Формул:** 1. **Библ.:** 5.

Лядова Юлия Александровна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра контроля и аудита, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: ulija_golub@mail.ru

Дейнеко Евгений Валерьевич – аспирант, кафедра контроля и аудита, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Lyadovaya Y. A., Deyneko Y. V. Determination of the Effectiveness of the Internal Financial Control in the Public Institution

In the article is devoted to determining the effectiveness of internal financial control in the budget office. A scientific and methodological approach to assess the effectiveness of internal financial control is based on an assessment of performance indicators of the internal controller (figures costs, product performance, quality and performance).

Key words: internal financial control and internal audit, efficiency, performance indicators, budgetary institution

Pic.: 1. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 5.

Lyadovaya Yuliya A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Control and Audit, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: ulija_golub@mail.ru

Deyneko Yevgeniy V. – Postgraduate Student, Department of Control and Audit, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Функціонування внутрішнього фінансового контролю в бюджетній установі на сучасному етапі реформування державної політики відіграє важливу роль в бюджетному процесі. Адаптація організації внутрішнього контролю, координація дій контролерів та вчасне реагування на результати внутрішніх перевірок дозволяють не лише виявити та усунути бюджетні правопорушення, а й попередити їх появу. Тому розробка підходів до визначення ефективності діяльності служб внутрішнього контролю в бюджетній установі є вчасною, а відтак тема наукового дослідження є актуальною.

Метою статті є обґрунтування підходу щодо оцінки ефективності функціонування внутрішнього фінансового контролю в бюджетній установі.

Задля досягнення поставленої мети в статті розкрито зміст підходу щодо оцінки ефективності функціонування внутрішнього фінансового контролю в бюджетній установі; визначено напрямки застосування такого підходу в практиці вітчизняних установ.

Ефективність функціонування внутрішнього фінансового контролю залежить від якості організації такого процесу. Тому доцільно удосконалювати організацію внутрішнього фінансового контролю шляхом модернізації діяльності суб'єктів, які здійснюють такий контроль.

Внутрішній фінансовий контроль у бюджетних установах як правило здійснюють керівник та головний бухгалтер такої установи, що визначено Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [1]. Проте існуюча реформа в системі державного фінансового контролю України вимагає створення в бюджетних установах спеціалізованих підрозділів (відділів, служб тощо). На підтвердження цієї тези можна вказати на наявність низки розроблених нормативно-правових актів, що регламентують діяльність таких підрозділів. Важливим документом є Порядок утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади [2].

Згідно з цим документом основним завданням відділу внутрішнього аудиту є надання керівникові центрального органу виконавчої влади, його територіального органу та бюджетної установи об'єктивних і незалежних висновків і рекомендацій щодо: функціонування системи внутрішнього контролю та її удосконалення; удосконалення системи управління; запобігання фактам незаконного, неефективного та нерезультативного використання бюджетних коштів; запобігання виникненню помилок чи інших недоліків у діяльності центрального органу виконавчої влади, його територіального органу та бюджетної установи.

Не менш важливим документом у діяльності відділів внутрішнього аудиту є Кодекс етики працівників підрозділу внутрішнього аудиту [3]. Даний нормативний документ задекларовано в принципах. Кодекс враховує морально-етичні принципи професійної діяльності, контроль і нагляд за дотриманням вимог Кодексу, а також обов'язки щодо протидії одержанню неправомірної вигоди та дарунків (пожертв).

Ще одним важливим документом у діяльності підрозділів внутрішнього аудиту є Стандарти внутрішнього аудиту [4]. Даний нормативний акт розроблено з метою визначення єдиних підходів до організації та проведення внутрішнього аудиту, підготовки аудиторських звітів, висновків та рекомендацій у міністерствах та інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої, оцінки якості такого аудиту. Важливе місце приділяється внутрішнім документам з питань внутрішнього аудиту, які розробляються керівником даного підрозділу.

Стандарти регламентують проведення внутрішнього аудиту, документування його ходу та результатів, а також моніторинг врахування рекомендацій за результатами перевірок. Підрозділи внутрішнього аудиту повинні звітувати про свою діяльність, формувати та зберігати справи внутрішнього аудиту, надавати відповідну інформацію щодо проведених перевірок, а також проводити оцінку ефективності внутрішнього аудиту.

До критеріїв оцінки ефективності внутрішнього аудиту (контролю), на думку автора, слід віднести результативні показники діяльності відділу внутрішнього аудиту, які знаходяться у звітних документах [5]. Класифікацію таких показників наведено на *рис. 1*.

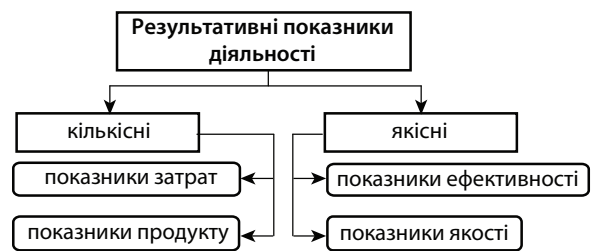


Рис. 1. Класифікація результативних показників діяльності відділу внутрішнього контролю бюджетної установи

Результативні показники діяльності відділу – це кількісні та якісні показники, які дають змогу здійснити оцінку використання ресурсів відділу для досягнення визначених мети та завдань [5].

Результативні показники поділяються на показники затрат, показники продукту, показники ефективності та показники якості.

Показники затрат визначають обсяги та структуру ресурсів, що забезпечують виконання пунктів програми та робочого плану внутрішнього аудиту, характеризують структуру затрат робочого часу аудитора. Для аналізу використання робочого часу для всіх категорій робітників застосовується два показники: середня кількість днів, відпрацьованих одним робітником (тривалість робочого періоду) і середня тривалість робочого дня (зміни).

Тривалість робочого періоду, у днях, залежить від кількості вихідних і святкових днів, кількості днів тимчасової непрацездатності, кількості днів відпусток, неявок на роботу з дозволу адміністрації, прогулів тощо.

Тривалість робочого дня (зміни) робітника залежить від нормативної величини встановленого робочого тижня, часу простою протягом робочого дня (зміни),

неповного робочого дня (скорочений робочий день, тиждень), часу інших скорочень робочого дня, передбачених законом.

Кількість годин, відпрацьованих в середньому одним робітником, є інтегральним показником, який характеризує загальну величину ефективного фонду робочого часу одного робітника.

Фонд робочого часу визначається за формулою (1):

$$ФРЧ = Ч \cdot Д \cdot Т, \quad (1)$$

де $ФРЧ$ – фонд робочого часу;

$Ч$ – чисельність робітників, чол.;

$Д$ – кількість днів, відпрацьованих робітником у середньому за досліджуваний період, днів;

$Т$ – середня тривалість робочого дня, год.

Важливо відмітити, що на фонд робочого часу впливають ряд факторів, тому далі необхідно розрахувати фонд робочого часу під впливом факторів: чисельності працівників, середньої кількості відпрацьованих аудитором днів та середньої тривалості робочого дня.

Наступним результативним показником, що допомагає оцінити ефективність роботи відділу внутрішнього аудиту, є показники продукту.

Показники продукту використовуються для оцінки досягнення поставлених цілей. Показниками продукту є, зокрема, обсяг проведеної аудиторської роботи чи наданих послуг у реалізації виконання посадових обов'язків, кількість користувачів результатами аудиту тощо.

У даному випадку доцільно аналізувати кількість застосованих процедур та кількість виявлених порушень.

Показники ефективності залежно від напрямів, що виконуються в ході аудиторської діяльності, можуть характеризувати економність, продуктивність та результативність проведеної відділом роботи.

Економність характеризує затратну ресурсну сторону ефективності. За цим критерієм витрати мають бути мінімальними. Економність можна розглядати як витрати трудових ресурсів на одиницю результативного показника.

Продуктивність праці вимірюється відношенням обсягу виконаної роботи до затрат праці (середньооблікової чисельності персоналу). Залежно від прямого або зворотного відношення маємо два показники: виробіток і трудомісткість.

Виробіток – це кількість виконаної роботи за одиницю часу або кількість завдань, яка припадає на одного середньооблікового працівника або робітника за рік, квартал, місяць. Він вимірюється відношенням кількості виконаних завдань до величини робочого часу, витраченого на його виконання. Розрізняють показники виробітку залежно від одиниці виміру робочого часу: виробіток на одну відпрацьовану людину-годину – годинний; виробіток на один відпрацьований людину-день – денний; виробіток на одного середньооблікового працівника – річний (квартальний, місячний).

Трудомісткість – це показник, який характеризує затрати часу на одиницю виконаної роботи (тобто зворотна величина виробітку).

Результативність праці – це показник досягнення певного результату. Такі показники можна отримати з основних технологічних звітів бюджетної установи або автоматизованих контролюючих систем. До таких показників можна віднести: заробітну плату за місяць, середні тижневі витрати часу, виконані завдання/обсяги за місяць, кількість помилково виконаних завдань, швидкість виконання доручень, рівень задоволеності користувачів інформації, оцінку рівня дисципліни, оцінку дотримання термінів, суму виявлених порушень, зміну витрат на преміювання працівників тощо.

Значення кожного з показників будуть покладені в основу рейтингового оцінювання діяльності працівників відділу внутрішнього аудиту.

Таке оцінювання доцільно проводити за допомогою коефіцієнтів: коефіцієнт вартості однієї години роботи співробітника (розраховується як відношення обсягу заробітної плати до тижневих витрат, помножених на 4 для приведення до місячного вигляду); середні тижневі витрати часу; виробіток за день – частина виконаних завдань за робочий день. Знаходиться як відношення показника обсягу виконаної роботи, помноженого на 7 для переведення тижневих даних до денних, до середніх витрат часу за тиждень; частка завдань для перевиконання (може бути виражена у відсотках). Розраховується як відношення кількості помилково виконаних завдань до обсягу виконаної роботи; швидкість виконання доручень та робіт – відношення середніх витрат часу до кількості виконаних завдань; коефіцієнти оцінки рівня дисципліни та дотримання термінів; коефіцієнт опосередкованої частки участі в сумі виявлених порушень (відношення добутку суми виявлених порушень та виконаних завдань співробітника до загальної кількості виконаних робіт, ділене на суму виявлених порушень); коефіцієнт опосередкованої частки участі у зміні витрат.

Після розрахунку зазначених коефіцієнтів необхідно визначити ваги коефіцієнтів за умов, що відношення вагомості між ними 4 : 4 : 2 зі ступенем спадання вагомості.

Далі доцільно провести розрахунок інтегрованого показника результативності праці аудитора. За результатами такого розрахунку можна оцінити результативність праці працівників відділу внутрішнього аудиту та прийняти одне з таких рішень:

- ✦ якщо висока результативність (значення інтегрованого показника результативності праці 70 і більше), працівника вигідно тримати;
- ✦ якщо достатня результативність (значення інтегрованого показника результативності праці 50 – 69) – можна тримати працівника, але слід намагатися виявити причини, що заважають працювати більш результативно;
- ✦ якщо результативність нижче достатньої (значення інтегрованого показника результативності праці 30 – 49), працівника можна тримати для виконання таких завдань, що добре контролюються і результати однозначно перевіряються;
- ✦ якщо низька результативність (значення інтегрованого показника результативності праці менше 30), то слід відмовитись від працівника.

ВИСНОВКИ

Авторами запропоновано науково-методичний підхід з оцінки ефективності функціонування внутрішнього фінансового контролю, що базується на оцінці результативних показників діяльності внутрішніх контролерів (показників затрат, показників продукту, показників якості та показників ефективності). Представлений науково-методичний підхід дозволяє не лише виявляти слабкі місця в роботі внутрішніх аудиторів, а й дає змогу контролювати якість роботи працівників відділу та вчасно приймати рішення щодо подальшої співпраці з ними.

Як напрямок подальших досліджень можна вказати на необхідність розробки засад законодавчого врегулювання процедури оцінки ефективності функціонування внутрішнього фінансового контролю в бюджетній установі. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

2. Деякі питання утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади : Постанова Кабінету Міністрів України від 28 вересня 2011 р. № 1001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrs.gov.ua>

3. Кодекс етики працівників підрозділу внутрішнього аудиту, затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 29.09.2011 № 1217 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrs.gov.ua>

4. Стандарти внутрішнього аудиту, затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 04.10.2011 № 1247. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrs.gov.ua>

5. Дікань Л. В. Держаний аудит : Навч. посіб. / Л. В. Дікань, Ю. О. Голуб, Н. В. Синюгіна ; за заг. ред. канд. екон. наук, проф. Л. В. Дікань. – К. : Знання, 2009. – 409 с.

УДК 657.372.2

МЕТОДИКА ОЦІНКИ РЕЗЕРВУ СУМНІВНИХ БОРГІВ У БАЛАНСІ ПІДПРИЄМСТВА

СЛЮНІНА Т. Л., ГЛУШАЧ Ю. С.

УДК 657.372.2

Слюніна Т. Л., Глушач Ю. С. Методика оцінки резерву сумнівних боргів у балансі підприємства

У статті досліджено питання оцінки дебіторської заборгованості в балансі підприємства, розглянуто різні методи формування резерву сумнівних боргів, визначено їх недоліки і переваги.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, дебітори, розрахунки, резерв сумнівних боргів, безнадійний борг.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Формул:** 2. **Бібл.:** 6.

Слюніна Тетяна Леонідівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра статистики, обліку та аудиту, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

Глушач Юлія Станіславівна – старший викладач, кафедра статистики, обліку та аудиту, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: 4gu@mail.ru

УДК 657.372.2

Слюнина Т. Л., Глушач Ю. С. Методика оценки резерва сомнительных долгов в балансе предприятия

В статье исследованы вопросы оценки дебиторской задолженности в балансе предприятия, рассмотрены разные методы формирования резерва сомнительных долгов, определены их недостатки и преимущества.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, дебиторы, расчеты, резерв сомнительных долгов, безнадежный долг.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Формул:** 2. **Библ.:** 6.

Слюнина Татьяна Леонидовна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра статистики, учёта и аудита, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

Глушач Юлия Станиславовна – старший преподаватель, кафедра статистики, учёта и аудита, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: 4gu@mail.ru

UDC 657.372.2

Slyunina T. L., Glushach Y. S. A Method of Estimation of Reserve of Doubtful Debts is in a Balance Sheet

The article investigates the problems of the assessment of the accounts receivables in the balance sheet of the company, examines various methods of indefinite debt formation, identifies their drawbacks and advantages.

Key words: account receivable, debtors, calculation, reserve of indefinite debts, bad debt.

Pic.: 1. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 6.

Slyunina Tatyana L. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Statistics, Accounting and Auditing, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Glushach Yuliya S. – Senior Lecturer, Department of Statistics, Accounting and Auditing, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: 4gu@mail.ru

ВИСНОВКИ

Авторами запропоновано науково-методичний підхід з оцінки ефективності функціонування внутрішнього фінансового контролю, що базується на оцінці результативних показників діяльності внутрішніх контролерів (показників затрат, показників продукту, показників якості та показників ефективності). Представлений науково-методичний підхід дозволяє не лише виявляти слабкі місця в роботі внутрішніх аудиторів, а й дає змогу контролювати якість роботи працівників відділу та вчасно приймати рішення щодо подальшої співпраці з ними.

Як напрямок подальших досліджень можна вказати на необхідність розробки засад законодавчого врегулювання процедури оцінки ефективності функціонування внутрішнього фінансового контролю в бюджетній установі. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

2. Деякі питання утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади : Постанова Кабінету Міністрів України від 28 вересня 2011 р. № 1001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrs.gov.ua>

3. Кодекс етики працівників підрозділу внутрішнього аудиту, затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 29.09.2011 № 1217 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrs.gov.ua>

4. Стандарти внутрішнього аудиту, затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 04.10.2011 № 1247. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrs.gov.ua>

5. Дікань Л. В. Держаний аудит : Навч. посіб. / Л. В. Дікань, Ю. О. Голуб, Н. В. Синюгіна ; за заг. ред. канд. екон. наук, проф. Л. В. Дікань. – К. : Знання, 2009. – 409 с.

УДК 657.372.2

МЕТОДИКА ОЦІНКИ РЕЗЕРВУ СУМНІВНИХ БОРГІВ У БАЛАНСІ ПІДПРИЄМСТВА

СЛЮНІНА Т. Л., ГЛУШАЧ Ю. С.

УДК 657.372.2

Слюніна Т. Л., Глушач Ю. С. Методика оцінки резерву сумнівних боргів у балансі підприємства

У статті досліджено питання оцінки дебіторської заборгованості в балансі підприємства, розглянуто різні методи формування резерву сумнівних боргів, визначено їх недоліки і переваги.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, дебітори, розрахунки, резерв сумнівних боргів, безнадійний борг.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Формул:** 2. **Бібл.:** 6.

Слюніна Тетяна Леонідівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра статистики, обліку та аудиту, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

Глушач Юлія Станіславівна – старший викладач, кафедра статистики, обліку та аудиту, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: 4gu@mail.ru

УДК 657.372.2

Слюніна Т. Л., Глушач Ю. С. Методика оценки резерва сомнительных долгов в балансе предприятия

В статье исследованы вопросы оценки дебиторской задолженности в балансе предприятия, рассмотрены разные методы формирования резерва сомнительных долгов, определены их недостатки и преимущества.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, дебиторы, расчеты, резерв сомнительных долгов, безнадежный долг.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Формул:** 2. **Библ.:** 6.

Слюніна Тетяна Леонидовна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра статистики, учёта и аудита, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

Глушач Юлия Станиславовна – старший преподаватель, кафедра статистики, учёта и аудита, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: 4gu@mail.ru

UDC 657.372.2

Slyunina T. L., Glushach Y. S. A Method of Estimation of Reserve of Doubtful Debts is in a Balance Sheet

The article investigates the problems of the assessment of the accounts receivables in the balance sheet of the company, examines various methods of indefinite debt formation, identifies their drawbacks and advantages.

Key words: account receivable, debtors, calculation, reserve of indefinite debts, bad debt.

Pic.: 1. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 6.

Slyunina Tatyana L. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Statistics, Accounting and Auditing, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Glushach Yuliya S. – Senior Lecturer, Department of Statistics, Accounting and Auditing, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: 4gu@mail.ru

Уринкових умовах фінансовий стан суб'єктів господарювання залежить від їх взаємин з іншими суб'єктами, що вимагають достовірної інформації про їх платоспроможність, про виконання договірних стосунків, про платіжну дисципліну і таке інше. Тому своєчасним і важливим є питання, яке безпосередньо пов'язано з розрахунково-платіжними операціями і координує роботу господарюючого суб'єкта, – це питання дебіторської заборгованості. Правильно організований бухгалтерський облік дебіторської заборгованості повинен мати таку систему рахунків, яка б достатньою мірою відображала і характеризувала всю господарську діяльність з вимушеною конкретизацією [1], що сприятиме дотриманню платіжної дисципліни і запобіганню виникнення безнадійних боргів.

На відміну від міжнародної практики, відповідно до якої питання з обліку дебіторської заборгованості не передбачають єдиного стандарту, а регулюються декількома, а саме: МСБО 1 «Подання фінансових звітів» [2, с. 12], МСБО 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання» [2, с. 865], МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [2, с. 1026], в Україні облік цього активу здійснюється за одним чітко визначеним нормативом – П(с)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [3], який регламентує порядок її визнання, оцінки та класифікації, і положення якого мають деякі розбіжності з міжнародними стандартами.

Наявність у підприємства дебіторської заборгованості передбачає визначену долю ризику стосовно того, що якась частина цієї заборгованості не буде погашена підприємством-боржником. Поточна дебіторська заборгованість, відносно якої існує невпевненість, стає сумнівною заборгованістю. Частина такої заборгованості, відносно якої у підприємства не має сумніву щодо її непогашення боржником (банкрутство боржника, дія форс-мажору, смерть або позбавлення волі фізичних осіб-боржників), або позовний термін якої минув, перетворюється в безнадійну дебіторську заборгованість [4, с. 319].

Згідно з вимогами ст. 4 Закону про бухгалтерський облік [5] та п 18 П(с)БО 1 [6, с. 13] фінансова звітність підприємства повинна складатися з дотриманням принципу обачності, згідно з яким методи оцінки, що застосовують у бухгалтерському обліку, повинні дати змогу уникнути заниження оцінки зобов'язань та витрат і завищення оцінки активів і доходів підприємства. Саме тому безнадійна дебіторська заборгованість, оскільки вона не генерує майбутні економічні вигоди, тобто не відповідає визначенню активів, не повинна відображатися на Балансі підприємства.

Відповідно до принципу обачності підприємство має передбачити потенційну суму дебіторської заборгованості, відносно якої існує невпевненість щодо її погашення боржником, і визначити резерв так званих «сумнівних боргів». Таким чином, оцінка поточної дебіторської заборгованості в Балансі здійснюється за чистою реалізаційною вартістю, що розраховується як різниця між первісною її вартістю та резервом сумнівних боргів.

Для визначення величини резерву сумнівних боргів підприємство самостійно обирає один із трьох методів: виходячи з платоспроможності окремих дебіторів;

виходячи з питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг на умовах наступної оплати; на основі класифікації дебіторської заборгованості [3]. Рішення щодо вибору того чи іншого методу фіксується в наказі про облікову політику підприємства.

Розрахунок резерву сумнівних боргів виходячи з платоспроможності окремих дебіторів передбачає індивідуальний підхід до визначення суми сумнівного боргу по кожному дебітору, що базується на аналізі дебіторської заборгованості в розрізі кожного дебітора на предмет її сумнівності [4, с. 337]. Підставами для визнання заборгованості сумнівною є зазвичай: дані публічної фінансової звітності; свідчення відносно ліквідації дебітора або відкриття діла про його банкрутство; висунення претензії до дебітора або надання іску про стягнення заборгованості до господарчого суду тощо.

Нарахування резерву сумнівних боргів за цим методом базується на сальдовому методі, тобто при визначенні суми резерву, яку необхідно нарахувати на дату балансу, враховується початкове сальдо рахунку 38 «Резерв сумнівних боргів». Цей метод простий у застосуванні, дає більш високу точність отриманих результатів і може використовуватися не тільки при розрахунку резерву сумнівних боргів за товари, роботи, послуги, а й для іншої поточної заборгованості. Разом з тим, можливість його застосування обмежена тільки тими підприємствами, які мають незначну кількість постійних дебіторів, про платоспроможність яких їм відома достовірна інформація. Зразок підрахунку резерву сумнівних боргів за методом аналізу платоспроможності окремих дебіторів та бухгалтерський документ, яким оформлюється цей підрахунок, наведено на рис. 1.

За іншим методом розрахунок сумнівних боргів здійснюється виходячи з питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на умовах подальшої оплати.

Розмір безнадійного боргу визначається шляхом множення чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на умовах подальшої оплати за звітний період на коефіцієнт сумнівності. При цьому коефіцієнт сумнівності розраховується шляхом ділення заборгованості, що визнана безнадійною за розрахунковий період, на чистий дохід від реалізації продукції на умовах подальшої оплати за той самий період.

Для використання цього методу підприємству потрібно накопичити дані щодо реалізації продукції на умовах подальшої оплати та визнаної безнадійної заборгованості за період з початку року.

На відміну від методу платоспроможності окремих дебіторів метод «питомої ваги» базується на зворотному принципі, тобто на суму резерву сумнівних боргів, яку необхідно нарахувати на дату балансу, залишок за рахунком 38 «Резерв сумнівних боргів» не впливає. Використовуючи цей метод, підприємство на кожну звітну дату визначає резерв на ту сумівну заборгованість, яка виникає в цьому звітному періоді. При цьому загальна сума резерву сумнівних боргів на дату балансу визначається шляхом додавання розрахованої суми до

залишку резерву сумнівних боргів на початок звітного періоду [4, с. 338].

Привабливість методу «питомої ваги» також пояснюється його відносною простотою та невеликим обсягом аналітичної роботи. Однак використання цього методу обмежується дебіторською заборгованістю за продукцію, товари, роботи, послуги, що реалізовані на умовах подальшої оплати.

Коефіцієнт сумнівності встановлюється підприємством, виходячи з фактичної суми безнадійної дебіторської заборгованості за попередні звітні періоди і має тенденцію до зростання зі збільшенням строків непогашення дебіторської заборгованості. Величина резерву сумнівних боргів визначається як сума добутків поточної дебіторської заборгованості відповідної групи та коефіцієнта сумнівності відповідної групи.

Бухгалтерська довідка				
За результатами аналізу платоспроможності окремих дебіторів сумнівними визнані такі заборгованості:				
№ п/п	Дебітори	Дата виникнення заборгованості	Сума, грн	Інформація про боржника
1	А	15.01.20XX р.	2400,00	Діло про банкрутство
2	Б	28.10.20XX р.	2000,00	Стягується в судовому порядку
3	В	22.09.20XX р.	1600,00	Об'ява про ліквідацію
Разом		—	6000,00	—

Розмір сумнівної заборгованості станом на 31.12.20XX р. складає 6 000 грн. У бухгалтерському обліку здійснено донарахування резерву на суму 5 000 грн з урахуванням вхідного залишку по рахунку 38 – 1000 грн (Дт 994 – Кт 38 – 5 000 грн).

31.12. 20XX р.

Головний бухгалтер /Іванова/ Т. А. Іанова

Рис. 1. Зразок складання бухгалтерської довідки про результати аналізу дебіторської заборгованості

Розглянемо порядок формування резерву сумнівних боргів методом «питомої ваги» на умовному прикладі.

Якщо припустити, що обсяг реалізації продукції підприємства на умовах подальшої оплати за 2011 р. складає 2 000 000 грн, а залишок резерву сумнівних боргів до складання балансу на 31.12.2011 р. – 3000 грн, то розрахунок резерву сумнівних боргів, за умови, що коефіцієнт сумнівності визначається за даними попередніх трьох років, буде мати вигляд (табл. 1).

Для розрахунку коефіцієнта сумнівності необхідно виявити фактичну суму безнадійної заборгованості, що виникає в попередніх періодах. При цьому аналіз такої заборгованості здійснюється в розрізі прострочення її погашення.

Підприємство самостійно встановлює кількість груп і критерії віднесення непогашеної дебіторської заборгованості до тієї або іншої групи. Найбільш поширеною є класифікація, згідно з якою за терміном про-

Таблиця 1

Розрахунок резерву сумнівних боргів за методом «питомої ваги»

Рік	Чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг на умовах подальшої оплати, грн	Сума дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги, що визнана безнадійною, грн
2009	1000 000	10 000
2010	1 600 000	14 000
2011	2 000 000	24 000
Разом	4600 000	48 000
Коефіцієнт сумнівності складає: $48\ 000 : 4600\ 000 = 0,0104$		
Сума сформованого резерву за 2011 р.: $2\ 000\ 000 \times 0,0104 = 20\ 800$ грн.		
Сума резерву сумнівних боргів на 31.12. 2011 р. у звітності: 23800 грн (3000 + 20 800)		

Третій метод формування резерву сумнівних боргів – метод класифікації заборгованості, передбачає групування дебіторської заборгованості за строком її непогашення із встановленням коефіцієнта сумнівності для кожної групи [4, с. 340].

строчення дебіторська заборгованість поділяється на чотири групи: до 30 днів, від 30 до 60 днів, від 60 до 90 днів і строком більше 90 днів.

Даний метод, як і метод платоспроможності окремих кредиторів, базується на сальдовому принципі, тоб-

то резерв на кінець звітного періоду донараховується з урахуванням вхідного сальдо по рахунку 38.

П(с)БО 10 передбачено два варіанти використання цього методу, відмінність яких полягає в тривалості періоду, за який ведеться спостереження: в першому випадку як період спостереження обирається останні декілька місяців, а в другому – декілька років [6].

Приклад розрахунку резерву сумнівних боргів за методом класифікації дебіторської заборгованості у випадку, якщо періодом спостереження обрано півріччя, а терміни непогашення розподіляються на три групи: до 30 днів; від 30 до 90 днів та понад 90 днів, представлено в табл. 2.

інформації, що необхідна для розрахунків, пов'язана з великим обсягом робіт, пов'язаних з її аналізом.

Розглянемо другий варіант методу класифікації дебіторської заборгованості, який передбачає використання більш тривалого терміну спостереження по строках непогашення дебіторської заборгованості, що вимірюється роками.

Для використання цього варіанту потрібно мати інформацію про стан дебіторської заборгованості за попередні декілька років, за якою розраховується відсоток безнадійних боргів (коефіцієнти сумнівності) в розрізі кожної групи обраного періоду дослідження (табл. 3) за формулою:

Таблиця 2

Розрахунок резерву сумнівних боргів за методом класифікації дебіторської заборгованості (1 варіант)

Місяць	Фактично списано безнадійної дебіторської заборгованості, грн			Сальдо дебіторської заборгованості відповідної групи на кінець попереднього місяця, грн			Коефіцієнт сумнівності відповідної групи дебіторської заборгованості		
	група 1	група 2	група 3	група 1	група 2	група 3	група 1 (гр. 2 / гр. 5)	група 2 (гр. 3 / гр. 6)	група 3 (гр. 4 / гр. 7)
Січень	–	2000,0	2435,0	49500,0	31125,0	26150,0	–	0,06	0,09
Лютий	2950,0	–	–	43900,0	12500,0	13250,0	0,07	–	–
Березень	1600,0	910,0	765,0	29500,0	8815,0	6250,0	0,05	0,1	0,12
Квітень	885,0	–	1250,0	37500,0	14760,0	13800,0	0,02	–	0,09
Травень	–	1625,0	–	27500,0	19000,0	17780,0	–	0,09	–
Липень	1510,0	1656,0	2931,0	37750,0	27600,0	22550,0	0,04	0,06	0,13
Разом	×	×	×	×	×	×	0,18	0,31	0,43
Коефіцієнт сумнівності відповідної групи дебіторської заборгованості							0,18/6 = 0,03	0,31/6 = 0,05	0,43/6 = 0,07
Величина резерву сумнівних боргів на кінець поточного року							37750 × 0,03 = 1132,5	27600 × 0,05 = 1380,0	22550 × 0,07 = 1578,5
Резерв сумнівних боргів на 31.06. 20xx : 4091,0 грн (1132,5 + 1380,0 + 1578,5)									

Як видно з табл. 2, розрахунок коефіцієнта сумнівності (K_c) за розглянутим методом здійснюється за формулою:

$$K_c = (\sum B_{3H} : D_{3H}) : i, \quad (1)$$

де B_{3H} – фактична списана безнадійна дебіторська заборгованість відповідної групи за відповідний місяць, обраного для спостереження періоду;

D_{3H} – дебіторська заборгованість відповідної групи на кінець відповідного місяця обраного для спостереження періоду;

i – кількість місяців в обраному для спостереження періоді.

Якщо у підприємства на балансі є залишок резерву сумнівних боргів (наприклад, 1000 грн), то в бухгалтерському обліку треба здійснити донарахування його величини до визначеної розрахунком суми:

Дт 944 Кт 38 – 3091 грн.

Розглянутий варіант застосування методу класифікації дебіторської заборгованості доцільно для тих підприємств, які здійснюють продаж продукції, товарів, робіт, послуг постійно та мають велику дебіторську заборгованість. Разом з тим, висока ступінь деталізації

$$K_c = \sum B_{3H} : \sum D_{3H}, \quad (2)$$

де B_{3H} – безнадійна дебіторська заборгованість відповідної групи у складі дебіторської заборгованості цієї групи на дату балансу в обраному для спостереження періоді;

D_{3H} – дебіторська заборгованість відповідної групи на дату балансу в обраному для спостереження періоді.

Величина резерву сумнівних боргів складе на 31.12. 2011 р.– 8600 грн (1225 + 500 + 6875), але з урахуванням залишку резерву сумнівних боргів на 31.12.2011 р., який умовно дорівнює 2000 грн, підприємству слід донарахувати тільки 4600 грн резерву (8600 – 2000).

Оскільки для розглянутого методу розрахунку величини резерву сумнівних боргів використовується річний базовий період, то розраховані коефіцієнти сумнівності будуть примінятися на кожну дату балансу впродовж 2011 р. (31.03.2011 р., 30.06.2011 р., 30.09.2011 р.).

Представлений варіант застосування методу класифікації дебіторської заборгованості доцільно використовувати тим підприємствам, які підтримують невисоку долю безнадійних боргів у дебіторській заборгованості і такі борги носять нерегулярний характер.

Розрахунок резерву сумнівних боргів за методом класифікації дебіторської заборгованості (2 варіант)

Дата балансу	Сальдо дебіторської заборгованості відповідної групи, грн			Заборгованість, що визнана безнадійною в наступному році, у складі сальдо дебіторської заборгованості відповідної групи на кінець попереднього року, грн		
	група 1	група 2	група 3	група 1	група 2	група 3
1	2	3	4	5	6	7
31.12.2009 р.	60000,00	27500,00	2500,00	500,00	400,00	350,00
31.12.2010 р.	130000,00	50000,00	5000,00	700,00	100,00	475,00
31.12.2011 р.	175000,0	62500,0	12500,0	1300,00	600,00	275,00
Разом	365000,00	140000,00	20000,00	2500,00	1100,00	1100,00
% неоплачених рахунків (Кс)	(кол. 5 / кол. 2)	(кол. 6 / кол. 3)	(кол. 7 / кол. 4)			
	0,7	0,8	5,5			
Розрахунок суми резерву	$0,007 \times 175000 = 1225$ грн	$0,008 \times 62500 = 500$ грн	$0,055 \times 12500 = 6875$ грн			

ВИСНОВКИ

Таким чином, у статті на умовних прикладах були розглянуті різні методи розрахунку резерву сумнівних боргів, який, згідно з принципом обачності, повинні формувати підприємства з метою правильної оцінки в балансі поточної дебіторської заборгованості; визначено переваги та недоліки кожного з методів і доцільність їх застосування на різних підприємствах. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Матицина Н. Дебіторська заборгованість: нові облікові підходи // Економіст. – 2005. – № 11. – С. 50 – 52.

2. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) 2004 та їх тлумачення. – Київ : ПП «Видавництво «Фенікс». – 2004. – 1272 с.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджене наказом Міністерства Фінансів України від 08.10.99 г. №237.

4. Справжній бухоблік. – Х. : Фактор, 2005. – 1072 с.

5. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996-XI // Баланс. – 2000. – № 1. – С. 2 – 18.

6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства Фінансів України від 31.03.99 р. № 87.

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПОДАТКОВОЇ ПІДТРИМКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

НАЙДЕНКО О. Є., КОСТЯНА О. В.

УДК 330.34 (77)

Найденко О. Є., Костяна О. В. Інструментарій податкової підтримки економічного розвитку в умовах фінансово-економічної кризи

У статті досліджено інструменти податкового регулювання розвитку економічних процесів. Було встановлено, що в період кризи, коли підприємства особливо гостро потребували додаткових надходжень, підтримка держави істотно не збільшилася, а зменшувалась. У процесі дослідження доведено, що кожна країна в період фінансово-економічної кризи має застосовувати індивідуальний набір інструментів податкового регулювання.

Ключові слова: регулювання, податкове регулювання, фінансово-економічна криза, інструменти податкового регулювання, бюджетна підтримка, податкове стимулювання

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 18.

Найденко Олексій Євгенович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра оподаткування, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: alevgna@mail.ru

Костяна Оксана Вікторівна – аспірантка, кафедра оподаткування, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: kostianaya@ukr.net

УДК 330.34 (77)

Найденко А. Е., Костяна О. В. Инструментарий налоговой поддержки экономического развития в условиях финансово-экономического кризиса

В статье исследованы инструменты налогового регулирования развития экономических процессов. Было установлено, что в период кризиса, когда предприятия особенно остро нуждались в дополнительных поступлениях, поддержка государства существенно не увеличилась, а уменьшалась. В процессе исследования доказано, что каждая страна в период финансово-экономического кризиса должна применять индивидуальный набор инструментов налогового регулирования.

Ключевые слова: регулирование, налоговое регулирование, финансово-экономический кризис, инструменты налогового регулирования, бюджетная поддержка, налоговое стимулирование.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 18.

Найденко Алексей Евгениевич – кандидат экономических наук, доцент, кафедра налогообложения, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: alevgna@mail.ru

Костяна Оксана Викторовна – аспирантка, кафедра налогообложения, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: kostianaya@ukr.net

UDC 330.34 (77)

Naydenko A. Y., Kostyana O. V. Toolkit Tax Support Economic Development in a Financial Crisis

The article deals with analysis tools tax regulation of economic processes. It was found that during the crisis, especially when the company desperately needed additional revenue, government support has not significantly increased and decreased. During the study proved that each country during the financial crisis must apply individually toolkit tax regulations.

Key words: regulation, tax regulation, the financial and economic crisis, the tools of tax regulation, budgetary support, tax incentives

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 18.

Naydenko Aleksey Ye. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Taxation, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: alevgna@mail.ru

Kostyana Oksana V. – Postgraduate Student, Department of Taxation, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: kostianaya@ukr.net

В умовах економічної та фінансової кризи, яка охопила багато країн світу, проблема податкового регулювання стає ще більш важливою. У той час, коли багато державних або приватних підприємств (платників податків) знаходяться у кризі, саме держава має взяти відповідальність за прийняття виважених кроків щодо використання певних інструментів податкового регулювання з метою допомоги національним товаровиробникам якомога з найменшими втратами пережити світову фінансову кризу. При цьому слід досить обережно підходити до питання підвищення або зменшення податків, за рахунок яких наповнюється дохідна частина бюджету країни. З одного боку, посилення регулюючих заходів у вигляді зростання податкових ставок для збіль-

шення доходів бюджету може призвести до негативних наслідків, основним з яких є банкрутство та ліквідація підприємств, з іншого боку, зменшення податків може привести до позитивних наслідків лише через рік після прийняття такого рішення, а проблему наповнення бюджету треба вирішувати сьогодні. Тому необхідно обґрунтовано визначити, які саме інструменти податкового регулювання в цей час будуть найбільш доцільними для реалізації податкової політики держави.

Податкова політика країни має визначатися не тільки потребами наповнення доходної частини бюджету, але й базуватися на аналізі економічного стану, орієнтуватися на довгострокові цілі стимулювання конкурентоспроможності вітчизняних виробників [11, с. 85]. Про-

блема податкової політики держави полягає в оптимізації величини фінансових ресурсів, що централізуються в бюджеті, і тих грошових коштів, які залишаються в розпорядженні підприємства, а це може бути досягнуто лише за умови обґрунтованого застосування інструментів податкового регулювання.

Дослідженням проблем податкового регулювання, і, зокрема інструментів державного впливу на економіку займалися багато провідних вчених, серед яких слід відзначити Т. І. Єфименко, Ю. Б. Іванова, А. І. Крисоватого, А. М. Соколовську та інших. Але в їх дослідженнях недостатньо повно висвітлено питання застосування інструментів податкового регулювання в країнах світу під час фінансово-економічної кризи.

Тому метою даної статті є аналіз інструментарію податкової підтримки, який застосовували країни світу під час фінансово-економічної кризи.

Узагальному вигляді під податковим регулюванням розуміється цілеспрямований вплив держави на учасників економічних відносин шляхом використання засобів та інструментів податкової політики. Саме за допомогою податкової політики держава не тільки формує джерела фінансування суспільно необхідних витрат, реалізуючи фіскальну функцію податків, але й забезпечує створення необхідних передумов для структурної перебудови національної економіки та її зростання [9, с. 63].

Підкреслюючи роль податкового регулювання, А. І. Крисоватий виділяє політику податкового регулювання в окремий вид податкової політики. «Політика податкового регулювання, будучи складовим елементом податкової політики, означає цілеспрямовану діяльність держави з регулювання вартісних пропорцій розподілу та перерозподілу частини валового внутрішнього продукту з метою підтримання на певному рівні економічних процесів, забезпечення суспільного попиту і пропозиції та ініціювання ділової активності суб'єктів господарювання. ... Політика податкового регулювання визначає принципи, напрями, структуру сегменту участі держави в регулюванні економічних процесів у суспільстві» [3, с. 81].

Разом із тим важливою рисою податкового регулювання виступає його залежність від інтенсивності державного регулювання економіки в цілому. Різний рівень втручання держави в економіку в окремі періоди часу, що є особливо характерним для економік транзитивного типу, обумовлює динаміку співвідношення фіскальної та регулюючої функції оподаткування. У цьому плані заслуговує на увагу виділена А. М. Соколовською «... закономірність підвищення регулюючої функції податків за умови посилення державного втручання в соціально-економічні процеси і зниження їх регулюючого значення за умови послаблення державного регулювання економіки» [10, с. 91].

За словами Т. І. Єфименко, необхідність державного податкового регулювання ринкової економіки випливає з об'єктивно притаманних державі функцій. Доцільність податкового втручання з боку держави в економічне життя продиктовано тим, що ринок не забезпечує соціально справедливий розподіл доходів. За

допомогою податкових інструментів та інших створених нею відповідних інститутів держава реалізує політичні й соціально-економічні принципи існування суспільства, активно впливає на формування макроекономічних пропорцій і динаміку макроекономічних процесів [1, с. 204].

Важливим аспектом діяльності держави в період економічної кризи є визначення набору інструментів, за допомогою яких буде здійснюватися регулювання економічного розвитку.

Автори підтримують думку Ю. Б. Іванова та В. В. Карпової, які під інструментами податкового регулювання розуміють сукупність норм податкового законодавства, що забезпечують вплив держави на господарську поведінку платників податків через його економічні інтереси для досягнення певного економічного, соціального чи іншого корисного результату [2, с. 227].

Детально проаналізуємо, які саме інструменти податкового регулювання застосовували країни світу для впливу на макроекономічні процеси.

Протягом 2008 та 2009 років основні макроекономічні показники всіх економік світу демонстрували негативні тенденції, по всьому світу спостерігалося сповільнення економічного зростання: зниження темпів зростання ВВП і промислового виробництва, збільшення державного боргу (табл. 1).

Наслідки кризи особливо гостро проявилися в реальному секторі економіки. Так, протягом 2009 р. майже по всьому світу спостерігалося зниження обсягів промислового виробництва. При цьому криза більш істотно зачепила реальний сектор економіки високо розвинутих держав, і не так суттєво позначилася на країнах з низьким рівнем економічного розвитку. При цьому 2010 р. у більшості країн ситуація у сфері промислового виробництва почала демонструвати позитивну динаміку. Серед причин швидкого виходу реального сектора з кризи можна відзначити ефективну антикризову політику урядів держав, одним із найважливіших елементів якої стало стимулювання розвитку реального сектора економіки.

Більшість країн світу в кризовий період провадили комплекси заходів фіскальної політики стимулюючого характеру, що включали в себе і бюджетне стимулювання, і зменшення податкового навантаження.

Заходи бюджетного стимулювання розвитку реального сектора економіки можна розділити на дві групи:

- 1) прямі, які представляють собою безпосереднє надання суб'єктам реального сектора економіки коштів з державного бюджету у формі субсидій, субвенцій, дотацій;
- 2) опосередковані, що полягають в бюджетному стимулюванні розвитку фінансового сектора. Ефект таких заходів полягає в спрощенні для суб'єктів реального сектора отримання коштів у кредитних установах, зниженні процентної ставки по таким кредитам.

Під час світової фінансово-економічної кризи внаслідок провадження антикризових урядових програм у більшості держав світу істотно змінилася структура бюджетів. Здійснення бюджетного стимулювання економіки держави зазвичай потребує додаткових значних обсягів фінансових ресурсів, які досить складно знайти

в період загального спаду. Деякі держави свідомо вдавалися до збільшення державного дефіциту задля надання фінансової підтримки суб'єктам, що істотно постраждали внаслідок кризи. Наприклад, уряд Канади пішов на формування в 2010 р. бюджетного дефіциту в результаті збільшення витрат на розвиток інфраструктури (головним чином на житлове будівництво), підвищення державних асигнувань на програму страхування зайнятості, на підтримку ряду секторів економіки [7].

податкової політики, характер якої залежить від ряду факторів, що обумовлюються її економічним, соціальним та політичним розвитком. Тому, незважаючи на те, що, як правило, усі держави переслідують схожі цілі, а саме: стимулювання реального сектора економіки за рахунок розвитку підприємництва, підвищення попиту, оновлення виробничих потужностей, розробки та впровадження новітніх технологій, оптимізації руху грошових коштів, а також покращення добробуту населення,

Таблиця 1

Темпи зростання показників економічного розвитку в країнах світу в 2007 – 2010 рр. [12, 18]

Країна	ВВП відносно до попереднього року, %				Державний борг, відносно до попереднього року, %			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Країни з найвищим рівнем ВВП (від 104 до 45 дол. США на людину)								
США	1,9	0	-2,6	2,8	0,9	7,0	18,8	16,1
Данія	1,7	-0,9	-4,6	1,8	-14,6	24,8	21,1	11
Швеція	3,3	-0,4	-5,1	4,1	-11	-5	10	13,5
Країни з високим рівнем ВВП (від 45 до 35 дол. США на людину)								
Німеччина	2,8	0,7	-4,7	3,3	-4,0	2,2	10,7	16
Франція	2,3	0,1	-2,5	1,6	0,2	5,8	15,7	6,8
Великобританія	2,7	-0,1	-4,9	1,6	2,5	17,1	30,9	23,8
Країни з середнім рівнем ВВП (від 35 до 20 дол. США на людину)								
Іспанія	2,4	0,2	-2,6	-0,1	-8,8	10,2	33,7	13,8
Італія	1,5	-1,3	-5	1,1	-3	3	9	4,9
Словенія	6,9	3,7	-8,1	1	-12,4	-3,8	57,3	10,5
Країни з невисоким рівнем ВВП (від 20 до 10 дол. США на людину)								
Росія	8,5	5,2	-7,8	3,8	46,0	-11,0	52,3	40,2
Словаччина	10,5	5,8	-4,8	4	-3,0	-6,1	27,3	20,5
Естонія	6,9	-5,1	-13,9	1,9	-16	24,3	56,5	-4
Угорщина	0,8	0,8	-6,7	1,2	-0,6	9,4	8,4	3,5
Латвія	10	-4,2	-18	-0,3	-15,9	118,9	86,3	19,3
Литва	9,8	2,9	-14,7	1,4	-6,1	-7,7	89,1	33,4
Країни з низьким рівнем ВВП (до 10 дол. США на людину)								
Болгарія	6,4	6,2	-4,9	0,2	-20	-20	7,3	13,7
Румунія	6,3	7,3	-7,1	1,5	0	1,1	78,4	34
Україна	7,9	2,3	-15,1	4,3	-16,8	39,3	80,4	36,4

У країнах ЄС у 2010 р. державна допомога, що надавалася промисловості і сфері послуг, зросла в порівнянні з 2009 р. Загалом в кризовий період з 2007 по 2010 рр. вона залишається на низькому загальному рівні – між 0,4% і 0,5% ВВП ЄС, що є нижчим ніж в попередні роки.

Протягом 1992 – 2010 рр. спостерігалася тенденція до зниження бюджетного стимулювання реального сектора, так з 0,9% ВВП у 1992 р. обсяг державної фінансової допомоги промисловості та сфері послуг до 2010 поступово знизився майже вдвічі (рис. 1) Тобто в період кризи, коли підприємства особливо гостро потребували додаткових надходжень, підтримка держави істотно не збільшилася, а навпаки.

Серед заходів державного стимулювання реального сектора економіки в період кризи найпоширенішими в більшості держав стало використання інструментів

підходи до рішення цих завдань можуть істотно відрізнятися.

Держави світу в період кризи вживали різні заходи фінансового характеру, щоб змінити негативні тенденції в економіці та вирішити проблеми соціального характеру. Частина змін податкового законодавства були спрямована на зменшення темпів економічного спаду й стимулювання економічного розвитку, а частина – на підвищення бюджетних доходів [8].

Сприяння розвитку підприємств реального сектора економіки засобами податкової політики може здійснюватися як прямо, через заходи, що приводять до податкової економії, внаслідок зменшення зобов'язань за прямими податками, так і опосередковано, через створення сприятливого зовнішнього середовища для провадження підприємницької діяльності.

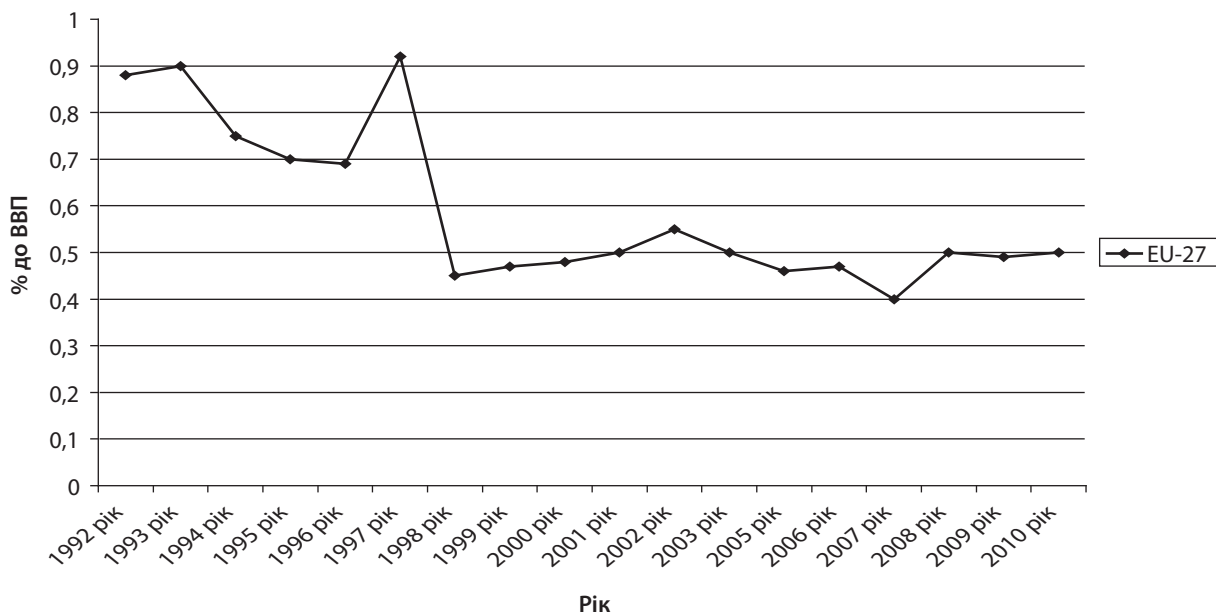


Рис. 1. Обсяги державної допомоги галузям промисловості та сфері послуг у країнах ЄС протягом 1992 – 2010 рр. (у % до ВВП) [15]

Під час кризи загальною тенденцією стало посилення регулюючої функції податків у частині оподаткування доходів фізичних осіб і прибутку корпорацій, у різних країнах було зроблено ряд кроків щодо підтримки громадян та бізнесу засобами податкової полі-

тики. Відносно непрямого оподаткування, то тут не спостерігається спільної для всіх країн тенденції – у частині держав було знижено ставки таких податків, а в інших, навпаки, підвищено (табл. 2).

Таблиця 2

Заходи антикризової податкової політики щодо підприємств в країнах світу

Регион	Заходи антикризової податкової політики, що впливають на фінансовий стан підприємств
1	2
Країни з найвищим рівнем ВВП (від 104 до 45 дол. США на людину)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проведення нових екологічних податків, зокрема на викиди в повітря окису вуглецю. 2. Збільшення податків на енергоресурси. 3. Впровадження прискореної амортизації. 4. Заходи спрямовані на покращення фінансового стану підприємств: <ul style="list-style-type: none"> – відстрочка сплати ПДВ на 6 місяців (Данія), корпоративного податку (Швеція) [13]; – збільшення податкових кредитів на науково-дослідні роботи (Норвегія) [13]; – зниження ставки корпоративного податку до 26,3%, зниження внесків на соціальне страхування працівників (Швеція) [16]; – скасування імпорتنих мит на ввезення певних видів обладнання (Канада)
Країни з високим та найвищим рівнем ВВП (від 104 до 35 дол. США на людину)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Застосування розгалуженого комплексу заходів податкового стимулювання, що для більшості країн регіону: <ul style="list-style-type: none"> – збільшення щорічної амортизаційної премії; – збільшення податкових відрахувань для підприємств, що здійснюють інноваційні процеси; – подовження строків перенесення збитків на майбутні або минулі податкові періоди. 2. Впровадження індивідуальних, характерних для окремих країн заходів: <ul style="list-style-type: none"> – можливість відстрочки податкових платежів для підприємств (Франція, Великобританія) [6]; – звільнення від оподаткування продажу певних видів акцій (США, Франція) [17]; – звільнення нових автомобілів від сплати транспортного податку у 2009 р, зниження податкового навантаження на малий бізнес (Німеччина) [16]; – звільнення від оподаткування продажу певних видів акцій (Франція); – звільнення від місцевого комерційного податку інвестицій протягом 2009 року (Франція) [17]
Країни із середнім рівнем ВВП (від 35 до 20 дол. США на людину)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Збільшення непрямих податків. 2. Заходи щодо підвищення ефективності адміністрування податків. 3. Збільшення прибуткового податку з громадян. 4. Створення певних заходів, спрямованих на лібералізацію оподаткування: <ul style="list-style-type: none"> – податкова амністія (Греція) [5]; – зменшення авансових платежів за податком на прибуток, зниження ставки за регіональним податком на бізнес з 4,25 до 3,9%, запровадження касового методу ПДВ (Італія) [4]; – зниження ставки ПДВ при покупці нової нерухомості (Іспанія) [17]

1	2
Країни з невисоким рівнем ВВП (від 20 до 10 дол. США на людину)	1. Посилення майнового оподаткування. 2. Впровадження певних заходів щодо лібералізації оподаткуванні прибутку підприємств: – у Словаччині впроваджено преференції для малого бізнесу; – у Румунії скасування сплати податку на реінвестовані прибуток та дивіденди; – у Чеській Республіці знижено ставку податку на прибуток з 21% до 20% в 2009, до 19% у 2010 році [17]; – в Угорщині спрощена процедура застосування інвестиційного податкового кредиту [16]. 3. Збільшення ставок за непрямими податками (країни Прибалтики) [4]
Країни з низьким рівнем ВВП (до 10 дол. США на людину)	1. Зменшення ставок податку на прибуток та ПДВ. 2. Податкові преференції для малих підприємств. 3. Заходи, спрямовані на спрощення процедури адміністрування податків і податкового обліку – зменшення кількості перевірок, впровадження інформаційних технологій. 4. Застосування прискореної амортизації (Україна). 5. Звільнення від оподаткування прибутку, що спрямовується на реінвестування (Киргизстан, Азербайджан) [17]. 6. Скорочення податку на дивіденди (Грузія)

Отже, внаслідок фінансово-економічної кризи найбільше постраждав реальний сектор економіки в країнах, що мають високо розвинуті економіки. З метою протидії негативним наслідкам кризи застосовувалися інструменти фіскального характеру – бюджетне та податкове стимулювання. Слід відзначити, що велика кількість країн у період кризи стикнулася з проблемою бюджетного дефіциту, тому фінансові можливості для збільшення бюджетних дотацій підприємствам та істотного зниження податкового навантаження були обмеженими.

Найбільш розгорнуті комплекси антикризових заходів, спрямованих на стимулювання підприємств реальної економіки, провадилися в країнах з найвищими та високими показниками економічного розвитку, де більшість впроваджених податкових пільг і дотацій спрямовувалася на стимулювання інноваційного розвитку.

У більшості таких країн відбулася істотна лібералізація оподаткування, внаслідок чого знизилася плата підприємств за податком на прибуток, впроваджувалися відстрочки сплати податків, що сприяло фінансовому оздоровленню підприємств. Однак паралельно з цим у частині економічно розвинутих держав підвищувалися ПДВ, акцизи, а також екологічні податки та податки на енергоносії, що посилювало податкове навантаження на підприємства, діяльність яких призводить до забруднення навколишнього середовища.

У країнах із середнім і невисоким рівнем ВВП податкове стимулювання підприємств було менш розгорнутим, а обсяг дотацій бюджетних дотацій невеликим. Тут застосовувалися заходи, що сприяли пом'якшенню податкового тиску, але їх обсяг був невеликим. При цьому в частині держав було збільшено податкові платежі за непрямими або майновими податками. Характерним для країн Прибалтики, економічна ситуація в яких була однією з найгірших в Європі, стало посилення податкового тягаря за непрямими податками.

У багатьох країнах з низьким економічним розвитком в період кризи відбулися податкові реформи, внаслідок яких зменшено податковий тиск за основними податками, спрощувалося податкове адміністрування.

Таким чином, як бачимо, в різних країнах застосовувалися різноманітні інструменти державного податкового регулювання розвитку економіки.

Приймаючи рішення щодо доцільності застосування інструментів податкового регулювання, держава має зробити нелегкий вибір, в основу якого має бути покладено паритет державних інтересів і цілей суб'єктів господарювання, за рахунок яких поповнюється доходна частина бюджету. Якщо держава буде занадто обмежувати суб'єктів підприємницької діяльності, то це може призвести до зменшень податкових надходжень у зв'язку з неотриманням платниками податків прибутків. З іншого боку, коли держава надає необґрунтовані податкові пільги та розробляє обмежувальні механізми їх застосування, це теж може зменшити податкові надходження у зв'язку з відтоком доходів підприємств до «тіньового сектора».

Отже, обмеження застосування інструментів податкового регулювання має бути обґрунтованим і достатньо виваженим рішенням, яке врахує інтереси держави та суб'єктів господарювання. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Єфименко Т. І. Податки в інституційній системі сучасної економіки / Т. І. Єфименко. – НАН України, Інститут економіки та прогнозування – К., 2011 – 688 с.
2. Іванов Ю. Б. Інструменти податкового регулювання / Ю. Б. Іванов, В. В. Карпова / У кн.: Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій : Навчальний посібник під редакцією Іванова Ю. Б., Майбурова І. А. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 492 с.
3. Крисоватий А. І. Теоретико-організаційні доміанти та практика реалізації податкової політики в Україні : Монографія / А. І. Крисоватий. – Тернопіль : К арт-бланш, 2005. – 371 с.
4. Международный опыт антикризисной политики / [С. М. Дробышевский, Е. В. Синельникова, А. В. Сорокина, П. В. Трунин та ін.]. – М. : Издательство «Дело» РАНХ, 2010. – 224 с.
5. Налоги: международные новости и информация. // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.taxationinfnews.ru/>

6. Налоговая политика и пути выхода из кризиса / под научн. ред. В. Б. Исакова, Д. Г. Черника, И. И. Кучерова. – М. : ТПП РФ, 2009. – 320 с.

7. Перспективы развития мировой экономики, апрель 2011 – Международный Валютный Фонд // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.imf.org/external/russian/index.htm

8. Пороховський О. А. Економічна криза як рубіж сучасного світового і національного розвитку / О. А. Пороховський // Економічна теорія. – 2009. – № 1. – С. 5 – 11.

9. Проблеми розвитку податкової політики і оподаткування : Монографія / За заг. ред. докт. екон. наук, професора Іванова Ю. Б. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 448 с.

10. Соколовська А. М. Податкова система України: теорія та практика становлення / А. М. Соколовська, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. - К. : НДФІ, 2001. – 372 с.

11. Шнипко А. С. Научно-техническое развитие предприятий и налоговая политика / Бизнес Информ. – 2007. – № 7. – С. 85 – 90.

12. Dispersion of regional GDP per inhabitant // [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsdec220>

13. Monitoring tax revenues and tax reforms in EU Member States 2010 Tax policy after the crisis // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ec.europa.eu/taxation_customs/common/publications/services_papers/working_papers/index_en.htm

14. Policy Responses to the Economic Crisis: Investing in Innovation for Long-Term Growth June 2009 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.oecd.org/dataoecd/59/45/42983414.pdf

15. State Aid control // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ec.europa.eu/competition/state_aid/overview/index_en.html

16. Taxation Paper N 19 (2009) // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_papers/index_en.htm

17. Tax responses to the global financial Economic Crisis [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.deloitte.com

18. Weekly Global Economic Brief. 14 July 2011 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : // see www.worldbank.org/gem

УДК 658.15.012.12

ПІДХОДИ ДО РЕГУЛЮВАННЯ РУХУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ КОНТРАГЕНТІВ БАНКУ

НИКІТИН А. В.

УДК 658.15.012.12

Нікітін А. В. Підходи до регулювання руху грошових потоків контрагентів банку

У дослідженні запропоновано підхід до оцінки регулювання руху грошових потоків контрагентів банку на основі інтегрального показника достатності грошового потоку. Він дозволяє контролювати динаміку показників достатності грошового потоку та регулювати напрямки їх розвитку. Інформаційною базою дослідження є відкриті фінансові звіти промислового підприємства.

Ключові слова: регулювання ризикованості грошового потоку, достатність грошового потоку, нормативно-індексна модель.

Рис.: 1. **Табл.:** 6. **Бібл.:** 8.

Нікітін Андрій Валерійович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра менеджменту банківської діяльності, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

УДК 658.15.012.12

Никитин А. В. Подходы к регулированию движения денежных потоков контрагентов банка

В исследовании предложен подход к оценке регулирования движения денежных потоков контрагентов банка на основе интегрального показателя достаточности денежного потока. Он позволяет контролировать динамику показателей достаточности денежного потока и регулировать направление их развития. Информационной базой исследования являются открытые финансовые отчеты промышленного предприятия.

Ключевые слова: достаточность денежного потока, регулирование рискованности денежного потока, нормативно-индексная модель.

Рис.: 1. **Табл.:** 6. **Библ.:** 8.

Никитин Андрей Валериевич – кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента банковской деятельности, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

UDC 658.15.012.12

Nikitin A. V. Approaches to Regulatory of Money Flows of Bank Contactors

It is offered an approach to the estimation of sufficiency of money flows of bank contractors on the basis of integral index that allows controlling the dynamics of sufficiency indexes of money flows and regulating a direction of its development. The open financial reports of industrial enterprise were an infobase for the receipt of this index.

Key words: sufficiency of money flow, risk regulation of money flow, normative and an index model

Pic.: 1. **Tabl.:** 6. **Bibl.:** 8.

Nikitin Andrew V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Banking Management, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

На сучасному етапі розвитку економіки все більшого значення набувають підходи до управління фінансовими ресурсами та оптимізації їх використання, а також фінансові важелі і методи, що забезпечують стабільну та ефективну діяльність суб'єктів

господарювання. Крім того, зростання складності структур фінансових інструментів істотно ускладнює точну оцінку достатності грошового потоку та підвищує ризик асиметричності інформації для банків, що призводить до невірних фінансових рішень.

6. Налоговая политика и пути выхода из кризиса / под научн. ред. В. Б. Исакова, Д. Г. Черника, И. И. Кучерова. – М. : ТПП РФ, 2009. – 320 с.

7. Перспективы развития мировой экономики, апрель 2011 – Международный Валютный Фонд // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.imf.org/external/russian/index.htm

8. Пороховський О. А. Економічна криза як рубіж сучасного світового і національного розвитку / О. А. Пороховський // Економічна теорія. – 2009. – № 1. – С. 5 – 11.

9. Проблеми розвитку податкової політики і оподаткування : Монографія / За заг. ред. докт. екон. наук, професора Іванова Ю. Б. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 448 с.

10. Соколовська А. М. Податкова система України: теорія та практика становлення / А. М. Соколовська, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. - К. : НДФІ, 2001. – 372 с.

11. Шнипко А. С. Научно-техническое развитие предприятий и налоговая политика / Бизнес Информ. – 2007. – № 7. – С. 85 – 90.

12. Dispersion of regional GDP per inhabitant // [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsdec220>

13. Monitoring tax revenues and tax reforms in EU Member States 2010 Tax policy after the crisis // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ec.europa.eu/taxation_customs/common/publications/services_papers/working_papers/index_en.htm

14. Policy Responses to the Economic Crisis: Investing in Innovation for Long-Term Growth June 2009 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.oecd.org/dataoecd/59/45/42983414.pdf

15. State Aid control // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ec.europa.eu/competition/state_aid/overview/index_en.html

16. Taxation Paper N 19 (2009) // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_papers/index_en.htm

17. Tax responses to the global financial Economic Crisis [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.deloitte.com

18. Weekly Global Economic Brief. 14 July 2011 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : // see www.worldbank.org/gem

УДК 658.15.012.12

ПІДХОДИ ДО РЕГУЛЮВАННЯ РУХУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ КОНТРАГЕНТІВ БАНКУ

НИКІТИН А. В.

УДК 658.15.012.12

Нікітін А. В. Підходи до регулювання руху грошових потоків контрагентів банку

У дослідженні запропоновано підхід до оцінки регулювання руху грошових потоків контрагентів банку на основі інтегрального показника достатності грошового потоку. Він дозволяє контролювати динаміку показників достатності грошового потоку та регулювати напрямки їх розвитку. Інформаційною базою дослідження є відкриті фінансові звіти промислового підприємства.

Ключові слова: регулювання ризикованості грошового потоку, достатність грошового потоку, нормативно-індексна модель.

Рис.: 1. **Табл.:** 6. **Бібл.:** 8.

Нікітін Андрій Валерійович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра менеджменту банківської діяльності, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

УДК 658.15.012.12

Никитин А. В. Подходы к регулированию движения денежных потоков контрагентов банка

В исследовании предложен подход к оценке регулирования движения денежных потоков контрагентов банка на основе интегрального показателя достаточности денежного потока. Он позволяет контролировать динамику показателей достаточности денежного потока и регулировать направление их развития. Информационной базой исследования являются открытые финансовые отчеты промышленного предприятия.

Ключевые слова: достаточность денежного потока, регулирование рискованности денежного потока, нормативно-индексная модель.

Рис.: 1. **Табл.:** 6. **Библ.:** 8.

Никитин Андрей Валериевич – кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента банковской деятельности, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

UDC 658.15.012.12

Nikitin A. V. Approaches to Regulatory of Money Flows of Bank Contactors

It is offered an approach to the estimation of sufficiency of money flows of bank contractors on the basis of integral index that allows controlling the dynamics of sufficiency indexes of money flows and regulating a direction of its development. The open financial reports of industrial enterprise were an infobase for the receipt of this index.

Key words: sufficiency of money flow, risk regulation of money flow, normative and an index model

Pic.: 1. **Tabl.:** 6. **Bibl.:** 8.

Nikitin Andrew V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Banking Management, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

На сучасному етапі розвитку економіки все більшого значення набувають підходи до управління фінансовими ресурсами та оптимізації їх використання, а також фінансові важелі і методи, що забезпечують стабільну та ефективну діяльність суб'єктів

господарювання. Крім того, зростання складності структур фінансових інструментів істотно ускладнює точну оцінку достатності грошового потоку та підвищує ризик асиметричності інформації для банків, що призводить до невірних фінансових рішень.

Дослідженням регулювання руху грошового потоку держави та економічних агентів займалися такі вчені, як: Г. М. Азаренкова, О. В. Єрмошкіна, Л. О. Примостка, Р. А. Слав'юк, А. О. Єпіфанов, Е. Альтман, В. Бівер, Р. Таффлер та інші. Віддаючи належне науковим розробкам, слід зазначити, що авторами вирішувалися ті задачі, яких потребував на той час рівень розвитку теорії та практики. А проблеми, які обумовлені в меті дослідження, залишаються актуальними.

Метою статті є підходи до регулювання рухом грошових потоків контрагентів банку. Досягнення поставленої мети передбачає вирішення задач:

- ✦ сформувані систему показників для оцінки рівня достатності грошового потоку;
- ✦ розрахувати рівень достатності грошового потоку досліджуваного суб'єкта за допомогою сформованих нормативних і динамічних показників;
- ✦ розрахувати інтегральний показник достатності грошового потоку.

Регулювання грошових потоків тісно пов'язано з його достатністю, під яким прийнято розуміти залишок фінансових ресурсів, який необхідний для функціонування підприємства в межах основних параметрів його стійкості, а банку прийняти позитивне фінансове рішення для позичальника. У дослідженні [1, с. 84 – 85] розглядається методики розрахунку рівня фінансової безпеки, за яким підприємство має достатність фінансових ресурсів для функціонування в межах основних параметрів його стійкості. Однак в умовах глобалізації, коли підвищується роль швидкого прийняття фінансових рішень, стає доречним отримання сукупного показника, який враховує основні коефіцієнти, що показують фінансову стійкість контрагенту банку, та дає можливість банку надавати рекомендації стосовно регулювання ризикованості позичальника та вчасно приймати фінансові рішення.

Інформаційною базою для отримання даного показника стали відкриті фінансові звіти (отримані з [3]) промислового підприємства за 2002 – 2011 рр. За наведеною методикою в роботі [1] з'ясовано, що інтегральна оцінка рівня фінансової безпеки підприємства, за яким воно має достатність грошового потоку, становила у 2002 р. 80 балів зі 100 можливих, у 2003 – 2011 рр. від-

повідно 70, 85, 90, 85, 90, 70, 50, 70 та 60 балів. Отже, у 2002, 2004 – 2007 рр. підприємство мало достотний грошовий потік; у 2003, 2010 та 2011 рр. – недостатній, а у 2009 – критичний (однак, згідно з [4 с. 30 – 31], критичний рівень, це коли втрати відповідають розміру валового прибутку). Отримані результати не показують динаміку змін розрахованих коефіцієнтів, що не дає можливість своєчасного їх контролювання. Тому далі подається спроба вдосконалення процесу оцінки достатності грошового потоку за рахунок зміни принципу розрахунку рівня достатності грошового потоку, який застосований не на основі отримання кількості балів за кожним розрахованим показником, а на основі інтегрального сукупного індексу, який дає змогу контролювати динаміку показників для своєчасного регулювання напрямку розвитку, що вдосконалив процес управління на досліджуваному об'єкті. Так, дослідження [2, с. 35 – 38] показує методичний підхід до комплексного оцінювання ризикованості економічного агента на основі динамічної нормативно-індексної моделі. За своїм змістом нормативна модель є такою, що формалізує опис нормативних змінних аналітичних показників, які характеризують рівень фінансової безпеки досліджуваного об'єкта. Схема розрахунку (рис. 1) має такі позначення: b_i^0, b_i^1 – абсолютні значення i -го показника відповідно в базисному та звітному періодах; $I(b_i)$ – темп зростання i -го показника у звітному періоді порівняно з базисним; e_{ij} – елементи матриці нормативних співвідношень між темпами зростання показників; i, j – порядкові номери показників у динамічному нормативі ($i = 1, n$); $I(b_i) > I(b_j)$ та $I(b_i) < I(b_j)$ – нормативні співвідношення між темпами зростання показників; f_{ij} – елементи матриці фактичних співвідношень між темпами зростання показників; d_{ij} – елементи матриці відповідності фактичних і нормативних співвідношень між темпами зростання показників.

За результатами виявлених співвідношень між темпами зростання окремих показників сформуємо матрицю переваг (табл. 2). Вона відображає нормативні співвідношення показників (табл. 1), включених до моделі (серед показників «балансова вартість основних засобів» та «середньорічна вартість основних засобів» оберемо перший). Оцінімо рівень достатності грошового потоку за показниками:

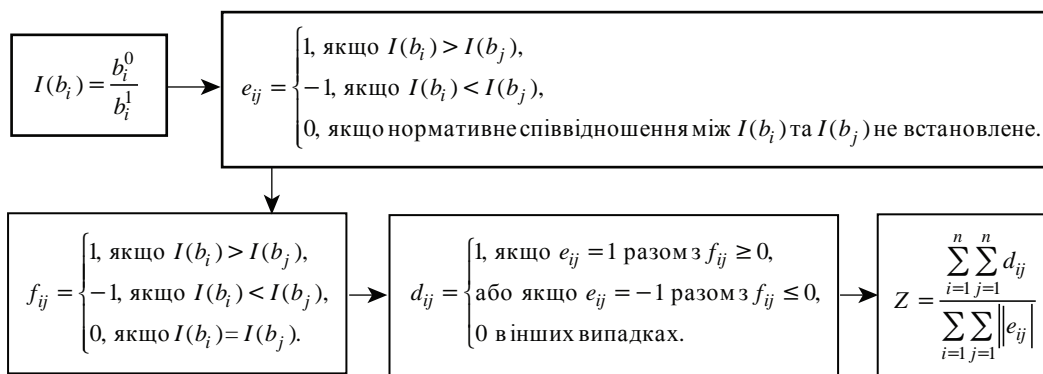


Рис. 1. Алгоритм розрахунку інтегрального показника оцінки грошового потоку за допомогою динамічного нелінійного нормативу [2, с. 36]

Показники оцінки достатності грошового потоку [1, с. 78 – 93]

№ з/п	Назва коефіцієнта	Формула розрахунку		Нормативне значення за основними методиками	Нормативні співвідношення між темпами зростання
		чисельник	знаменник		
1	Коефіцієнт зносу основних засобів	Сума зносу основних засобів	Балансова вартість основних засобів	менше 0,5	Знос < ОЗ
2	Фондовіддача основних засобів	Чистий дохід від реалізованої продукції	Середньорічна вартість основних засобів	більше 1	ЧД > ОЗсер
3	Рентабельність активів	Чистий прибуток	Середня вартість активів за період	Більше 0,05	ЧП > Асер
4	Коефіцієнт оборотності активів	Чистий дохід	Середня вартість активів за період	немає	ЧД > А
5	Коефіцієнт покриття загальний	Поточні активи	Короткострокові зобов'язання	Критичне значення = 2	ПА > КЗ
6	Коефіцієнт фінансування	Середня вартість заборгованості за період	Середня вартість власного капіталу за період	Менше 1	Заб < ВК
7	Коефіцієнт втрати платоспроможності	Виторг від реалізації	Витрати*	Значення даного коефіцієнта не повинно бути менше 1	В > Витрати*

* Під витратами в даному розрахунку розуміються операційні витрати підприємства (рядок 280 Звіту про фінансові результати).

Таблиця 2

Матриця преференцій

Показник	З	ОЗ	ЧД	А	ЧП	ПА	КЗ	Заб	ВК	В	Вит
З	0	-1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ОЗ	1	0	-1	0	0	0	0	0	0	0	0
ЧД	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0
А	0	0	-1	0	-1	0	0	0	0	0	0
ЧП	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
ПА	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
КЗ	0	0	0	0	0	-1	0	0	0	0	0
Заб	0	0	0	0	0	0	0	0	-1	0	0
ВК	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
В	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Вит	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-1	0

На основі матриці преференцій будують матрицю нормативних співвідношень (динамічний норматив) (табл. 3), виходячи з принципу транзитивності та економічного змісту. Наприклад, $ЧД > ОЗ > З$, $ЧП > ЧД > В$.

Для практичної апробації динамічної нормативно-індексної моделі оцінювання рівня достатності грошового потоку на основі абсолютних значень розрахуємо темп зростання показників (на прикладі промислового підприємства, табл. 4).

Сформуємо за даними табл. 4 фактичне співвідношення обраних показників за темпами зростання для 2010 та 2011 рр. (табл. 5, табл. 6).

Фактичне співвідношення показників має відповідати співвідношенню цих показників, відображеному в динамічному нормативі. Проте на практиці досягти такої відповідності доволі складно, тому в процесі порівняння фактичного співвідношення показників діяльності підприємства з нормативним співвідношенням виявляють кількість збігів і за наведеною вище формулою (на рис. 1) обчислимо сукупний рівень достатності грошового потоку для підприємства (величину Z): $Z_{2010} = 10/22 = 0,45$; $Z_{2011} = 8/22 = 0,36$; $Z_{2003} = 12/22 = 0,55$; $Z_{2004} = 14/22 = 0,64$; $Z_{2005} = 12/22 = 0,55$; $Z_{2006} = 12/22 = 0,55$; $Z_{2007} = 20/22 = 0,9$; $Z_{2008} = 2/22 = 0,09$; $Z_{2009} = 10/22 = 0,45$.

Таблиця 3

Матриця нормативних співвідношень

Показник	З	ОЗ	ЧД	А	ЧП	ПА	КЗ	Заб	ВК	В	Вит
З	0	-1	-1	0	0	0	0	0	0	0	0
ОЗ	1	0	-1	0	0	0	0	0	0	0	0
ЧД	1	1	0	1	-1	0	0	0	0	1	0
А	0	0	-1	0	-1	0	0	0	0	0	0
ЧП	0	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0
ПА	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
КЗ	0	0	0	0	0	-1	0	0	0	0	0
Заб	0	0	0	0	0	0	0	0	-1	0	0
ВК	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
В	0	0	-1	0	-1	0	0	0	0	0	1
Вит	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-1	0

Таблиця 4

Абсолютні значення і темпи зростання показників достатності грошового потоку промислового підприємства

Показник	Абсолютні значення, тис. грн										Темпи зростання щодо попереднього року								
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
З	11561	10634	8046	6845	6551	5592	5414	5347	4125	3854	0,92	0,76	0,85	0,96	0,85	0,97	0,99	0,77	0,93
ОЗ	3469	2917	2600	2352	2437	2009	1744	1767	1355	1072	0,84	0,89	0,90	1,04	0,82	0,87	1,01	0,77	0,79
ЧД	3800	4131	5928	7561	8742	12534	11750	6836	12396	14430	1,09	1,44	1,28	1,16	1,43	0,94	0,58	1,81	1,16
А	7536	7303	7829	8179	7756	10039	13331	13983	13494	13309	0,97	1,07	1,05	0,95	1,29	1,33	1,05	0,97	0,99
ЧП	448,7	-167	41049	634,6	313,8	2043	475	-1933	-547	-628	-0,37	-245,8	0,02	0,49	6,51	0,23	-4,07	0,28	1,15
ПА	4194	3875	6062	4858	4994	9635	12274	11225	11615	11390	0,92	1,56	0,80	1,03	1,93	1,27	0,91	1,03	0,98
КЗ	1545	926,4	973,1	1046	870,8	875	1140	1532	2653	2903	0,60	1,05	1,07	0,83	1,00	1,30	1,34	1,73	1,09
Заб	1701	1405	2044	2068	2519	2267	4461	5841	6434	6836	0,83	1,45	1,01	1,22	0,90	1,97	1,31	1,10	1,06
ВК	5835	5898	5787	6111	6587	7766	8829	8102	7061	6473	1,01	0,98	1,06	1,08	1,18	1,14	0,92	0,87	0,92
В	4336	4797	6576	8454	9434	13301	13113	7212	13054	15349	1,11	1,37	1,29	1,12	1,41	0,99	0,55	1,81	1,18
Вит	4184	4290	5744	7350	8619	11938	13240	8657	12661	15780	1,03	1,34	1,28	1,17	1,39	1,11	0,65	1,46	1,25

Таблиця 5

Матриця фактичних співвідношень показників достатності грошового потоку промислового підприємства на 01.01.2010 р.

Показник	З	ОЗ	ЧД	А	ЧП	ПА	КЗ	Заб	ВК	В	Вит
З	0	-1	-1	-1	1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
ОЗ	1	0	-1	-1	1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
ЧД	1	1	0	1	1	1	1	1	1	-1	1
А	1	1	-1	0	1	-1	-1	-1	1	-1	-1
ЧП	1	1	-1	-1	0	-1	-1	-1	-1	-1	-1
ПА	1	1	-1	1	1	0	-1	1	1	-1	-1
КЗ	1	1	-1	1	1	1	0	1	1	-1	1
Заб	1	1	-1	1	1	-1	-1	0	1	-1	-1
ВК	1	1	-1	-1	1	-1	-1	-1	0	-1	-1
В	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1
Вит	1	1	-1	1	1	1	-1	1	1	-1	0

Матриця фактичних співвідношень показників достатності грошового потоку промислового підприємства на 01.01.2011 р

Показ-ник	З	ОЗ	ЧД	А	ЧП	ПА	КЗ	Заб	ВК	В	Вит
З	0	1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	1	-1	-1
ОЗ	-1	0	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
ЧД	1	1	0	1	1	1	1	1	1	-1	-1
А	1	1	-1	0	-1	1	-1	-1	1	-1	-1
ЧП	1	1	-1	1	0	1	1	1	1	-1	-1
ПА	1	1	-1	-1	-1	0	-1	-1	1	-1	-1
КЗ	1	1	-1	1	-1	1	0	1	1	-1	-1
Заб	1	1	-1	1	-1	1	-1	0	1	-1	-1
ВК	-1	1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	0	-1	-1
В	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	-1
Вит	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0

У моделі динамічного нормативу наближення коефіцієнта Z до одиниці свідчить про те, що фактичний темп зростання показників наближається до нормативного, що говорить о достатності грошового потоку. З результатів визначимо, що станом на 01.01.2010 р. темп зростання показників більшою мірою відповідає динамічному нормативу ($Z = 0,45$), ніж на 01.01.2011 р. ($Z = 0,36$), що свідчить про погіршення стану контрагента банку.

Безумовно, одним зі зворотних боків інтегрального показника є те, що він не визначає питому вагу кожного розрахованого коефіцієнта. Але в дану методику можна включити інші коефіцієнтів, які «звуться» об'єкту дослідження та зазначену проблему.

ВИСНОВКИ

У дослідженні запропоновано підхід до оцінки регулювання рухом грошових потоків контрагентів банку на основі інтегрального показника достатності грошового потоку, що на відміну від існуючих підходів дає можливість: по-перше, зробити комплексну оцінку достатності грошового потоку досліджуваного об'єкта на різних рівнях ієрархії та їх порівняння; по-друге, провести процес оцінки достатності грошового потоку промислового підприємства в цілому; по-третє, контролювати динаміку показників достатності грошового потоку та регулювати напрямок їх розвитку, що вдосконалив управління на досліджуваному об'єкті та буде розглянуто в подальших дослідженнях. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Фінансова безпека підприємства і банківських установ : [монографія] / за заг. редакцією д-ра екон. наук, проф. А. О. Єпіфанова, [А. О. Єпіфанов, О. Л. Пластун, В. С. Домбровський та ін.]. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с.
2. Примостка. Л. Сукупний ризик банку: методика оцінки на основі нормативно-індексної моделі / Л. Примостка, О. Лисенюк // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 5. – С. 34 – 38.

3. База даних емітентів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/db>

4. Верченко П. І. Багатокритеріальність і динаміка економічного ризику (моделі і методи) : [монографія] / П. І. Верченко. – К. : КНЕУ, 2006. – 272 с.

5. Єрмошкіна О. В. Управління фінансовими потоками промислових підприємств: теорія, практика, перспективи / О. В. Єрмошкіна. – Дніпропетровськ : Національний гірничий університет, 2009. – 479 с.

6. Азаренкова Г. М. Менеджмент фінансових потоків економічних агентів : [монографія] / Азаренкова Г. М. – К. : УБС НБУ, 2009. – 335 с.

7. Бланк, И. А. Управление денежными потоками : [монографія] / И. А. Бланк. – Киев : Ника-Центр ; Эльга, 2002. – 735 с.

8. Лобанов А. А. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / А. А. Лобанова, А. В. Чугунова. – [4-е изд., испр. и доп.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. – 932 с.

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ РОЗВИТКОМ БАНКУ ЧЕРЕЗ СИСТЕМУ РЕЙТИНГУВАННЯ, ПРОГНОЗУВАННЯ І ЗОВНІШНІХ ЗАПОЗИЧЕНЬ

САМОРОДОВ Б. В.

УДК 336.71

Самородов Б. В. Концепція управління фінансовим розвитком банку через систему рейтингування, прогнозування і зовнішніх запозичень

У статті розроблено та обґрунтовано концепцію управління фінансовим розвитком банку через систему рейтингування, прогнозування і зовнішніх запозичень. Концептуально зазначені підсистеми стають інструментарієм для підтримки континуальної системи заходів щодо фінансового прогнозування і планування діяльності банку, а також системи заходів щодо реалізації цільового проекту виходу на зовнішні ринки з метою запозичення додаткових коштів як одного з можливих ефективних механізмів управління фінансовим розвитком банку.

Ключові слова: банк, фінансовий розвиток, управління фінансовим розвитком банку, рейтингування, прогнозування, зовнішні запозичення.

Рис.: 4. **Формул:** 4. **Бібл.:** 10.

Самородов Борис Вадимович – кандидат технічних наук, доцент, докторант, Університет банківської справи Національного банку України (вул. Андріївська, 1, Київ, 04070, Україна)

E-mail: samorodov_bv@mail.ru

УДК 336.71

Самородов Б. В. Концепция управления финансовым развитием банка через систему рейтингования, прогнозирования и внешних заимствований

В статье разработана и обоснована концепция управления финансовым развитием банка через систему рейтингования, прогнозирования и внешних заимствований. Концептуально указанные подсистемы становятся инструментарием для поддержки континуальной системы мероприятий по финансовому прогнозированию и планированию деятельности банка, а также системы мероприятий по реализации целевого проекта выхода на внешние рынки с целью заимствования дополнительных средств как одного из возможных эффективных механизмов управления финансовым развитием банка.

Ключевые слова: банк, финансовое развитие, управление финансовым развитием банка, рейтингование, прогнозирование, внешние заимствования.

Рис.: 4. **Формул:** 4. **Библ.:** 10.

Самородов Борис Вадимович – кандидат технических наук, доцент, докторант, Университет банковского дела Национального банка Украины (ул. Андреевская, 1, Киев, 04070, Украина)

E-mail: samorodov_bv@mail.ru

UDC 336.71

Samorodov B. V. Conception of the Management of Bank Financial Development through the System of Rating, Prediction and External Holdings

In the paper the conception of the management of bank financial development through the system of rating, prediction and external holdings is developed and grounded. Conceptually the mentioned subsystems are the tools for the supporting of the continuous system of actions for financial prediction and planning of the bank activity, and of the system of actions for realization of the target project – emergence to the foreign markets for the holdings of additional assets as one of the possible effective mechanisms of the management of bank financial development.

Key words: bank, financial development, management of bank financial development, rating, prediction, external holdings

Рис.: 4. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 10.

Samorodov Boris V. – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, University of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Andriyivska, 1, Kyiv, 04070, Ukraine)

E-mail: samorodov_bv@mail.ru

Сучасний розвиток економіки України, а також сучасний стан банківської системи України характеризується суттєвою зміною результатів функціонування банків. За таких умов банкам край необхідно ефективно вирішувати задачі, що спрямовані на забезпечення їх перспективної діяльності. Оперативне та адекватне реагування як на внутрішні, так і на зовнішні чинники, що впливають на фінансову діяльність банку та на розвиток банку в цілому, – є комплексною задачею, яка може бути вирішена завдяки гнучким підходам до управління фінансовим розвитком банків.

Дослідженню питань розробки теорії та практики управління фінансовими ресурсами банку та банком в цілому, питань стратегічного управління банківською діяльністю приділили багато уваги та зробили значний внесок вітчизняні та закордонні науковці: О. А. Кириченко, А. Л. Гапоненко, А. В. Головач, Л. Д. Забродська,

В. А. Забродський, М. О. Кизим, Л. О. Примостка, О. В. Раєвцева, Г. І. Філіна та інші.

Однак, незважаючи на численні роботи, присвячені стратегічному управлінню банку, відсутні комплексні дослідження теоретико-методологічних основ і прикладних практичних аспектів процесу управління фінансовим розвитком банку. Науковці більшу увагу приділяють фінансовому менеджменту як складовій банківського менеджменту – науки про надійні та ефективні системи управління сукупністю фінансових, економічних, організаційних і соціальних сфер банківської діяльності.

Дослідження автора статті спрямовані на розкриття сутності методології управління фінансовим розвитком банку та на розв'язання теоретичних і практичних питань, які науково обґрунтовують процес цього управління. Так, у роботі [4] автор вводить у науковий обіг поняття «управління фінансовим розвитком банку»

як континуальну систему заходів щодо визначення і забезпечення науково обґрунтованих оптимальних фінансових показників діяльності банку, досягнення значень яких впливає на перехід банку від поточного фінансового стану до нового, покращеного, що характеризується цільовими значеннями його фінансових показників і відповідністю цільовій фінансовій моделі банку.

Слід зазначити, що фінансовий розвиток банку, враховуючи той факт, що розвиток це досягнення покращеного стану, є запорукою успішного розвитку банку в цілому. Так, виділяють такі параметри фінансового розвитку [3]:

- ✦ зміна в динаміці ринкової частки банку за окремими напрямками діяльності (пріоритети банку в кредитуванні, інвестиційній діяльності, валютних операціях тощо);
- ✦ динаміка абсолютного значення прибутку банку з урахуванням інфляційних факторів;
- ✦ зміна в динаміці відносних коефіцієнтів прибутковості активів та капіталу.

До цих параметрів необхідно також віднести підвищення рейтингу банку у порівнянні із банками-конкурентами. На наш погляд, фінансовий розвиток банку має описуватися у кількісній формі та бути оцінений числом. У цьому контексті важливим є поняття «ефективність розвитку банку», що:

- ✦ формалізує стан банку на початку його розвитку та в кінці;
- ✦ характеризується числом (вектором, матрицею тощо).

Формалізацію розвитку банку при досягненні відповідного стану – кращого результату – представлено на *рис. 1*.

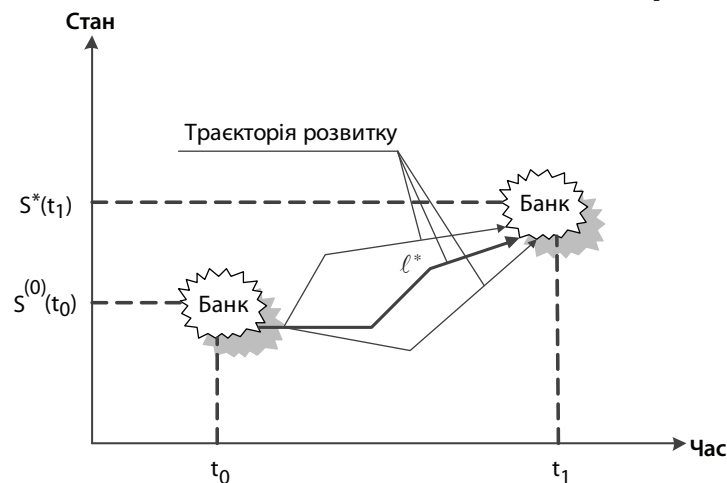


Рис. 1. Формалізація розвитку банку *

* Авторська розробка.

На *рис. 1* у ході свого розвитку Банк, починаючи розвиватися від деякого поточного стану $S^{(0)}(t_0)$, яким характеризується його діяльність у період часу t_0 , досягає відповідного стану – кращого результату – у наступний період часу $S^*(t_1)$. Тоді середня ефективність розвитку банку може бути оцінена як:

$$Efficiency = \frac{S^*(t_1) - S^{(0)}(t_0)}{t_1 - t_0} \quad (1)$$

У свою чергу, поточна ефективність розвитку банку оцінюється як

$$Efficiency|_{t=t_0} = \lim_{\Delta t \rightarrow 0} \frac{S^{(0)}(t_0 - \Delta t) - S^{(0)}(t_0)}{\Delta t} = \frac{d}{dt} [S^{(0)}(t)] \Big|_{t=t_0} \quad (2)$$

За своєю сутністю *рис. 1* достатньо точно відображає розуміння двох основних складових поняття «управління фінансовим розвитком банку». По-перше, який стан банку $S^*(t_1)$ повинен бути на момент часу t_1 у порівнянні із станом $S^{(0)}(t_0)$ у момент часу t_0 . По-друге, яка оптимальна або найбільш раціональна траєкторія в результаті реалізації ефективного управління фінансовим розвитком банку забезпечує йому необхідний стан $S^*(t_1)$.

Зауважимо, що на множині представлених на *рис. 1* траєкторій переходу банку із стану $S^{(0)}(t_0)$ до нового покращеного стану $S^*(t_1)$ можуть існувати найбільш раціональні або навіть оптимальна траєкторія l^* .

Логічний зміст співвідношень (1) і (2) полягає в оцінці інтенсивності досягнення мети по переходу із стану банку $S^{(0)}(t_0)$ до нового покращеного стану $S^*(t_1)$ за період часу $t_1 - t_0$.

Головним інструментом забезпечення фінансового розвитку банку є фінансова стратегія його розвитку, як невід'ємна частина загальної стратегії розвитку банку. Інакше, це підсистема корпоративної стратегії розвитку у вигляді довгострокової програми конкретних дій з формування та використання фінансових ресурсів банку для досягнення стратегічних конкурентних переваг.

З розвитком банківської системи та посиленням конкуренції банки все більшу увагу стали приділяти пошуку та впровадженню сучасних методик і рекомендацій стосовно побудови та реалізації фінансової стратегії свого розвитку. У цьому контексті виникають такі питання:

- ✦ які фінансові дані (фінансові показники) ретроспективного періоду діяльності банку необхідно аналізувати;
- ✦ які саме фінансові показники необхідно прогнозувати на майбутні періоди;
- ✦ як формувати довгострокові цілі фінансової діяльності банку та якими вони повинні бути;
- ✦ як має виглядати цільова фінансова модель банку в розрізі управління його фінансовим розвитком;
- ✦ що саме є цільовим проектом фінансового розвитку банку.

Метою статті є розробка та обґрунтування концепції управління фінансовим розвитком банку через систему рейтингування, прогнозування і зовнішніх запозичень.

Необхідно зазначити, що, по-перше, управління фінансовим розвитком банку є важливою складовою фінансового менеджменту банку та повинно здійснюватись у рамках його стратегічного напрямку. Реалізація континуальної системи заходів щодо визначення науково обґрунтованих оптимальних (раціональних – з урахуванням впливу зовнішніх збурень на діяльність банку) фінансових показників діяльності банку в рамках управління банком у цілому дозволяє впливати на перехід банку від поточного фінансового стану до нового покращеного, який характеризується досягнутими цільовими значеннями фінансових показників банку та відповідністю цільовій фінансовій моделі банку.

На рис. 2 схематично представлено місце управління фінансовим розвитком банку в системі «розвиток банку» – «управління банком» [7].

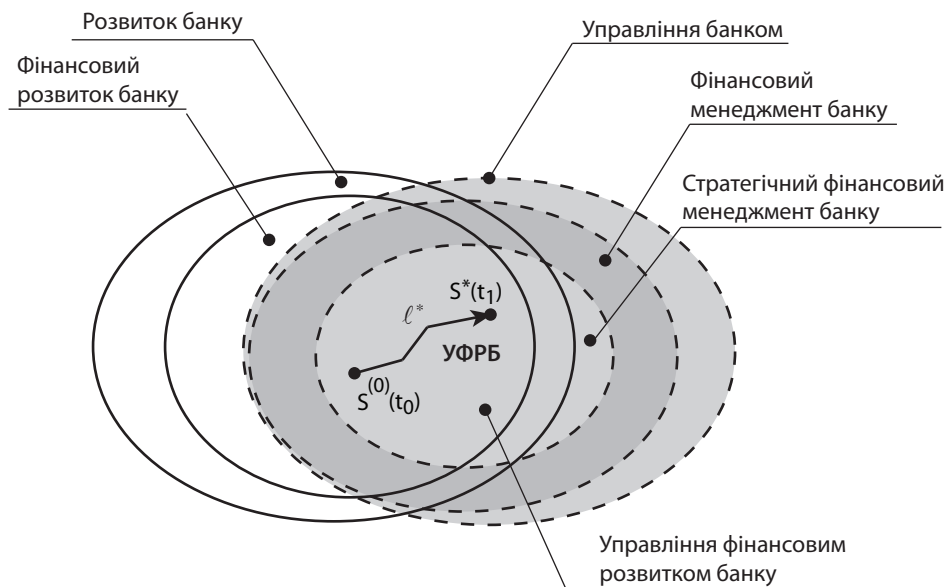


Рис. 2. Місце управління фінансовим розвитком банку в системі «розвиток банку» – «управління банком» *

* Авторська розробка.

На рис. 2 УФРБ – це управління фінансовим розвитком банку, тобто система заходів, що забезпечує перехід від фінансового стану до нового покращеного стану по оптимальній (раціональній) траєкторії (див. рис. 1). Оптимальність цієї траєкторії визначається науково обґрунтованою методологією встановлення цільових орієнтирів для множини фінансових показників діяльності банку, на досягнення яких повинна бути направлена діяльність фінансового менеджменту банку в цілому.

Відповідно до вищезазначеного формалізація розвитку банку (рис. 1) перетворюється у формалізацію його фінансового розвитку (рис. 3).

На рис. 3 ФМ – фінансовий менеджмент банку, який впливає на величину $(S_2^*(t_1) - S^{(0)}(t_0))$, тобто фінансовий менеджмент відповідає за визначення загальних цілей фінансового розвитку банку, який характеризується певними його станами $S_1^*(t_1)$, $S_2^*(t_1)$, $S_3^*(t_1)$ і так далі. Стратегічний фінансовий менеджмент (СФМ) впливає як на саму різницю $(t_1 - t_0)$, як на період, за який

відбувається покращення та перехід банку до стану $S^*(t_1)$, так і на множину можливих траєкторій переходу із стану $S^{(0)}(t_0)$ до стану $S^*(t_1)$. УФРБ – це управління фінансовим розвитком банку, що забезпечує перехід від фінансового стану $S^{(0)}(t_0)$ до нового, покращеного стану $S^*(t_1)$ по оптимальній (раціональній) траєкторії l^* , тому як є загальним перетином двох важливих нерозривно зв'язаних підмножин фінансового розвитку і стратегічного фінансового менеджменту, який є складовою загальної системи фінансового менеджменту банку (див. рис. 2). Саме перетин вказаних множин дає таке управління фінансовим розвитком банку, яке забезпечує конкретний перехід по траєкторії l^* , що є оптимальною, раціональною, науково-обґрунтованою траєкторією із множини можливих, які передбачаються стратегічним

фінансовим менеджментом банку. Тому на рис. 2 траєкторія l^* вказана саме в області управління фінансовим розвитком банку.

Сьогодні можна з упевненістю говорити про те, що в перспективі, у зв'язку із світовою та українською фінансово-економічною кризою, з метою забезпечення ефективного фінансового розвитку банку необхідно впроваджувати заходи управління цим розвитком, які спрямовані на збільшення своїх доходів і прибутків, необхідно збільшувати свої активи та зменшувати свої витрати.

Розпочнемо з визначення цільового проекту фінансового розвитку банку. Цільовий проект фінансового розвитку банку полягає у реалізації банком процесу зовнішніх залучень (запозичень) додаткових коштів на зовнішніх міжнародних фінансових ринках, що можуть бути спрямовані на збільшення активів для забезпечення поточної діяльності банку та забезпечать йому як фінансовий розвиток, так загальний розвиток у цілому.

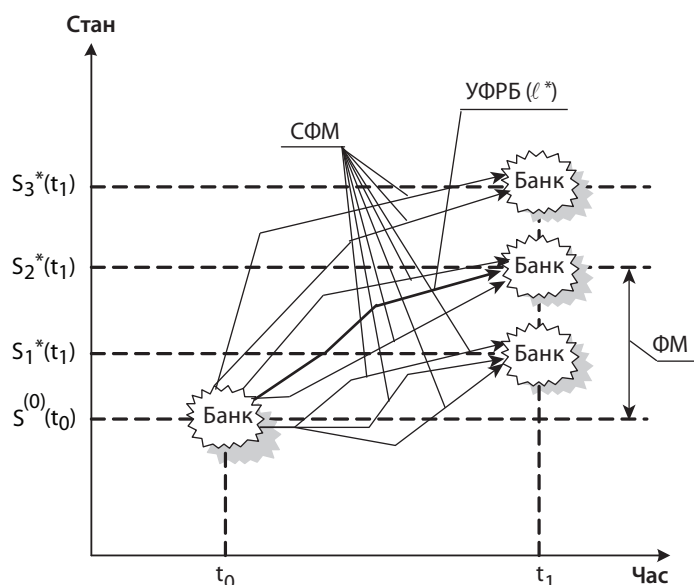


Рис. 3. Формалізація фінансового розвитку банку *

* Авторська розробка.

Ефективність запозичення грошових ресурсів за кордоном не викликає сумнівів [6]. Українські підприємства розпочали виходити на зовнішні ринки, оскільки виявилось, що це набагато дешевше, ніж кредитуватись в українських банках. Банківська система країни поки, на жаль, не здатна задовольнити потребу українських підприємств у фінансових ресурсах. Ті, хто отримує кредити в банках, не дуже задоволені, оскільки процентні ставки по позиках захмарні. Якщо говорити про банк, то як фінансова установа він може бути зацікавлений (як мінімум) та/або може мати гостру потребу (як максимум) у «довгих», недорогих грошових коштах, які він міг би витратити і на свої власні потреби, як підприємство, і для забезпечення активних операцій на фінансовому ринку, як фінансовий посередник.

На цьому ж етапі постановки задачі управління фінансовим розвитком банку, після визначення цільового проекту його фінансового розвитку як виходу на зовнішні ринки з метою залучення коштів, важливо акцентувати увагу на тому, що вихід за зовнішній ринок не є простою задачею, її вирішення також супроводжується значними витратами на етапі підготовки до реалізації цього цільового проекту.

Відомим і певною мірою стримуючим є той факт, що для виходу на міжнародні фінансові ринки банку необхідно пройти міжнародний аудит та отримати чи підтвердити рейтинг від міжнародних рейтингових агентств [2]. Процедури проходження міжнародного аудиту та отримання рейтингу також достатньо повно викладені в роботі [2].

Однак постає питання, що робити власникам і керівникам банківського бізнесу, якщо вони потребують (або мають бажання) вийти на міжнародні фінансові ринки – не глядячи, платити «колосальні гроші» міжнародним рейтинговим агентствам за надання рейтингу та замовлення міжнародного аудиту? А результат може бути і негативним. Банк може не пройти аудит, рейтинг банку за оцінкою того чи іншого рейтингового агент-

ства може бути незадовільний. Ці питання вже давно спонукають банкірів замислитися над аналізом своєї фінансової діяльності.

Акцентуємо увагу, що доцільним на наш погляд, є проведення цього аналізу як у бік оцінки результатів тільки своєї фінансової діяльності, так і у бік порівняння результатів своєї фінансової діяльності із результатами фінансової діяльності інших учасників банківського бізнесу – банків-конкурентів – з метою визначення орієнтирів фінансового розвитку та досягнення покращених результатів, базуючись не тільки на аналізі власної діяльності, але і на діяльності більш успішних банків-конкурентів.

В основі загальної концепції управління фінансовим розвитком банку через систему рейтингування, прогнозування і зовнішніх запозичень лежить визначення науково обґрунтованих оптимальних фінансових показників діяльності банку на базі підсистем рейтингування і прогнозування та забезпечення цільовими значеннями його фінансових показників та

відповідністю цільовій фінансовій моделі банку на базі підсистеми зовнішніх запозичень. Тобто концептуально три підсистеми рейтингування, прогнозування і зовнішніх запозичень стають інструментарієм для підтримки континуальної системи заходів щодо фінансового прогнозування і планування діяльності банку, а також системи заходів щодо реалізації цільового проекту виходу на зовнішні ринки з метою запозичення додаткових коштів, як одного з можливих ефективних механізмів управління фінансовим розвитком банку. Схематично викладене вище можна представити таким чином (рис. 4).

У контексті підсистеми рейтингування, яка базується на комплексній оцінці фінансового стану банку пропонується реалізовувати таку послідовність дій:

1. Проаналізувати та оцінити надійність свого банку. Питання стабільного та ефективного функціонування комерційного банку в розрізі прийняття оптимальних управлінських рішень та відповідно володіння характеристикою «надійний банк» є актуальними питаннями сьогодення. Керівництво банку, клієнти банку і, що не менш важливо для фінансового розвитку банку, інвестори повинні мати прозору «картину» щодо питання – чи надійним є конкретний банк, чи ні – у порівнянні із іншими банками.

2. Проаналізувати та оцінити кредитний рейтинг свого банку. Рейтингування є способом публічно заявити про свій фінансовий стан. Банк, що збирається запозичувати кошти, знає про свою кредитоспроможність більше, ніж потенціальний кредитор. Тому банку необхідно на початку виявити свої слабкі місця та виправити помилки. Наявність кредитного рейтингу підвищує прозорість фінансової установи, навіть якщо він проведений внутрішніми силами банку, і є позитивним моментом як з погляду контрагентів і кредиторів, так і з точки зору клієнтів [5].

3. Проаналізувати та оцінити свій загальний фінансовий стан, що, у свою чергу, включає поряд з іншими фінансовими показниками, які аналізуються, також

рейтинг надійності банку і кредитний рейтинг банку. Інвестор буде інвестувати тільки в тому випадку, коли буде мати достовірну інформацію щодо фінансового стану позичальника. Потрібно мати змогу застосувати превентивні міри щодо покращення свого фінансового стану.

щодо реалізації цільових проектів, стає можливим отримати додаткові кошти через реалізацію одного з ефективних механізмів управління фінансовим розвитком банку – виходу на зовнішні ринки з метою запозичення цих коштів, які в свою чергу можуть бути ефективно ви-



Рис. 4. Концепція управління фінансовим розвитком банку через систему рейтингування, прогнозування і зовнішніх запозичень *

* Авторська розробка.

Зазначені вище етапи аналізу та оцінки діяльності банку повинні бути обов'язково реалізовані в контексті управління фінансовим розвитком банку через його можливий вихід на зарубіжні фінансові ринки [6] з метою запозичення коштів. Результати їх реалізації і дозволяють побудувати відповідну фінансову модель розвитку банку та сформулювати цілі його фінансового розвитку.

Якщо говорити про формування фінансової моделі розвитку банку, то вона має бути побудована з використанням раціональних (оптимальних в ідеальному випадку) фінансових показників, на які повинний орієнтуватися банк, здійснюючи свій фінансовий розвиток.

Важливим тут є також і використання підходу порівняння результатів діяльності конкретного банку із діяльністю банків-конкурентів шляхом визначення рейтингів, а саме: визначення рейтингових чисел, які як раз і характеризують стан банку в чисельному вигляді.

У контексті підсистеми прогнозування необхідно визначати цільові значення фінансових показників діяльності банку, досягнення яких сприятиме переходу банку до нового покращеного стану, який характеризується цільовою фінансовою моделлю банку. Це прогнозування стає можливим здійснити шляхом визначення оптимальних значень фінансових показників діяльності конкретного банку, які впливають на характеристику його фінансового стану [8, 9].

У контексті підсистеми зовнішніх запозичень, що є інструментарієм для підтримки підсистеми заходів

користані задля забезпечення поточної діяльності банку та його фінансового розвитку в цілому.

Аналіз своєї діяльності банк здійснює на основі даних щодо активів і зобов'язань, доходів і витрат, прибутків і видатків, грошових фондів і фінансових ресурсів тощо. Ці дані складають фінансову інформацію, що відображає фінансову діяльність банку. Система цієї фінансової інформації вивчається в процесі фінансового аналізу, планування і ухвалення рішень. Фінансові звіти містять лише ту інформацію, яка виражена в грошовому вимірі. Сумарність показників забезпечується завдяки спільній вартісній одиниці – грошам, що дозволяють підсумовувати і комбінувати отримувані відомості, відтворювати та аналізувати події, які відображають фінансові показники.

Однак не вся діяльність банку може характеризуватися та виражатися через грошові одиниці. Так, наприклад, асортимент банківських послуг, характеристика кадрів, якість менеджменту банку, маркетингові дослідження тощо є якісними показниками. Проте банк є специфічною структурою та у зв'язку та згідно зі ст. 60 – 62 Закону про банки і банківську діяльність [1] детальні дані про роботу банків відсутні – змістовна частина щодо діяльності банку представляє комерційну таємницю і призначена для внутрішнього використання. Так, банк спроможний використовувати різні методи та підходи до фінансового аналізу тільки своєї діяльності, тому як доступ відкритий як до кількісних його характеристик, так і до якісних. Але коли мова йде про порівняння своєї діяльності із банками-конкурентами, то на цьому етапі фінансового аналізу виникають певні

труднощі, тому що у розпорядженні можуть бути тільки публічні данні фінансової звітності банків України, що знаходяться у відкритому друку [10].

На основі цих публічних даних щодо фінансової діяльності банків і необхідно проводити аналіз надійності, визначати кредитний рейтинг та оцінювати фінансовий стан не тільки свого банку, але ж і інших учасників – банків-конкурентів. Значення фінансових показників діяльності банків і ґрунтовний їх аналіз за зазначеними напрямками можуть надати досить повну інформацію щодо діяльності конкретного банку, у тому числі й надати характеристику як фінансовому менеджменту банку, так і його менеджменту в цілому, оскільки високі рейтингові позиції надійності банку, високий його кредитний рейтинг та висока оцінка загального фінансового стану банку не може не відповідати раціональному (оптимальному в ідеальному випадку) менеджменту банку.

Фінансову модель розвитку банку у загальному вигляді автор дисертації пропонує описувати у такому вигляді:

$$\begin{array}{ccc}
 FM^{(0)}\{R_{\phi c}^{(0)} = f(R_{nad}^{(0)}, R_{kr}^{(0)}, \Pi_1^{(0)}, \Pi_2^{(0)}, \dots, \Pi_n^{(0)})\} & \Rightarrow & S^{(0)}(t_0) \\
 \downarrow & & \downarrow \ell^* \\
 FM^*\{R_{\phi c}^* = f(R_{nad}^*, R_{kr}^*, \Pi_1^*, \Pi_2^*, \dots, \Pi_n^*)\} & \Rightarrow & S^*(t_1)
 \end{array} \quad (3)$$

де $FM^{(0)}$ (від англ. «Financial Model») – фінансова модель банку в період часу при початковій множині значень фінансових показників поточної діяльності банку, що характеризує фінансовий стан банку; $R_{nad}^{(0)}$ – рейтингове число надійності банку, яке розраховано на базі початкової множини значень фінансових показників поточної діяльності банку, які характеризують його надійність;

$R_{kr}^{(0)}$ – рейтингове число кредитного рейтингу банку, яке розраховано на базі початкової множини значень фінансових показників поточної діяльності банку, які

характеризують його кредитний рейтинг; $R_{\phi c}^{(0)}$ – рейтингове число фінансового стану банку, яке розраховано на базі початкової множини значень фінансових показників поточної діяльності банку, які характеризують його фінансовий стан; FM^* – фінансова модель банку в період часу t_1 при раціональній (оптимальній) множині значень фінансових показників діяльності банку;

R_{nad}^* ; R_{kr}^* ; $R_{\phi c}^*$ – рейтингові числа, яке розраховані на базі раціональної (оптимальної) множини значень фінансових показників діяльності банку.

При чому головною особливістю запропонованого підходу до опису фінансової моделі розвитку банку є той факт, що при розрахунку, оцінці та аналізі рейтингових чисел загального фінансового стану банку $R_{\phi c}^{(0)}$ та $R_{\phi c}^*$ необхідно їх розуміти як залежні не тільки від фінансових показників діяльності банку, які характеризують його фінансовий стан, але також, як залежні від

рейтингових чисел $R_{nad}^{(0)}$ і R_{nad}^* та $R_{kr}^{(0)}$ і R_{kr}^* . У моделі (3) $\{\Pi_1^{(0)}, \Pi_2^{(0)}, \dots, \Pi_n^{(0)}\}$ та $\{\Pi_1^*, \Pi_2^*, \dots, \Pi_n^*\}$ – початкова та раціональна (оптимальна) множина значень фінансових показників діяльності банку, які характеризують його фінансовий стан $S^{(0)}(t_0)$ і $S^*(t_1)$ відповідно.

У свою чергу рейтингові числа загального фінансового стану банку $R_{\phi c}^{(0)}$ та $R_{\phi c}^*$ характеризують початковий стан банку $S^{(0)}(t_0)$ в момент часу t_0 і раціональний (оптимальний в ідеальному випадку) стан банку $S^*(t_1)$ в перспективний момент часу t_1 конкретними числовими значеннями цих рейтингових чисел:

$$\begin{aligned}
 R_{\phi c}^{(0)} &= f(R_{nad}^{(0)}, R_{kr}^{(0)}, \Pi_1^{(0)}, \Pi_2^{(0)}, \dots, \Pi_n^{(0)}) = S^{(0)}(t_0); \\
 R_{\phi c}^* &= f(R_{nad}^*, R_{kr}^*, \Pi_1^*, \Pi_2^*, \dots, \Pi_n^*) = S^*(t_1).
 \end{aligned} \quad (4)$$

Іншими словами, фінансовий стан банку, у такому контексті, може бути оцінений не тільки відповідними фінансовими показниками діяльності банку (множина яких залежить від конкретно обраної методики визначення та оцінки фінансового стану при аналізі банківської діяльності), але є також функцією від рейтингових чисел надійності банку та його кредитного рейтингу.

Вважаємо, що така оцінка діяльності будь-якої системи через число (скаляр), чи вектор, чи матрицю є зручним і результативним інструментом, яким необхідно користуватись при здійсненні управління її розвитком.

Аналіз та оцінка діяльності конкретного банку у порівнянні із іншими банками-конкурентами має за мету виявити слабкі та/або сильні місця у фінансовій діяльності цього банку. Здійснюючи такий аналіз важливим фактом є те, що стан банку в загальному розумінні – будь-то надійність, кредитоспроможність, фінансовий стан тощо – оцінюється кількісно (у нашому випадку у вигляді скаляру – співвідношення (4)). При здійсненні науково обґрунтованої оптимізації фінансових показників діяльності банку це число стає раціональним (оптимальним). У цьому випадку банк повинний будувати управління своїм фінансовим розвитком відповідно до запропонованої моделі (3).

ВИСНОВКИ

Таким чином, розроблено та обґрунтовано концепцію управління фінансовим розвитком банку через систему рейтингування, прогнозування і зовнішніх запозицій, яка передбачає проведення аналізу та оцінки діяльності конкретного банку у порівнянні з іншими банками-конкурентами та має за мету виявити слабкі та/або сильні місця у фінансовій діяльності цього банку. Здійснюючи такий аналіз, важливим фактом є те, що стан банку в загальному розумінні – будь-то надійність, кредитоспроможність, фінансовий стан тощо – оцінюється кількісно (у нашому випадку у вигляді скаляру – співвідношення (4)). При здійсненні науково обґрунтованої оптимізації фінансових показників діяльності банку це число стає оптимальним (раціональним). У цьому випадку банк повинен будувати управління своїм фінансовим

розвитком відповідно до запропонованої моделі (3), що дозволить йому покращити показники своєї фінансової діяльності.

На думку автора, для проведення аналізу, який пропонується здійснювати у рамках методології реалізації управління фінансовим розвитком банку, дієвим, адекватним і зручним підходом є використання апарату рейтингування банків. Тому результатом рейтингування є сприяння обґрунтуванню та розробці відповідного управлінського рішення. Методики визначення рейтингів банків створюють систему оцінки, яка робить зрозумілим механізм порівняння досліджуваних банків з набору конкретних фінансових показників, що характеризують діяльність цих банків. Результати застосування таких методик служать об'єктивною інформаційною базою для прийняття управлінських рішень, та сприяють ефективному управлінню фінансовим розвитком банку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. №2121 – III (зі змінами та доповненнями) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua
2. **Лернер Ю. И.** Экономические инструменты производственной и предпринимательской деятельности в условиях неопределенности и рисков. Часть II. Том 7. Экономические инструменты эмиссии и обращения ценных бумаг. [Текст] / Ю. И. Лернер // Х. : Тимченко, 2008. – 544 с.
3. **Петрук І. Р.** Фінансова стратегія як передумова успішного функціонування та розвитку банку [Текст] / І. Р. Петрук, Т. В. Дивульська // Вісник Національного універси-

тету водного господарства та природокористування : 36. наук. праць: Серія «Економічні науки». – 2010. – Вип.1(49). – С. 154 – 161.

4. **Самородов Б. В.** Аналіз та визначення сутності управління фінансовим розвитком банку [Текст] / Б. В. Самородов // Збірник наукових праць «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики». – Харків : ХІБС УБС НБУ. – 2012. – Вип. 1(12). – С. 66 – 75.

5. **Самородов Б. В.** Банковские кредитные рейтинги и их роль при внешнем заимствовании средств [Текст] / Б. В. Самородов // Анализ кризисных явлений в финансовом и реальном секторах экономики Украины и Республики Беларусь (2008 – 2011 гг.): сб. науч. ст. / Полесский гос. ун-т; под ред. К. К. Шебеко. – Пинск : ПолесГУ, 2011. – С. 116 – 119.

6. **Самородов Б. В.** Запозичення суб'єктами господарювання грошових коштів на зовнішніх ринках : монографія [Текст] / Ю. І. Лернер, Б. В. Самородов. – Харків : Вид-во «Підручник НТУ «ХП», 2012. – 156 с.

7. **Самородов Б. В.** Місце управління фінансовим розвитком банку в системі його фінансового менеджменту [Текст] / Б. В. Самородов // Вісник Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ). – 2012. – № 2(14). – С. 198 – 203.

8. **Самородов Б.** Методологічні основи застосування теорії оптимізації у банківській справі [Текст] / Б. Самородов // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 7. – С. 58 – 61.

9. **Самородов Б.** Моніторинг підвищення рейтингу банку на основі оптимізації його фінансових показників [Текст] / Б. Самородов // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 10. – С. 36 – 39.

10. Структура активів, зобов'язань, власного капіталу, фінансових результатів діяльності банків України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>

УДК 336.2

АНАЛІЗ МЕТОДИК ОЦІНКИ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ

ТКАЧЕНКО В. В.

УДК 336.2

Ткаченко В. В. Аналіз методик оцінки податкового навантаження підприємств

Розглянуто різні підходи до визначення податкового навантаження на мікрорівні та обрано найбільш оптимальний із запропонованих на сьогодні, який полягає у приведенні сукупності податків до даної вартості.

Ключові слова: податкове навантаження, податки, додана вартість.

Табл.: 3. **Формул:** 10. **Бібл.:** 6.

Ткаченко Володимир Валентинович – кандидат економічних наук, доцент, Національний університет державної податкової служби України (вул. Карла Маркса, 31, м. Ірпінь, Київська обл., 08201, Україна)

E-mail: vvt81@mail.ru

УДК 336.2

Ткаченко В. В. Анализ методик оценки налоговой нагрузки предприятий

Рассмотрены разные подходы к определению налоговой нагрузки на микроуровне и избран наиболее оптимальный из предложенных на сегодня, который заключается в приведении совокупности налогов к добавленной стоимости.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, налоги, добавленная стоимость.

Табл.: 3. **Формул:** 10. **Библ.:** 6.

Ткаченко Владимир Валентинович – кандидат экономических наук, доцент, Национальный университет государственной налоговой службы Украины (ул. Карла Маркса, 31, г. Ирпень, Киевская обл., 08201, Украина)

E-mail: vvt81@mail.ru

UDC 336.2

Tkachenko V. V. Analysis of Methodologies of Estimation of the Tax Loading of Enterprises

The different methods of determination of the tax loading are considered on a microlevel and the most optimal is select from offered for today, that consists in bringing totality over of taxes to the value added.

Key words: tax loading, taxes, value added

Tabl.: 3. **Formulae:** 10. **Bibl.:** 6.

Tkachenko Vladimir V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, National University of State Tax Service of Ukraine (vul. Karla Marksa, 31, Irpin, Kyivska obl., 08201, Ukraine)

E-mail: vvt81@mail.ru

розвитком відповідно до запропонованої моделі (3), що дозволить йому покращити показники своєї фінансової діяльності.

На думку автора, для проведення аналізу, який пропонується здійснювати у рамках методології реалізації управління фінансовим розвитком банку, дієвим, адекватним і зручним підходом є використання апарату рейтингування банків. Тому результатом рейтингування є сприяння обґрунтуванню та розробці відповідного управлінського рішення. Методики визначення рейтингів банків створюють систему оцінки, яка робить зрозумілим механізм порівняння досліджуваних банків з набору конкретних фінансових показників, що характеризують діяльність цих банків. Результати застосування таких методик служать об'єктивною інформаційною базою для прийняття управлінських рішень, та сприяють ефективному управлінню фінансовим розвитком банку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. №2121 – III (зі змінами та доповненнями) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua
2. **Лернер Ю. И.** Экономические инструменты производственной и предпринимательской деятельности в условиях неопределенности и рисков. Часть II. Том 7. Экономические инструменты эмиссии и обращения ценных бумаг. [Текст] / Ю. И. Лернер // Х. : Тимченко, 2008. – 544 с.
3. **Петрук І. Р.** Фінансова стратегія як передумова успішного функціонування та розвитку банку [Текст] / І. Р. Петрук, Т. В. Дивульська // Вісник Національного універси-

тету водного господарства та природокористування : 36. наук. праць: Серія «Економічні науки». – 2010. – Вип.1(49). – С. 154 – 161.

4. **Самородов Б. В.** Аналіз та визначення сутності управління фінансовим розвитком банку [Текст] / Б. В. Самородов // Збірник наукових праць «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики». – Харків : ХІБС УБС НБУ. – 2012. – Вип. 1(12). – С. 66 – 75.

5. **Самородов Б. В.** Банковские кредитные рейтинги и их роль при внешнем заимствовании средств [Текст] / Б. В. Самородов // Анализ кризисных явлений в финансовом и реальном секторах экономики Украины и Республики Беларусь (2008 – 2011 гг.): сб. науч. ст. / Полесский гос. ун-т; под ред. К. К. Шебеко. – Пинск : ПолесГУ, 2011. – С. 116 – 119.

6. **Самородов Б. В.** Запозичення суб'єктами господарювання грошових коштів на зовнішніх ринках : монографія [Текст] / Ю. І. Лернер, Б. В. Самородов. – Харків : Вид-во «Підручник НТУ «ХП», 2012. – 156 с.

7. **Самородов Б. В.** Місце управління фінансовим розвитком банку в системі його фінансового менеджменту [Текст] / Б. В. Самородов // Вісник Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ). – 2012. – № 2(14). – С. 198 – 203.

8. **Самородов Б.** Методологічні основи застосування теорії оптимізації у банківській справі [Текст] / Б. Самородов // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 7. – С. 58 – 61.

9. **Самородов Б.** Моніторинг підвищення рейтингу банку на основі оптимізації його фінансових показників [Текст] / Б. Самородов // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 10. – С. 36 – 39.

10. Структура активів, зобов'язань, власного капіталу, фінансових результатів діяльності банків України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>

УДК 336.2

АНАЛІЗ МЕТОДИК ОЦІНКИ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ

ТКАЧЕНКО В. В.

УДК 336.2

Ткаченко В. В. Аналіз методик оцінки податкового навантаження підприємств

Розглянуто різні підходи до визначення податкового навантаження на мікрорівні та обрано найбільш оптимальний із запропонованих на сьогодні, який полягає у приведенні сукупності податків до даної вартості.

Ключові слова: податкове навантаження, податки, додана вартість.

Табл.: 3. **Формул.:** 10. **Бібл.:** 6.

Ткаченко Володимир Валентинович – кандидат економічних наук, доцент, Національний університет державної податкової служби України (вул. Карла Маркса, 31, м. Ірпінь, Київська обл., 08201, Україна)

E-mail: vvt81@mail.ru

УДК 336.2

Ткаченко В. В. Анализ методик оценки налоговой нагрузки предприятий

Рассмотрены разные подходы к определению налоговой нагрузки на микроуровне и избран наиболее оптимальный из предложенных на сегодня, который заключается в приведении совокупности налогов к добавленной стоимости.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, налоги, добавленная стоимость.

Табл.: 3. **Формул.:** 10. **Библ.:** 6.

Ткаченко Владимир Валентинович – кандидат экономических наук, доцент, Национальный университет государственной налоговой службы Украины (ул. Карла Маркса, 31, г. Ирпень, Киевская обл., 08201, Украина)

E-mail: vvt81@mail.ru

UDC 336.2

Tkachenko V. V. Analysis of Methodologies of Estimation of the Tax Loading of Enterprises

The different methods of determination of the tax loading are considered on a microlevel and the most optimal is select from offered for today, that consists in bringing totality over of taxes to the value added.

Key words: tax loading, taxes, value added

Tabl.: 3. **Formulae:** 10. **Bibl.:** 6.

Tkachenko Vladimir V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, National University of State Tax Service of Ukraine (vul. Karla Marksa, 31, Irpin, Kyivska obl., 08201, Ukraine)

E-mail: vvt81@mail.ru

Значний вплив на економічні результати діяльності підприємства має рівень оподаткування. Податкове навантаження на підприємствах є наслідком податкової політики держави. В Україні на сьогодні не має єдиної методики визначення податкового навантаження на підприємства, тому і відсутня офіційна статистика цього показника.

У сучасних розробках науковці пропонують різні методики визначення податкового навантаження господарюючих суб'єктів. Різноманітність методик полягає у трактуванні таких ключових моментів, як кількість податків, які включаються в розрахунок податкового навантаження, і загальний інтегральний показник, з яким порівнюється сума податків. Основна ідея дослідження полягає в тому, щоб розробити такий показник податкового навантаження, який можна було б використовувати як універсальний показник і який дозволить порівняти рівень оподаткування для підприємств різних видів діяльності. Також потрібно визначити, як впливають податки на економічні результати діяльності підприємства.

Діяльність будь-якого господарюючого суб'єкта визначається тими цілями і завданнями, які встановлюються його власником. Здійснення ж самої діяльності падає під вплив факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Найбільш вагомим у складі зовнішніх факторів є держава, яка здійснює вплив шляхом реалізації своєї економічної, фінансово-кредитної і податкової політики. Сучасні науковці розробили декілька методик визначення податкового тягаря підприємства. Основні відмінності цих методик можна сформулювати так:

- ✦ включення в розрахунок податкового навантаження податку на доходи фізичних осіб;
- ✦ включення в розрахунок непрямих податків, носієм податкового навантаження яких має виступати кінцевий споживач.

Необхідно зазначити, що деякі вчені у своїх методиках взагалі не враховують непрямих податків або не беруть до уваги методику їх розрахунку.

На нашу думку, непрямі податки залежно від конкретної ситуації в умовах господарювання можуть перетворюватися в прямі, а також здійснювати вплив як на фінансово-економічні результати діяльності, так і на фінансовий стан економічного суб'єкта;

- ✦ вибір бази порівняння при розрахунку податкового навантаження. Існує декілька показників, які пропонуються для розрахунку податкового навантаження.

Перший показник – це прибуток. Більшість науковців вважають, що цей показник не можна бути використовувати для оцінки визначення податкового навантаження. Розрахунки, які здійснюються за допомогою нього, не можуть розглядатися як об'єктивні, тому що прибуток не є джерелом сплати окремих податків.

Другий показник – виручка. Існують суперечності щодо визначення цього показника. Можна виділити такі показники, як чиста виручка від реалізації продукції (робіт, послуг), сукупна виручка від продажу продукції (робіт, послуг).

Третій показник – додана вартість або новостворена вартість. З позиції економічної доцільності роз-

рахунку податкового навантаження, на нашу думку, цей показник більшою мірою відповідає базі порівняння, оскільки податки беруть свій початок із створюваної до розподілення вартості.

Також пропонують порівнювати всі податки з ринковою вартістю бізнесу [1] та інше [2].

Більшість аналітиків висловлюють думку, що для найбільшої точності розрахунків при оцінці податкового тягаря підприємства доцільно використовувати декілька методик, результати яких найбільш повно описують поточну або ретроспективну податкову ситуацію на підприємстві.

Зупинимося коротко на характеристиці окремих методик оцінки податкового навантаження.

Показник податкового навантаження, який розраховується відповідно до методики, запропонованої у Наказі ДПАУ № 355 від 27.05.2008 року [3], характеризує частку податків у виручці від реалізації, проте, на нашу думку, не відображає впливу податків на економічні результати діяльності підприємства. Також хочемо зазначити, що при прогресивній ставці оподаткування податкове навантаження, розраховане у такий спосіб, буде різним при рівній величині, але різній структурі заробітної плати.

Таку методику можна вважати офіційною, оскільки вона запропонована ДПСУ для розрахунку податкового навантаження платників. Величина податкового навантаження відповідно до методики практично завжди нижча порівняно з іншими методиками, приблизно на 10 –15%, оскільки не враховує багатьох факторів формування витрат на підприємстві, наприклад: фондомісткість, матеріаломісткість, заробітна плата, ціноутворення тощо.

Відповідно до цієї методики податкове навантаження потрібно розраховувати як відсоткове співвідношення всіх сплачуваних податків до виручки від реалізації, включаючи виручку від іншої реалізації. Усього на підприємстві № 9 було сплачено податків підприємства за 2008 – 2010 рр. – 1 278 726, 884 949 та 1 696 834 грн відповідно (табл. 1).

Згідно з методикою, до виручки від реалізації (з ПДВ) потрібно додати інші доходи, що в сумі (наприклад, за 2010 р.) становитиме 11 600 420 грн.

$$Пн_1 = \frac{1696834}{11600420} \times 100\% = 14,6\%; \quad (1)$$

$$Пн_2 = \frac{1696834 + 253748}{11600420} \times 100\% = 16,8\%, \quad (2)$$

де $Пн_1$ – податкове навантаження, де в суму податків не включається ПДФО і утримання з працівників;

$Пн_2$ – податкове навантаження з урахуванням ПДФО і утримань з працівників.

Динаміка показників податкового навантаження на підприємстві згідно з методикою, запропонованою у Наказі ДПАУ № 355 від 27.05.2008 р., у 2008 – 2010 рр. становить 19,97%, 11,5%, 14,6% відповідно (без ПДФО); 16,7%, 13,8%, 16,8% відповідно (з ПДФО).

Вибіркові показники роботи підприємства № 9*

№ з/п	Показник	2008 р.	2009 р.	2010 р.
1	Виручка від реалізації продукції, робіт, послуг (без ПДВ)	533 5700	6 060 100	6 480 600
2	Виручка від реалізації продукції, робіт, послуг (з ПДВ)	640 2840	7 272 120	7 776 720
3	Матеріальні витрати (без ПДВ)	256 3300	4 227 300	3 900 265
4	Відрахування в позабюджетні фонди:			
5	Інші доходи	–	444 000	3 823 700
6	Податкові платежі підприємства (4 + 7 + 8 + 9)	1 278 726	884 949	1 696 834
7	Податок на прибуток (Декларація)	497 100	5 306	577 188
8	Податки за рахунок собівартості:	44 700	61 037	50 635
9	ПДВ до сплати у бюджет	245 026	335 006	473 111
10	ПДФО (оборотна відомість 64.1.1)	130 664	155 590	220 897
11	Утримання з працівників у:	37 506	43 044	32 851
	– пенсійний фонд	23 725	26 904	16 589
	– фонд соціального страхування	9 668	11 738	10 079
	– фонд безробіття	4 113	4 402	6 183

Джерело: складено автором.

Дана методика показує лише частку податків у виручці. Цей показник складно проаналізувати. Для економічного аналізу він є малозначущим. Недолік методики полягає в тому, що всі податки порівнюються з виручкою від реалізації, хоча виручка не є джерелом сплати податків. Для більш ефективного аналізу стає очевидним, що суму податків необхідно порівнювати із джерелом їх сплати.

Методика, запропонована автором М. Крейніною [4], передбачає зіставлення податку і джерела його сплати. М. Крейніна пропонує не враховувати у податковому навантаженні ПДВ і акцизів. Оскільки вони впливають лише на платоспроможність підприємства, тому їх доцільно порівнювати з кредиторською та дебіторською заборгованістю [4, с. 145]. Інші податки для розрахунку податкового навантаження потрібно оцінювати у відсотках до загальної суми прибутку. Також автор методики пропонує уявити ситуацію, коли підприємство взагалі не платить податки, і порівняти цю ситуацію з дійсною. Податкове навантаження (Π_n) визначається за допомогою такої формули:

$$\Pi_n = \frac{B - B_e - \Pi_v}{B - B_e} \times 100 \% \quad \text{або} \quad (3)$$

$$\Pi_n = \frac{B - B_e - \Pi_v}{\Pi_v} \times 100 \%,$$

де B – виручка від реалізації (собівартість + прибуток);
 B_e – витрати на виробництво реалізованої продукції (без урахування податків; матеріальні витрати + З/П + амортизація + нарахування на З/П);

Π_v – фактичний прибуток, який залишається у розпорядженні підприємства із вирахуванням податків, які сплачуються за рахунок нього.

Застосування цієї методики доцільне, оскільки дозволяє здійснити оцінку впливу на економічний стан

підприємства, але варто доповнити її методиками, які дозволяють оцінити також вплив ПДВ і акцизів.

На думку автора, податки необхідно порівнювати саме із джерелом їх сплати. А інтегрований показник, до якого можна привести суму всіх податків, – прибуток підприємства.

Принцип розрахунку податкового навантаження дуже оригінальний: пропонується уявити ситуацію, при якій підприємство взагалі не платить податків, і отриманий прибуток порівняти з прибутком після сплати всіх податків.

Таблиця 2

Вибіркові показники роботи підприємства № 9 при застосуванні методики визначення податкового навантаження Крейніної М. Н.*

№ з/п	Показник	Грн
1	Виручка від реалізації (+ реалізація землі)	8 693 400
2	Витрати на виробництво МЗ + А + ЗП (без урахування податків)	5 650 965
3	Фактичний прибуток, який залишається у розпорядженні підприємства за вирахуванням податків, сплачуваних за рахунок нього	1 818 700

* Джерело: складено автором.

$$\begin{aligned} \text{Інші доходи} - \text{інші витрати} &= \\ &= 3823700 - 1610900 = 2212800 \text{ грн.} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Pi_n &= \frac{B - B_e - \Pi_v}{B - B_e} \times 100 \% = \\ &= \frac{6480600 - 5650965 + 2212800 - 1818700}{6480600 - 5650965 + 2212800} = \\ &= \frac{1223735}{3042435} \times 100 \% = 40,2 \%. \end{aligned}$$

Ще один показник вказує, у скільки разів величина податків відрізняється від прибутку, який залишається у розпорядженні підприємства:

$$\begin{aligned} \Pi_n &= \frac{B - B_e - \Pi_v}{B - B_e} \times 100 \% = \\ &= \frac{1223735}{1818712} \times 100 \% = 67,29 \%. \end{aligned}$$

На практиці результати можуть бути застосовані лише для виправдання того, що платити податки економічно невигідно. Для доходів тіньового сектора економіки, а також для тих хто, вирішив легалізуватися, подібні розрахунки будуть не зайвими.

Професор Е. Кирова [5] пропонує при визначенні податкового навантаження розмежовувати такі поняття, як абсолютне і відносне податкове навантаження. Абсолютне податкове навантаження визначається як сума всіх фактично перерахованих у бюджет податкових платежів і страхових внесків, а також суми недоїмок і пені по них, (ПДФО при розрахунку не враховується). Оскільки цей показник не порівнюється з джерелом їх сплати, то запропоновано використовувати термін відносного податкового навантаження.

Під відносним податковим навантаженням розуміється відношення її абсолютної величини до новоствореної вартості. Науковець відзначає, що використання виручки для цього показника не зовсім коректне. Також вона пропонує використовувати не додану вартість, а новостворену. Новостворена вартість визначається внаслідок вирахування амортизації з доданої вартості. Це пояснюється тим, що, наприклад, при однаковій кількості податкових зобов'язань на фондоемних підприємствах і в сфері малого бізнесу розрахунок податкового навантаження до доданої вартості є не завжди об'єктивним і не зовсім коректним. Тому з метою виключення впливу амортизаційних сум на величину податкового навантаження і запропоновано фіскальні вилучення порівнювати з новоствореною вартістю.

За методикою Е. Кировой на рівні підприємства новостворену вартість пропонується вираховувати так:

$$\begin{aligned} HB &= B - Mз - A - ПД - ПВ \text{ або} \\ HB &= 3П + B_{соц} + П + ПП, \end{aligned} \quad (4)$$

де HB – новостворена вартість; B – виручка від реалізації товарів, продукції, робіт, послуг; $Mз$ – матеріальні затрати; A – амортизація; $ПД$ – позареалізаційні доходи; $ПВ$ – позареалізаційні витрати (без урахування податкових платежів); $3П$ – заробітна плата; $B_{соц}$ – відрахування на соціальні потреби; $П$ – прибуток підприємства; $ПП$ – податкові платежі.

Відносне податкове навантаження ($\Pi_{H_{(від)}}$) можна визначити за такою формулою:

$$\begin{aligned} \Pi_{H_{(від)}} &= \frac{ПП + B_{соц}}{HB} \times 100 \% = \\ &= \frac{ПП + B_{соц}}{3П + B_{соц} + П + ПП} \times 100 \%. \end{aligned} \quad (5)$$

Перевагами цієї методики є те, що вона дозволяє порівняти податкове навантаження на конкретне під-

приємство, а також індивідуальних підприємців, незалежно від того, до якої галузі вони належать. Податкові платежі порівнюються саме з новоствореною вартістю. Податкове навантаження визначається насамперед відносно джерела сплати податків. Крім того, на формування величини новоствореної вартості не впливають податки, які сплачуються. Але результати цієї методики можуть виявитися практично непотрібними. Дана методика дозволяє побачити тільки частку податків у частині новоствореної вартості. Не враховуються тут такі особливості, як фондомісткість, трудомісткість, рентабельність, оборотність капіталу.

На думку автора методики, потрібно розрізнити абсолютне податкове навантаження – податки і страхові внески, які підлягають перерахуванню у бюджет і позабюджетні фонди, і відносне податкове навантаження. Під відносним податковим навантаженням розуміється відношення абсолютного податкового навантаження до новоствореної вартості. Новостворена вартість розраховується завдяки вирахуванню із виручки матеріальних затрат і амортизаційних відрахувань. По суті, новостворена вартість – це додана вартість за мінусом амортизації.

Відносне податкове навантаження – це відношення абсолютного податкового навантаження до новоствореної вартості.

Відносне податкове навантаження розраховується за формулою:

$$\Pi_n = \frac{\Pi_{nl}}{HB} = \frac{\Pi_{nl}}{3П + ВФ + П + \Pi_{nl}} \times 100 \%, \quad (6)$$

де Π_{nl} – податкові платежі (без ПДВ); $ВФ$ – відрахування у соціальні фонди; HB – новостворена вартість; $3П$ – заробітна плата; $П$ – прибуток до оподаткування.

Новостворена вартість розраховується за формулою:

$$HB = B - Mз - A + ПД - ПВ, \quad (7)$$

де B – виручка; $Mз$ – матеріальні затрати; A – амортизація; $ПД$ – позареалізаційні доходи; $ПВ$ – позареалізаційні витрати без урахування податкових платежів.

Розрахунок новоствореної вартості та податкового навантаження на підприємстві № 9 за 2010 рік здійснимо так:

$$\begin{aligned} HB_{2009} &= B - Mз - A = 6480600 - 3900265 - \\ &- 245200 = 2335135 \text{ грн}, \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} HB_{2009} &= 3П + ВФ + П + \Pi_{nl} = 1505500 + \\ &+ 595900 + 2395888 + 50635 = 4547923 \text{ грн}, \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} HB_{2009} &= B - Mз - A + ПД - ПВ = 6480600 - \\ &- 3900265 - 245200 + 3823700 - 1610900 = 4547935 \text{ грн}, \end{aligned}$$

$$\Pi_{H_1} = \frac{\Pi_{nl}}{B - Mз - A} = \frac{1223723}{2343500} \times 100 \% = 52,2 \%,$$

$$\Pi_{H_2} = \frac{\Pi_{nl}}{3П + ВФ + П + \Pi_{nl}} =$$

$$= \frac{1223723}{4547923} \times 100 \% = 26,91 \%,$$

$$P_{H_3} = \frac{P_{H_3}}{B - M_3 - A + ПД - ПВ} =$$

$$= \frac{1223723}{4556300} \times 100 \% = 26,86 \%$$

Отже, частка податкових платежів у новоствореній вартості становить 52,2%.

Даний показник доцільний для аналізу сукупного податкового впливу на підприємство, однак зрозуміло, що сукупне податкове навантаження – поняття досить розмите. За допомогою нього складно визначити, як податки впливають на прибуток або на яку частину прибутку податки залишають підприємству. А такі дані необхідні як для підприємства, так і для держави для того, щоб прогнозувати наслідки введення тих чи інших податкових змін. Для ефективної податкової політики необхідно знати, як кожний окремий податок впливає на економічний стан підприємства і які зміни в структурі затрат він несе. За допомогою цієї методики такий аналіз провести не можна.

Однак цю методику можна використати, коли необхідно проаналізувати податкове навантаження по видах діяльності підприємств. Наприклад, якщо необхідно порівняти податкове навантаження промислових підприємств, торгових підприємств тощо.

Методика М. Литвина [6] забезпечує зв'язок показника податкового навантаження з числом податків та інших обов'язкових платежів зі структурою податків економічного суб'єкта і механізмом їх стягнення. Позитивним у цій методиці є те, що, крім загального показника податкового навантаження, в методиці використовуються окремі показники, як співвідношення окремих податків і груп до конкретних джерел їх сплати. До недоліків доцільно віднести включення в розрахунок податкового навантаження податку на доходи фізичних осіб.

У загальну суму податків включаються всі сплачені податки: ПДВ, акцизи, ПДФО, внески в позабюджетні фонди та ін. Джерелом для сплати податків може бути тільки дохід підприємства в різних формах: виручка від реалізації, прибуток підприємства в процесі його формування, прибуток у процесі перерозподілу, дохід працівника тощо.

Пропонується одночасно із загальним показником податкового навантаження використовувати одиничні показники і розглядати їх співвідношення по названих вище групах доходів. Загальним показником для всіх податків пропонується використовувати додану вартість, яка вираховується:

$$\text{Додана вартість} = \text{валовий дохід} - \text{матеріальні витрати}; \quad (8)$$

$$\text{Додана вартість} = \text{заробітна плата} + \text{амортизація} + \text{прибуток} + \text{податки}. \quad (9)$$

Аналіз за допомогою такого методу містить у собі практично цінні відомості для підприємства. Показано, скільки доданої вартості припадає на податки і скільки прибутку витрачається на них. Даний підхід враховує особливості конкурентного підприємства, тобто частку

матеріальних витрат, амортизації, витрат праці в доданій вартості.

У цій методиці запропоновано порівняти сплачуваний податок з джерелом його сплати.

Сума податкового навантаження розраховується окремо для кожного податку відповідно до джерела сплати. Наприклад, податки, які сплачуються із собівартості, порівнюються з величиною собівартості.

$$T = \frac{ST}{TV} \times 100 \%, \quad (10)$$

де T – показник податкового навантаження у відсотках; ST – сума податків; TV – сума джерела сплати податків.

Узагальнений показник, з яким необхідно порівнювати всю суму податків, – додана вартість ($ДВ$). Сума податків – це ПДФО, ПДВ, акцизи, відрахування у позабюджетні фонди та ін.

Розрахунок доданої вартості за допомогою формули (8) на підприємстві № 9 здійснюється так:

$$ДВ = 6480600 - 3871265 + 2182800 = 4792135 \text{ грн.}$$

У результаті аналізу пропонується розрахувати декілька показників, таких як:

1. Податки у складі собівартості продукції ($\%P_{CB}$):

$$\%P_{CB} = \frac{\text{Сума податків}}{\text{Собівартість}} = \frac{50635}{6268500} \times 100 \% = 0,81 \%$$

2. Відрахування у позабюджетні фонди ($\%B\Phi_{CB}$) у складі собівартості продукції:

$$\%B\Phi_{CB} = \frac{\text{Відрахування у фонди}}{\text{Собівартість}} =$$

$$= \frac{595900}{6268500} \times 100 \% = 9,51 \%$$

3. Непрямі податки ($\%H_{\text{нод}}$) у виручці від реалізації:

$$\%H_{\text{нод}} = \frac{ПДВ}{\text{Виручка від реалізації}} =$$

$$= \frac{473111}{6480600} \times 100 \% = 7,30 \%$$

4. Податки за рахунок фінансових результатів ($\%P_{\text{фін}}$):

$$\%P_{\text{фін}} = \frac{\text{Податок на прибуток}}{\text{Прибуток}} =$$

$$= \frac{577188}{2394883} \times 100 \% = 24,10 \%$$

5. Аналіз собівартості: інтегральний показник податкового навантаження (P_H) розраховується, як співвідношення суми податків (без ПДВ) до доданої вартості:

$$P_H = \frac{1223723}{4792135} = 25,54 \%$$

Отже, кожна гривня створеної вартості містить у собі:

- заробітної плати – 31,42 коп.;
- амортизації – 5,12 коп.;
- прибутку – 37,93 коп.;
- податків – 25,54 коп.

Розрахунок податкового навантаження на підприємствах різних видів діяльності подано в *табл. 3*.

Розрахунок податкового навантаження на підприємствах різних видів діяльності за 2010 р.

№ з/п	Показники	Од. виміру	Підприємство								
			№ 1	№ 2	№ 3	№ 4	№ 5	№ 6	№ 7	№ 8	№ 9
1	Податки у складі собівартості продукції	%	0,06	0,19	1,44	0,09	0,36	0,73	0,51	0,02	0,81
2	Відрахування у позабюджетні фонди у складі собівартості продукції	%	0,39	17,48	5,90	6,86	1,18	10,59	6,38	6,91	9,51
3	Непрямі податки у виручці від реалізації	%	14,70	0,94	2,43	1,30	0,88	8,76	5,52	2,33	7,30
4	Податки за рахунок фінансових результатів	%	93,52	0,005	4,44	0,78	2,29	634,69	302,18	1037,34	24,09
5	Інтегральний показник податкового навантаження	%	14,16	1,43	10,81	8,90	5,71	68,37	35,80	32,08	25,54
6	Середній показник податкового навантаження	%	22,53								
7	У доданій вартості кожна гривня містить в собі:	коп									
	– заробітної плати		4,06	3,79	17,34	22,60	8,26	66,67	65,53	71,01	31,42
	– амортизації		71,16	0,16	18,52	0,12	20,17	1,40	5,27	1,75	5,12
	– прибутку		0,63	94,62	53,33	68,37	65,85	-36,44	-6,60	-4,84	37,92
	– податків	14,16	1,43	10,81	8,90	5,71	68,37	35,80	32,08	25,54	

* Джерело: розраховано автором.

Дані табл. 3 показують, що податкове навантаження на різних підприємствах також різне. Так, податкове навантаження на підприємстві роздрібною торгівлі № 2 становить 1,43%, а на комунальному підприємстві № 6 спостерігається його найбільше значення – 68,37%. Щодо структури доданої вартості, то потрібно зазначити, що на трьох підприємствах № 6, № 7, № 8 прибуток у доданій вартості від'ємний і становить -36,64; -6,60; -4,84 відповідно. Дані показники означають, що підприємство отримує збитки у результаті своєї діяльності за рахунок неузгодженості бухгалтерського та податкового обліку, зокрема щодо врахування витрат.

Середній показник інтегрального податкового навантаження серед наведених підприємств становить 22,53%. Розрахунки показують, що не всі підприємства мають високе податкове навантаження. Найбільший показник податкового навантаження спостерігається на підприємствах тих видів діяльності, які надають послуги населенню у сфері комунальних послуг.

Перевагою цієї методики є те, що за допомогою неї можна порівнювати суму податку з джерелом сплати. Також можна визначити, яку частину податки займають у кожній гривні створеної вартості.

Такий детальний аналіз буде корисним для управлінського обліку підприємства. За допомогою розрахунку можна визначити, скільки і яку частину податок забирає у бюджет. На практиці це означає таке, наприклад, у підприємства № 9 держава вилучає у вигляді податків – 25,54%. У складі собівартості податки становлять 0,81%. Усе це впливає на ціну продукції і відповідно на економічні результати діяльності підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

- Верстина Н. Г.** Налоговое планирование как элемент финансовой политики реструктурируемого предприятия / Н. Г. Верстина // Финансы. – 2002. – № 4. – С. 26 – 29.
- Бородин В. А.** Налоговая нагрузка как составляющая финансовой устойчивости предприятия / В. А. Бородин, П. В. Малахов // Экономический анализ : теория и практика. – 2009. – № 32 (161). – С. 10 – 16.
- Про затвердження Методичних рекомендацій щодо порядку взаємодії між підрозділами органів державної податкової служби України при організації та проведенні перевірок платників податків :** Наказ ДПС України : від 27.05.2008 р. № 355 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sta.gov.ua>
- Крейнина М. Н.** Финансовое состояние предприятия. Методы оценки / М. Н. Крейнина. – М. : ИКЦ «ДИС», 1997. – 224 с.
- Кирова Е. А.** Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты / Е. А. Кирова // Финансы. – 1998. – № 9. – С. 30 – 32.
- Литвин М. И.** Налоговая нагрузка и экономические интересы предприятий / М. И. Литвин // Финансы. – 1998. – № 5. – С. 29 – 31.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРА КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ В ПЕРЕХІДНИЙ ПЕРІОД

КАСІАН Є. В.

УДК 339.7

Касіан Є. В. Особливості розвитку банківського сектора країн Центральної та Східної Європи в перехідний період

У статті досліджено особливості розвитку банківської системи країн Центральної та Східної Європи в перехідний період. Проаналізовано структурні, якісні та кількісні зміни, наслідки фінансових реформ, що відбулися у банківському секторі цих країн, та їх значення для фінансової системи в цілому.

Ключові слова: Центрально та Східна Європа, банківська система, центральний банк, структурні зміни, фінансова лібералізація, банківська криза.
Табл.: 4. **Бібл.:** 9.

Касіан Євген Володимирович – аспірант, кафедра міжнародного економічного аналізу та фінансів, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

E-mail: yevhenkasiyan@gmail.com

УДК 339.7

UDC 339.7

Касьян Е. В. Особенности развития банковского сектора стран Центральной и Восточной Европы в переходный период

В статье исследованы особенности развития банковской системы стран Центральной и Восточной Европы в переходный период. Проанализированы структурные, качественные и количественные изменения, последствия финансовых реформ, произошедших в банковском секторе этих стран, и их значение для финансовой системы в целом.

Ключевые слова: Центральная и Восточная Европа, банковская система, центральный банк, структурные изменения, финансовая либерализация, банковский кризис.

Табл.: 4. **Библ.:** 9.

Касьян Евгений Владимирович – аспирант, кафедра международного экономического анализа и финансов, Львовский национальный университет им. И. Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина)

E-mail: yevhenkasiyan@gmail.com

Kasiyan Y. V. Features of the Banking Sector Development in Central and Eastern Europe in Transition

The article examines the features of the banking system development of Central and Eastern European countries in transition. Also, the structural, the qualitative and the quantitative changes, the effects of financial reforms, that have taken place in the banking sector in these countries, and their importance to the financial system, are analyzed.

Key words: Central and Eastern Europe, banking system, central bank, structural changes, financial liberalization, banking crisis.

Tabl.: 4. **Bibl.:** 9.

Kasiyan Yevgeniy V. – Postgraduate Student, Department of International Economic Analysis and Finance, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

E-mail: yevhenkasiyan@gmail.com

Реформування фінансового сектора було одним із найбільш болючіших і дискусійних питань при переході країн Центральної та Східної Європи від закритої адміністративно-планової економіки до відкритої ринкової економіки. Процес реформування фінансового сектора відповідно до принципів ринкової економіки у постсоціалістичних країнах зустрів набагато більший опір, ніж при інших реформах перехідного періоду, таких як лібералізація цін, приватизація промисловості, реформи ринку праці чи спроби досягнення макроекономічної стабільності. Це було зумовлено потребою у викоріненні усталених економічних стереотипів і методів ведення господарства, нав'язаних радянською економічною думкою, у чому країни ЦСЄ досягли значного успіху по відношенню до країн США. Банківська система країн Центральної та Східної Європи зазнала кардинальних трансформаційних змін протягом останніх двадцяти років і сьогодні є основою фінансової системи цих країн. Дослідження еволюції та розвитку банківського сектора країн ЦСЄ, його структурних та якісних змін, реакції на зовнішні шоки допоможе глибше зрозуміти особливості трансформації фінансового сектора у перехідний період та ефективніше оцінити наслідки окремих фінансових реформ, що є корисним

досвідом при реформуванні української фінансової системи, котра також перебуває у процесі трансформації.

Значна увага дослідженню розвитку банківського сектора перехідних економік та його концептуальних аспектів приділялася економістами Світового банку та Європейського Банку Реконструкції та Розвитку, що відображено у багатьох звітах та оглядах. Серед зарубіжних науковців, що приділили увагу цьому питанню: Абарбанелл Й., Бонін Й., Аслунд А., Торне А., Убуопін Й., Вилборг С., Дянков С., Левін Р., Мюлбергер М., Бек Т. Даному питанню частково увага приділялася у роботах вітчизняних економістів, таких як Лютий І. О., Сніжко О. В., Школьник І. О., Корнеев В. В., Львовчкін С. В.

Основною метою статті є проаналізувати особливості розвитку банківської системи країн Центральної та Східної Європи, показати структурні, якісні та кількісні зміни, що відбулися у банківському секторі цих країн та їх значення для фінансової системи в цілому.

Фінансова система колишніх соціалістичних країн ЦСЄ на початку 90-х років двадцятого століття була представлена практично лише державним банківським сектором і виконувала лише одну платіжну функцію. Фінансові ресурси виділялися центральними органами планування, а фінансові інститути не впливали на вибір

менеджерів банків. До 1990-х років банківська система країн ЦСЄ була однорівнева та представлена одним або декількома державними банками, котрі в широкому сенсі виконували роль центрального банку, а у вузькому сенсі – дуже обмежену роль комерційних банків. Крім того, для довгострокового фінансування інвестицій, були створені спеціалізовані банки, але розподіл кредитів у цих банках також визначався центральними органами влади.

Наприкінці 1980-х років почалися структурні економічні реформи. Ціни і зарплати були лібералізовані протягом кількох років, та почали відігравати набагато більшу роль у розподілі ресурсів. Фінансова система країн ЦСЄ на початку дев'яностих років також починає реформуватися. Основними фінансовими зрушеннями цього періоду було створення двоохрівневої банківської системи та проведення політики фінансової лібералізації, що передбачала зняття обмежень з рахунку капіталу та прямих фінансових інвестицій, зокрема у фінансовий сектор. Двоохрівнева банківська система була створена шляхом відділення комерційних функцій від центральних банків. У більшості країн комерційні функції були розділені між кількома формально незалежними, але на той час ще державними банками. У табл. 1 показано дати створення дворівневих банківських систем в Угорщині, Польщі, Чехословаччині, Болгарії та Румунії, а також визначено стартові умови для фінансової системи в цих країнах у 1989 – 1991 роках. У табл. 1 показано також кількість і види банків на момент створення двоохрівневої банківської системи. У Болгарії на цьому етапі було створено 59 нових ко-

мерційних банків, що перебували у державній власності. У Польщі було створено 9 нових комерційних банків, у той час як інші країни зберегли високу концентрацію у банківському секторі, обмежившись декількома новими банками [5]. У табл. 1 також показано відносну важливість різних типів фінансових установ під час розпаду однорівневої банківської системи. Спеціалізовані банки були особливо важливими в Польщі, де активи комерційних банків становить лише 8,5% від загальної суми активів в банківській системі. У Чехословаччині була протилежна ситуація, де 67,8% від загальної суми активів належали комерційним банкам. У всіх країнах ЦСЄ депозитні вклади домогосподарств здійснювалися у ощадних банках.

Основна частина непродуктивних кредитів припадала на державні підприємства, відпущені у вільне плавання. Конкурентоспроможність їхня була на дуже низькому рівні і вони, у свою чергу, потребували нових кредитів. У табл. 1 показано частку непродуктивних кредитів у 1991 р. для деяких країн ЦСЄ. У середньому цей показник коливався в межах 40 – 50% протягом 1990 – 1992 рр. для більшості країн ЦСЄ. Для Балтійських країн він був трохи нижчим, і коливався в межах 20 – 30 відсотків. Для того, щоб уряд міг ліквідувати ці безнадійні кредити з банківських балансів, потрібно було понести витрати розміром 5 – 7 відсотків від ВВП в Угорщині, Польщі і ЧСФР. Відповідні цифри для Болгарії та Румунії склали 18 і 23 відсотки від ВВП.

У 1991 році країни ЦСЄ приступили до програм боротьби зі спадщиною безнадійних кредитів та новими непродуктивними кредитами, що надавалися банківською системою. Нові закони по регулюванню банків-

Таблиця 1

Стартові умови для розвитку банківських систем у країнах ЦСЄ [8]

Показник	Угорщина	Польща	ЧСФР	Болгарія	Румунія
Дата переходу на двоохрівневу банківську систему	Січень 1987	Січень 1988	Січень 1989	Січень 1990	Грудень 1990
Кількість державних комерційних банків	4	9	2	59	4
Кількість приватних або іноземних комерційних банків	2	5	0	0	2
Кількість спеціалізованих банків	10	1	1	8	2
Кількість спеціалізованих банків о обміну валюти	1	3	2	1	1
Кількість ощадних банків	1	1	2	1	1
Частка усіх спеціалізованих банків у загальній вартості активів (%)	47,7	79,1	32,2	54,0	52,3
Частка усіх комерційних банків у загальній вартості активів (%)	35,0	8,5	67,8	25,5	18,2
Частка депозитів у ощадних банках у загальній вартості депозитів (%)	52,5	12,1	52,3	46,2	80,8
Частка непродуктивних кредитів у загальній вартості усіх кредитів (%)	50,0	40,0	55,0	44,2	36,6
Вартість ліквідації непродуктивних кредитів (% до ВВП)	5,4	6,5	5,6	17,7	22,9
Реальна процентна ставка у 1990 р.	1,9	-44,4	-32,6	-35,5	-96,8
Рівень інфляції у 1990 р.(%)	33,4	250,0	16,6	64,0	150,1

ського сектора були прийняті в 1991 і 1992 рр. у країнах ЦСЄ в рамках підготовки до приватизації та реструктуризації банків, за винятком Угорщини, а за зразок була вибрана універсальна континентальна модель банківського сектора, як у Німеччині, де на ринку домінує декілька великих банків. В інших аспектах, міжнародні стандарти достатності капіталу, а також схеми для обмеженого страхування депозитів були також реалізовані, принаймні на папері.

Фінансові витрати на видалення поганих кредитів і політичні труднощі, пов'язані з приватизацією, перешкоджали швидкому реформуванню фінансового сектора. Чехія і Польща приступили до часткового реформування, включаючи часткову приватизацію і часткову рекапіталізацію в Чехії, та комерціалізацію в поєднанні з частковою рекапіталізацією, як підготовчий крок перед початком досить повільного процесу приватизації дев'яти державних комерційних банків у Польщі [2]. Польська програма приватизації була повільною. Це було тим не менш надійним шляхом, оскільки вже до кінця 1994 року три з дев'яти великих державних комерційних банків були приватизовані. Велика частка безнадійних кредитів була знята з балансу через цінні папери, випущені урядом відповідно до закону про реорганізацію банків. Чеська Республіка була менш успішною в спробах створити орієнтири для менеджерів банків через комерціалізацію і приватизацію [1].

У Естонії де дії центрального банку були під контролем валютної ради, у червні 1992 р., було прийнято заборону для уряду рятувати банки, перевантажені непродуктивними кредитами. По-перше, механізми валютного управління не давали можливості центральному банку бути «кредитором останньої надії», обмежували його роль у забезпеченні банків ліквідністю. По-друге, в Естонії був прийнятий закон, що забороняє емісію грошей та запозичення урядом коштів з центральних банків для фінансування дефіциту бюджету. Таким чином, бюджетні витрати з рятування банків повинні були фінансуватися за рахунок податків або позик у населення.

Безпосередні наслідки для зайнятості, а також значні фінансові витрати від швидких реформ банківської системи пояснюють, чому більшість урядів у країнах з перехідною економікою не наважувалися взятися негайно за кардинальні реформи фінансового сектора. Навіть у Чехії, на той момент частини колишньої ЧСФР, і в Польщі, які активно прокладали шлях до ринкових реформ, уряди зробили дуже невпевнені кроки у реформуванні фінансового сектора на початку 1990-х років. Угорщина також не змогла добитися швидкого прогресу. Болгарія і Румунія практично нічого не зробили у фінансовому секторі до 1995 року. Винятком була Естонія, у якій на ранній стадії перехідного періоду було прийнято активні заходи, щоб стимулювати менеджерів банків до активних дій. Відповідно період з 1991 по 2000 рр. характеризується системними банківськими кризами практично у всіх країнах ЦСЄ.

На початку 1990-х років банківська система країн ЦСЄ не могла ефективно виконувати своїх функцій в основному через відсутність достатньої кількості ка-

піталу, перевантаження безнадійними боргами, слабким корпоративним управлінням та цілою низкою інституційних чинників. Приплив іноземного капіталу зокрема, прямих іноземних інвестицій у фінансовий сектор, розглядався як ключовий компонент для вирішення цих проблем. На початку переходу до ринкової економіки всі десять країн Центральної та Східної Європи мали закритий рахунок операцій з капіталом і фінансовими інструментами. Лібералізація рахунку операцій з капіталом була основною передумовою для інтеграції держави у світову економіку та світову фінансову систему, залучення в економіку міжнародного капіталу. Процес фінансової лібералізації у країнах ЦСЄ проходив порізно, однак у даній статті ми не будемо акцентувати на цьому уваги. Однак слід сказати, що найважливішим стимулом для лібералізації рахунку операцій з капіталом у всіх країнах Центральної та Східної Європи була перспектива членства в ЄС.

Одним із наслідків політики фінансової лібералізації стала своєрідна експансія іноземними банками фінансових систем країн ЦСЄ, починаючи з кінця 1990-х років. Це призвело до того, що від 70 до 90 відсотків усіх активів банківського сектора в цих країнах належить іноземним банкам. Іноземні банки відіграють дуже важливу роль у розвитку фінансових систем країн Центральної та Східної Європи за рахунок підвищення доступності кредитів, передачі технологій і підвищення конкуренції. Вони були більш інноваційними з точки зору кількості і асортименту нових продуктів. Крім того, вони допомогли консолідувати фінансові системи Центральної та Східної Європи в банківській справі, сприяючи хвилі злиттів і поглинань, які скоротили кількість банків. Більшість комерційних банків недавно приватизованого банківського сектора стали іноземними. Як видно з *табл. 2*, частка активів іноземних банків зростала в останні десятиліття у всіх країнах ЦСЄ, у той час як частка активів державних банків впала нижче 23% у кожній країні. Таким чином, вплив державних банків істотно знизився. У 2007 р. зникли останні державні комерційні банки Естонії та Литви.

У сучасній економічній думці ефекти від приходу іноземних банків у фінансовий сектор країни з перехідною економікою досліджені доволі ґрунтовно. Стратегічна переорієнтація на ринку і технологічні зміни, котрі відбуваються при поглинанні іноземними банками домашніх, може підвищити ефективність банківського сектора. Більшість банківських інвесторів у перехідних економіках мають довгострокові інтереси щодо отримання прибутку, оскільки перехідні ринки створюють можливості для зростання бізнесу для різних клієнтських груп, у тому числі для роздрібних банківських послуг [4]. Тісні зв'язки з материнською установою банку дають можливість доступу до батьківських ресурсів, які можуть бути стабільною базою фінансування в період кризи. Хоча можливий і протилежний ефект. Придбані банки зазвичай отримують вливання капіталу від нового іноземного власника, а тому й можливість нести ризики і надавати нові кредити. Майже усі ці ефекти були характерні для банківських систем країн ЦСЄ.

Структурні показники банківського сектора країн ЦСЄ [9]

Країна	Загальна кількість банківських установ		Кількість іноземних банків		Частка державних банків у загальній вартості активів (%)		Частка іноземних банків у загальній вартості активів (%)	
	1996	2009	1996	2009	1996	2009	1996	2009
Болгарія	49	30	3	22	82,2	21,0	29,3	84
Естонія	15	17	4	14	6,6	0,0	1,6	98,3
Латвія	34	27	18	18	6,9	17,1	51,5	69,3
Литва	12	17	3	5	54	0,0	28,0	91,5
Польща	81	67	28	57	51,6	22,1	16,0	72,3
Румунія	31	31	10	25	80,9	7,9	10,7	84,3
Словаччина	29	26	14	13	54,2	0,9	12,7	91,6
Словенія	36	25	4	11	40,7	16,7	5,3	29,5
Угорщина	42	38	26	23	15,3	3,9	46,2	81,3
Чехія	53	37	3	15	69,9	2,4	19,0	84,8

Практично всі досліджувані країни ЦСЄ пережили скорочення числа банків. Наприклад, у Болгарії їх кількість скоротилася з 49 в 1996 р. до 30 в 2009 р. Багато дрібних банків стали неконкурентоспроможними через строгі правила банківського нагляду. Винятком є Литва, де кількість банків збільшилася з 12 у 1996 р. до 17 у 2009 р. Причиною скорочення кількості банківських установ була неконкурентоспроможність і неефективність окремих державних банків, створених на початку 1990-років, котрі не витримали випробовування під час реформ та банківських криз. Реструктуризація і покращення управління ризиками в банківському секторі значно скоротили частку непродуктивних кредитів у кредитному портфелі (табл. 3).

Таблиця 3

Частка непродуктивних кредитів у банківських системах країн ЦСЄ [9]

Країна	Частка непродуктивних кредитів у загальній вартості усіх кредитів (%)			
	1999	2004	2007	2010
Болгарія	29,0	7,1	1,7	11,9
Естонія	1,7	0,3	0,5	5,4
Латвія	6,0	1,1	0,4	19,0
Литва	12,5	2,3	0,8	19,4
Польща	13,2	15,5	5,3	8,8
Румунія	35,4	8,1	2,7	11,9
Словаччина	23,7	5,4	2,8	5,8
Словенія	5,2	5,7	1,8	3,6
Угорщина	3,6	2,7	2,6	9,8
Чехія	22,0	4,1	2,7	6,2

До 2004 року практично було вирішено проблему з непродуктивними кредитами в Чехії, Словаччині, Румунії, Болгарії. Високим цей показник був ще у Польщі – 15,5% у 2004 р., однак у наступні роки його вдалося скоротити до 5,3%. Під час кризового періоду 2008 – 2010

років цей показник значно зріс, особливо для таких країн, як Литва, Латвія, Болгарія, Румунія, однак він не був таким критичним, як на початку перехідного періоду.

Аналізуючи якісні зміни банківського сектора, слід звернути увагу на такі показники, як затрати – дохід та чиста процентна маржа (табл. 4). Для першого показника характерна чітко виражена тенденція до зниження, за винятком Угорщини та Естонії у кризовий період 2008 – 2010 рр. Показник затрати-дохід для багатьох країн ЦСЄ, за винятком Угорщини, є нижчим, ніж для розвинутих країн. Наприклад, у 2009 р. для США цей показник складав 0,86, для Великобританії – 1,1, для Німеччини – 0,60, для Швеції – 0,62. Нижчі показники говорять нам про відносно високу дохідність банківського сектора у країнах ЦСЄ. Мабуть, це є однією з причин, чому великі західні банки утрималися від виведення капіталу з цих країн у період фінансової кризи 2008 – 2010 років.

Що стосується чистої маржі процентних ставок, то вона знаходилася на високому рівні у порівнянні з розвинутими країнами ЄС-15, для яких вона складає 0,02 і нижче. Це говорить нам про недостатню ефективність банківського сектора, що може бути спричинена високими витратами на здійснення операційної діяльності або прагненням банків отримати вищі прибутки від стандартних кредитних послуг, що в обох випадках підвищує ціну соціальної функції банків, про яку говорив Й. Шумпетер.

Період з 2000 по 2007 рр. можна сміливо назвати періодом розквіту банківської діяльності у країнах ЦСЄ. Кредити стали широкодоступні для країн, які мали нерозвинуті фінансові сектори на початку перехідного періоду. Створені компанії отримали змогу безпосередньо працювати з транскордонними банками. Країни з великою часткою іноземних банків отримали можливість для кредитування молодих і новостворених компаній. Домашні господарства змогли позичати гроші на житло та інші товари тривалого користування, створивши

кредитний бум в багатьох країнах. З боку пропозиції, як уже зазначалося, західноєвропейські банки з філіями в Центральній і Східній Європі отримали більш високий прибуток на власний капітал та активи. У більш широкому інституціональному контексті модернізовані методи кредитування і посилення процедур оцінки ризиків привели до зниження частки непродуктивних кредитів і витрат по позиках, а також високих показників достатності капіталу до 2007 р. Однак були і негативні структурні зміни, що стали одним із каталізаторів кризи 2008 – 2010 років.

ВИСНОВКИ

Особливістю фінансових систем країн ЦСЄ протягом останніх двадцяти років був стрімкий розвиток стандартних банківських послуг, тоді як небанківські фінансові посередники, фондові ринки залишаються недорозвинутими. Високі показники прибутковості активів і власного капіталу, низькі податки, відносно низькі зарплати приваблювали банки Західної Європи інвестувати в цей регіон. Це, у свою чергу, привело до того, що основним каталізатором економічного зростання стали швидкі темпи кредитування приватного сектора

Таблиця 4

Показники ефективності банківського сектора країн ЦСЄ, [9]

Країна	Показник «затрати – дохід» для банківського сектора				Чиста процентна маржа			
	2000	2005	2007	2009	2000	2005	2007	2009
Болгарія	0,060	0,048	0,045	0,041	0,74	0,63	0,53	0,36
Естонія	0,043	0,033	0,085	0,133	0,76	0,77	0,57	0,67
Латвія	0,043	0,034	0,031	0,027	0,87	0,59	0,55	0,44
Литва	0,048	0,021	0,024	0,032	0,86	0,71	0,60	0,51
Польща	0,048	0,043	0,037	0,025	0,66	0,75	0,58	0,49
Румунія	0,120	0,054	0,038	0,020	0,99	0,82	0,77	0,66
Словаччина	0,034	0,023	0,030	0,030	0,62	0,76	0,62	0,54
Словенія	0,040	0,022	0,020	0,018	0,56	0,86	0,56	0,37
Угорщина	0,044	0,060	0,061	0,079	0,79	0,69	1,20	3,13
Чехія	0,022	0,027	0,025	0,032	1,34	0,62	0,57	0,49

Запозичення в іноземній валюті, створили макроекономічні ризики для країн, які не відносяться до області резервної валюти. У 2007 р. у Латвії та Естонії більше ніж 80% від усіх кредитів видавалося в іноземній валюті. Подібна ситуація була у Болгарії, Румунії та Угорщині, де частка кредитів в іноземній валюті складала більше ніж 50%. У загальній структурі банківських балансів цих країн більша частина активів і пасивів також були представлені в іноземній валюті. Деяким економікам вдалося вберегтися від масової експансії європейської валюти. У Польщі, Чехії та Словаччині частка активів і пасивів в іноземній валюті не була такою значною і складала менше 30%.

На початку 2009 р. поширювалися чутки, що в Центральній і Східній Європі передбачається руйнівна банківська криза, але цього не сталося. Західноєвропейським банкам належала більша частина банківських активів у Центральній і Східній Європі, тому існував страх, що вони будуть виведені з регіону. Насправді, жоден західний банк не вивів свій капітал із країн ЦСЄ у період кризи. Європейський центральний банк та інші центральні банки в Європі забезпечили свої банки дешевою ліквідністю, а Європейський Союз говорив про те, що великі західноєвропейські банки не повинні позбуватися своїх іноземних філій. Незважаючи на величезні економічні потрясіння і дисбаланси, тільки в трьох країнах – Угорщині, Латвії та Румунії – потребували кредитні програми МВФ.

та домогосподарств, забезпечені припливом іноземного капіталу в банківському секторі. Завдяки сприятливим і спрощеним кредитним умовам банків приватний сектор надавав перевагу кредитам як основному джерелу зовнішнього фінансування. Таким чином, сформувалася така ситуація, що темпи приросту ресурсної бази банківського сектора не відповідали розвитку реального сектора економіки в країнах ЦСЄ, котра значною мірою орієнтувалася на імпортні товари та послуги. Оскільки зовнішні ресурси залучалися в іноземній валюті, це спричинило ще й загрозу валютно-курсового ризику. Таким чином, не враховувалися загальносистемні ризики фінансової системи, розвиток якої був неначе відірваний від реального сектора. Це створило певний дисбаланс у фінансовій системі. Сьогодні країни ЦСЄ значною мірою переосмислили своє відношення до загальносистемних ризиків, що відобразилося посиленням банківського нагляду та контролю і прийняттям жорсткіших вимог до комерційних банків. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Abarbanell J., Bonin J.** Bank Privatization in Poland: The Case of Bank Slaki, [Електронний ресурс] // University of Michigan Business School, Working Paper, No.4B. – 1997. – P. 49. – Режим доступу : <http://wdi.umich.edu/files/publications/workingpapers/wp4.pdf>
2. **Aghion P., Blanchard U., Carlin W.** The Economics of Enterprise Restructuring in Central and Eastern Europe,

[Електронний ресурс] // CEPR London. – Discussion Paper No. 1058, – P. 12 – 15. – Режим доступу : <http://ideas.repec.org/e/pbl2.html>

3. Aslund A. The Last Shall Be the First: The East European Financial Crisis / A. Aslund // Washington: Peterson Institute for International Economics, 2009. – 136 p. – P. 6 – 8.

4. BIS Report Foreign Direct Investment in the Financial Sector of Emerging Market Economies [Електронний ресурс]. – Bank for International Settlement. – 2005. – P. 27 – 43. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/cgfs22.pdf>.

5. Thorne A. Eastern Europe's Experience with Banking Reform – Is There a Role For Banks in the Transition? [Електронний ресурс] // Washington, D. C. : The World Bank Policy Research Working Paper. – No.1235. – P. 38. – Режим доступу : <http://catalogue.nla.gov.au/Record/267032>

6. Transition Report: Finance in transition [Electronic resource] // European Bank for Reconstruction and Development. – 2006. – 216 p. – P. 54 – 61.

7. Uboupin J. Foreign banks in Central and Eastern European markets: their entry and influence on the banking sector / J. Uboupin // Tartu: Tartu University Press. – Doctoral dissertation of the Faculty of Economics. – 2005. – P. 170.

8. Wihlborg C. Financial Sector Reform in Central and Eastern Europe: Approaches and Progress, [Електронний ресурс] // Copenhagen Business School: LEFIC Working Paper № 2004-03. – P. 10 – 17. – Режим доступу : <http://openarchive.cbs.dk/bitstream/handle/10398/6794/wplefic032004.pdf?sequence=1>

9. База даних ЄБРР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ebrd.com/pages/research/economics.shtml>

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент, зав. кафедри міжнародного економічного аналізу та фінансів Львівського національного університету ім. Івана Франка – **Біленко Ю. І.**

УДК 502:336+339.9

СТРУКТУРОВАННИЙ ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЕКОЛОГІЧНО СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

ШКОДКІНА Ю. М.

УДК 502:336+339.9

Шкодкіна Ю. М. Структурований фінансовий механізм екологічно сталого розвитку України в умовах глобалізації

У статті обґрунтовано необхідність формування структурованого фінансового механізму екологічно сталого розвитку України з урахуванням взаємозв'язків між складовими такого механізму. Запропоновано досліджувати взаємозв'язки між фінансовими механізмами різних рівнів за принципом аналізу дії трансмісійного механізму.

Ключові слова: фінансовий механізм, екологічно сталий розвиток, глобалізація, трансмісійний механізм

Рис.: 1. **Бібл.:** 7.

Шкодкіна Юлія Михайлівна – аспірант, кафедра фінансів і кредиту, Сумський державний університет (вул. Римського-Корсакова, 2, Суми, 40007, Україна)
E-mail: shum@financ.sumdu.edu.ua

УДК 502:336+339.9

Шкодкіна Ю. М. Структурований фінансовий механізм екологічно сталого розвитку України в умовах глобалізації
В статті обґрунтовано необхідність формування структурованого фінансового механізму екологічно сталого розвитку України з урахуванням взаємозв'язків між складовими такого механізму. Предложено изучать взаимосвязи между финансовыми механизмами разных уровней по принципу анализа действия трансмиссионного механизма.

Ключевые слова: финансовый механизм, экологически устойчивое развитие, глобализация, трансмиссионный механизм.

Рис.: 1. **Библ.:** 7.

Шкодкіна Юлія Михайлівна – аспірантка, кафедра фінансів і кредиту, Сумської державний університет (вул. Римського-Корсакова, 2, Суми, 40007, Україна)
E-mail: shum@financ.sumdu.edu.ua

UDC 502:336+339.9

Shkodkina Y. M. Structured Financial Mechanism of Environmentally Sustainable Development of Ukraine under Conditions of Globalization

The article presents structured financial mechanism of environmentally sustainable development of Ukraine. Interrelations among financial mechanisms at different levels are suggested to be analyzed by means of transmission mechanism analysis.

Key words: financial mechanism, environmentally sustainable development, globalization, transmission mechanism.

Pic.: 1. **Bibl.:** 7.

Shkodkina Yuliya M. – Postgraduate Student, Department of Finance and Credit, Sumy State University (vul. Rymyskogo-Korsakova, 2, Sumy, 40007, Ukraine)

E-mail: shum@financ.sumdu.edu.ua

Невідомою тенденцією сучасного розвитку є прискорення та інтенсифікація розгортання глобалізаційних процесів. За останніми розрахунками індексу глобалізації (KOF Index of Globalization) близько 180 країн так чи інакше були залучені до процесу глобалізації, з яких дві третини країн мають індекс вищий за 50, що більше ніж у два рази перевищує кіль-

кість країн з таким самим рівнем глобалізації у 1991 р. Такі розрахунки свідчать про значний рівень інтегрованості країн до глобального економічного, політичного та соціального простору та про посилення інтенсивності глобалізації у світі протягом останніх десятиліть.

Одночасно на фоні таких змін здійснюється процес переходу країн до сталого економічного, соціально-

[Електронний ресурс] // CEPR London. – Discussion Paper No. 1058, – P. 12 – 15. – Режим доступу : <http://ideas.repec.org/e/pbl2.html>

3. Aslund A. The Last Shall Be the First: The East European Financial Crisis / A. Aslund // Washington: Peterson Institute for International Economics, 2009. – 136 p. – P. 6 – 8.

4. BIS Report Foreign Direct Investment in the Financial Sector of Emerging Market Economies [Електронний ресурс]. – Bank for International Settlement. – 2005. – P. 27 – 43. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/cgfs22.pdf>.

5. Thorne A. Eastern Europe's Experience with Banking Reform – Is There a Role For Banks in the Transition? [Електронний ресурс] // Washington, D. C. : The World Bank Policy Research Working Paper. – No.1235. – P. 38. – Режим доступу : <http://catalogue.nla.gov.au/Record/267032>

6. Transition Report: Finance in transition [Electronic resource] // European Bank for Reconstruction and Development. – 2006. – 216 p. – P. 54 – 61.

7. Uboupin J. Foreign banks in Central and Eastern European markets: their entry and influence on the banking sector / J. Uboupin // Tartu: Tartu University Press. – Doctoral dissertation of the Faculty of Economics. – 2005. – P. 170.

8. Wihlborg C. Financial Sector Reform in Central and Eastern Europe: Approaches and Progress, [Електронний ресурс] // Copenhagen Business School: LEFIC Working Paper № 2004-03. – P. 10 – 17. – Режим доступу : <http://openarchive.cbs.dk/bitstream/handle/10398/6794/wplefic032004.pdf?sequence=1>

9. База даних ЄБРР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ebrd.com/pages/research/economics.shtml>

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент, зав. кафедри міжнародного економічного аналізу та фінансів Львівського національного університету ім. Івана Франка – **Біленко Ю. І.**

УДК 502:336+339.9

СТРУКТУРОВАННИЙ ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЕКОЛОГІЧНО СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

ШКОДКІНА Ю. М.

УДК 502:336+339.9

Шкодкіна Ю. М. Структурований фінансовий механізм екологічно сталого розвитку України в умовах глобалізації

У статті обґрунтовано необхідність формування структурованого фінансового механізму екологічно сталого розвитку України з урахуванням взаємозв'язків між складовими такого механізму. Запропоновано досліджувати взаємозв'язки між фінансовими механізмами різних рівнів за принципом аналізу дії трансмісійного механізму.

Ключові слова: фінансовий механізм, екологічно сталий розвиток, глобалізація, трансмісійний механізм

Рис.: 1. **Бібл.:** 7.

Шкодкіна Юлія Михайлівна – аспірант, кафедра фінансів і кредиту, Сумський державний університет (вул. Римського-Корсакова, 2, Суми, 40007, Україна)
E-mail: shum@financ.sumdu.edu.ua

УДК 502:336+339.9

Шкодкіна Ю. М. Структурований фінансовий механізм екологічно сталого розвитку України в умовах глобалізації
В статті обґрунтовано необхідність формування структурованого фінансового механізму екологічно сталого розвитку України з урахуванням взаємозв'язків між складовими такого механізму. Предложено изучать взаимосвязи между финансовыми механизмами разных уровней по принципу анализа действия трансмиссионного механизма.

Ключевые слова: финансовый механизм, экологически устойчивое развитие, глобализация, трансмиссионный механизм.

Рис.: 1. **Библ.:** 7.

Шкодкіна Юлія Михайлівна – аспірантка, кафедра фінансів і кредиту, Сумської державний університет (вул. Римського-Корсакова, 2, Суми, 40007, Україна)
E-mail: shum@financ.sumdu.edu.ua

UDC 502:336+339.9

Shkodkina Y. M. Structured Financial Mechanism of Environmentally Sustainable Development of Ukraine under Conditions of Globalization

The article presents structured financial mechanism of environmentally sustainable development of Ukraine. Interrelations among financial mechanisms at different levels are suggested to be analyzed by means of transmission mechanism analysis.

Key words: financial mechanism, environmentally sustainable development, globalization, transmission mechanism.

Pic.: 1. **Bibl.:** 7.

Shkodkina Yuliya M. – Postgraduate Student, Department of Finance and Credit, Sumy State University (vul. Rymyskogo-Korsakova, 2, Sumy, 40007, Ukraine)
E-mail: shum@financ.sumdu.edu.ua

Невідомою тенденцією сучасного розвитку є прискорення та інтенсифікація розгортання глобалізаційних процесів. За останніми розрахунками індексу глобалізації (KOF Index of Globalization) близько 180 країн так чи інакше були залучені до процесу глобалізації, з яких дві третини країн мають індекс вищий за 50, що більше ніж у два рази перевищує кіль-

кість країн з таким самим рівнем глобалізації у 1991 р. Такі розрахунки свідчать про значний рівень інтегрованості країн до глобального економічного, політичного та соціального простору та про посилення інтенсивності глобалізації у світі протягом останніх десятиліть.

Одночасно на фоні таких змін здійснюється процес переходу країн до сталого економічного, соціально-

го та екологічного розвитку суспільства. Глобалізація актуалізує положення теорії сталого розвитку. З одного боку, наслідки глобалізаційних процесів спричинили загострення глобальних екологічних проблем, чим викликали необхідність зміни традиційної моделі розвитку, а з іншого – дозволили об'єднати зусилля для виправлення ситуації на глобальному рівні.

На сьогодні ідея сталого розвитку прийнята суспільством як така і широко визнається необхідність втілення її у життя. Забезпечення сталості розвитку, особливо у сфері природокористування, потребує значних фінансових вкладень. На теперішній час фінансування задач сталого розвитку є недостатнім, що обумовлює необхідність формування дієвого фінансового механізму екологічно сталого розвитку.

Питання дослідження і удосконалення джерел фінансового забезпечення сталого розвитку України розкриваються у працях таких науковців, як О. О. Веклич, І. М. Вахович, Б. М. Данилишин, О. М. Теліженко, Н. В. Стукало, М. І. Деркач, О. С. Бадрак та інших. Не применшуючи наукового значення робіт зазначених авторів, за сучасних тенденцій розвитку рівень наукової розробки фінансового механізму екологічно сталого розвитку України є недостатнім у частині аналізу взаємозв'язків між складовими елементами фінансового механізму. Здебільшого об'єктом дослідження виступає один метод з відповідними йому інструментами фінансування. При цьому не враховується вплив трансформаційних процесів, спричинених глобалізацією як на окремі елементи фінансового механізму, так і на їх сукупність у їх взаємозв'язку.

Тому метою даної статті є дослідження та обґрунтування концептуальних підходів до формування фінансового механізму екологічно сталого розвитку України адекватного сучасним глобалізаційним процесам, результати яких поширюються і на Україну.

Насьогодні безперечним є факт взаємопов'язаного та взаємообумовленого розвитку окремих країн як суб'єктів світового економічного простору. Підтвердженням даного факту може слугувати світова фінансово-економічна криза 2008 – 2009 рр. Зародившись у США у сфері іпотечного кредитування, криза поширилася по всьому світу, вплинула на економіки як розвинених країн, так і тих, що розвиваються. У 2009 р. у країнах Європейського союзу ВВП скоротився на 4,4%, обсяги валового нагромадження основного капіталу – на 18,8%, експорту товарів – на 22,8%, експорту послуг – на 15% [3]. Обсяг ВВП України у тому ж періоді скоротився на 15,1%, обсяги промислового виробництва – на 21,9%, будівництва – на 45,9%, валового нагромадження основного капіталу – на 46,2%, експорту – на 40,7% [4].

До цього у світі з певною періодичністю і локалізацією траплялись і фінансові, і економічні кризи. Лише за останні 30 років ХХ століття, за оцінками МВФ, у 17 країнах світу сталися 113 фінансових криз. Однак, фінансово-економічна криза 2008-2009 років – це перша дійсно глобальна криза, яка охопила всі сфери життєдіяльності сучасного суспільства і поєднала локальні кризи у планетарному масштабі [2, с. 45].

Отже, взаємозв'язки у світі посилюються та інтеграційні процеси стають взаємообумовленими. Більш того, вони видозмінюються: спостерігається не просто економічна глобалізація через поєднання частково інтегрованих між собою економік, а відбуваються трансформаційні зміни, які ведуть до створення єдиної світової фінансово-економічної сфери. Тобто, нові взаємозв'язки все більше відображають не суму національних економік, а їх новий рівень – глобальний – інший рівень фінансово-економічної інтеграції.

За таких умов неможливо вирішувати соціально-економічні, екологічні, політичні та інші проблеми, дистанціювавшись від глобальних трансформацій. Тому в процесі управління сталим розвитком мають враховуватись прояви глобалізації. Це, перш за все, можливості для забезпечення сталого розвитку, що відкриваються перед країнами, які долучаються до глобальної інтеграції.

Так, завдяки глобалізаційним процесам:

- ✦ більш доступними стають зовнішні фінансові ресурси (від глобальних екологічних фондів надавані у формі грантів і позик, від країн-донорів – у формі офіційної допомоги, від міжнародних фінансово-кредитних установ – у формі кредитів);
- ✦ вивільняються кошти для країн, що розвиваються, через програми повного або часткового списання боргів;
- ✦ уможливується передача екологічно чистих технологій;
- ✦ поширюються знання з теорії сталого розвитку, охорони навколишнього природного середовища;
- ✦ посилюється інформованість з глобальних екологічних проблем тощо.

Скористатися перевагами глобалізації можливо лише за умов інтеграції у глобальне середовище – глобальне суспільство та його глобальну фінансово-економічну систему, оскільки існує прямиий зв'язок між рівнем інтегрованості держави і потенційною можливістю отримати найбільші вигоди від глобалізації [5, с. 17 – 18].

Однак, не всі наднаціональні механізми забезпечення екологічної сталості сприяють інтеграції та можуть виявлятися несправедливими до певних країн. Так, міжнародні стандарти ISO 14000, з одного боку, сприяють екологічно сталому розвитку через формування відповідної системи екологічного менеджменту на підприємствах, а з другого боку, фактично закривають глобальний ринок для нестандартизованих товарів. Останнє стосується, передусім, продукції виробленої в країнах, що розвиваються, у тому числі в Україні. Хоча стандартизація за ISO 14000 є добровільною, відсутність відповідного сертифіката позбавляє можливості виходу на світові ринки. Продукція нестандартизована за ISO 14000 не в змозі конкурувати із стандартизованими товарами з розвинутих країн. Тому продукція українських підприємств або просто не купується на міжнародному ринку, або продається за заниженими цінами.

Отже, стандартизація як механізм забезпечення екологічно сталого розвитку певною мірою обмежує можливості країн, що розвиваються, у тому числі й України, та суперечить національним інтересам. На шляху до глобального фінансово-економічного простору стандар-

тизація за ISO 14000 виявляється перешкодою для таких країн і стає тим фактором, вплив якого також необхідно враховувати при формуванні фінансового механізму екологічно сталого розвитку. У даному контексті можна відштовхуватись від глокалізації – процесу, який відображає пріоритетність локального над глобальним та полягає у використанні глобальних процесів винятково у національних інтересах [5, с. 5]. Проте, потрібно мати на увазі, що глобалізація та локалізація існують у діалектичній єдності. За Дж. Розенау, глобальні і локальні сили виникають синхронно, і у процесі їх взаємодії посилюється і глобалізація, і локалізація. Тобто, посилення глобалізації веде до відповідного посилення локалізації, і навпаки [6]. Звідси, можна припустити, що активізація більш широкого використання глобальних механізмів фінансування сталого розвитку сприятиме активізації локальних форм і методів забезпечення сталого розвитку, і навпаки. Тобто, механізм фінансування одного рівня матиме вплив на фінансовий механізм іншого рівня.

Отже, до фінансового механізму екологічно сталого розвитку доцільно включати як глобальні, так і національні форми і методи фінансування. При цьому, формування такого механізму має відбуватись з урахуванням взаємозв'язків між інструментами фінансування різного рівня, які виникають у результаті взаємодії процесу глобалізації і реалізації політики сталого розвитку.

З огляду на вищевикладені положення, фінансовий механізм екологічно сталого розвитку України пропонуємо розглядати у розрізі трьох складових, які проявляються в єдності та взаємозв'язку, зберігаючи при цьому своє самостійне значення для забезпечення сталості розвитку (рис. 1):

- 1 – фінансового механізму глобального рівня;
- 2 – фінансового механізму національного рівня;
- 3 – фінансового механізму локального рівня.

Ступінь структурованості фінансового механізму екологічно сталого розвитку може бути різним залежно від мети дослідження. На даному етапі роботи нами розглядається три рівні фінансового механізму екологічно сталого розвитку України, хоча останні можуть бути вмотивовано доповнені, наприклад, регіональним рівнем.

Фінансовий механізм екологічно сталого розвитку глобального рівня включає методи і важелі, які реалізуються наднаціональними суб'єктами управління сталим розвитком у глобальних масштабах, та систему забезпечення, яка формується під впливом і в межах глобально-фінансово-економічного простору.

Країни отримують фінансування по каналах глобальних екологічних фондів, міжнародних фінансово-кредитних установ, урядів інших країн тощо. Фінансові ресурси надаються у формі позик, грантів, прямих іноземних інвестицій, через реструктуризацію боргів тощо.

Фінансовий механізм екологічно сталого розвитку національного рівня включає фінансові методи генеровані національними суб'єктами впливу, які реалізуються за допомогою встановлених державою фінансових інструментів у межах окремо взятої країни. Це екологічне оподаткування, бюджетні трансферти, державний еколінг тощо.

Фінансовий механізм локального рівня являє собою систему формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення екологічної сталості на рівні окремих суб'єктів господарювання.

Між рівнями реалізації фінансового механізму екологічно сталого розвитку існує зв'язок, який обумовлюється сучасними процесами глобалізації. Останні спричиняють трансформації у загальному фінансовому механізмі екологічно сталого розвитку, починаючи з фінансового механізму глобального рівня, оскільки глобалізаційні процеси першочергово і неодмінно впливають на глобальні форми та методи фінансування. Фінансовий механізм глобального рівня визначає формування механізму на-

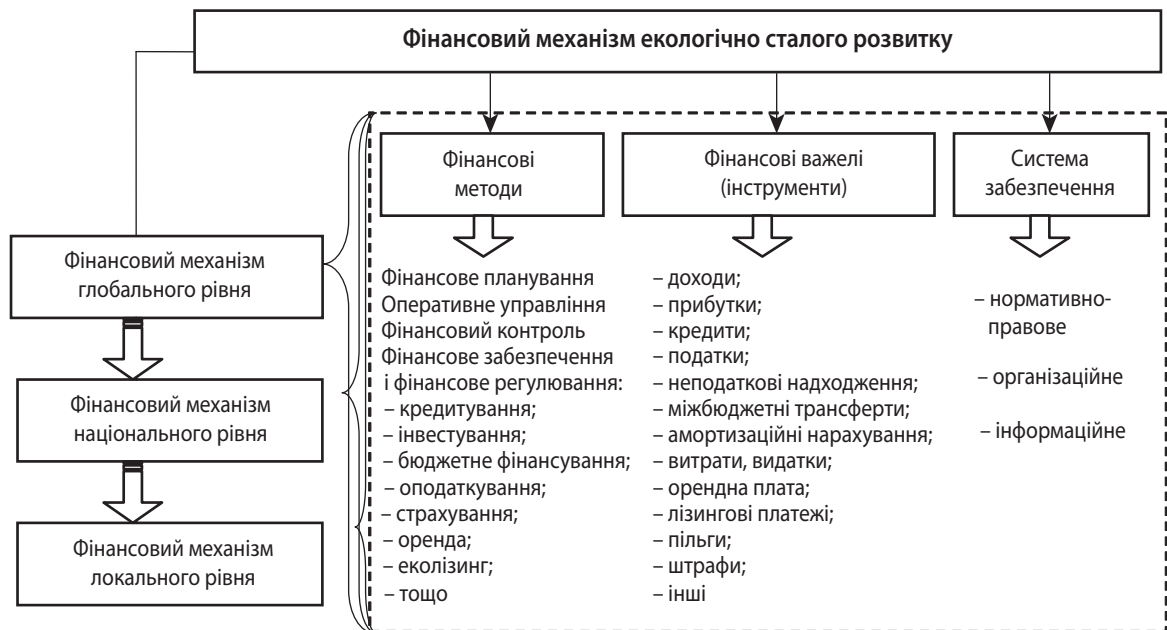


Рис. 1. Схема структурованого фінансового механізму екологічно сталого розвитку

Джерело: складено автором.

ціонального рівня. Зміни у фінансовому механізмі національного рівня, у свою чергу, ведуть до відповідної трансформації фінансового механізму локального рівня. Тобто, спостерігається передавальна дія у структурі загального фінансового механізму екологічно сталого розвитку, викликана впливом глобалізаційних процесів.

Так, торгівля емісійними квотами як один із глобальних інструментів екологічного регулювання передбачає забезпечення відповідних передумов на національному рівні. Для реалізації системи торгівлі емісійними сертифікатами в окремій державі мають бути впроваджені альтернативні механізми, такі як введення емісійного податку або встановлення граничного розміру викидів певної шкідливої речовини на визначеній території [7].

Іншим прикладом передавальної дії у структурі загального фінансового механізму екологічно сталого розвитку може слугувати згадувана вище стандартизація за ISO 14000. Запровадження стандартів ISO 14000 на міжнародному рівні впливає через державну екологічну політику на діяльність суб'єктів господарювання в окремій країні, оскільки останні для виведення власної продукції на світові ринки потребуватимуть відповідних сертифікатів ISO 14000. Відповідна екологічна політика держави через власні нормативно-правові акти буде сприяти або перешкоджати стандартизації.

Взаємозв'язки між фінансовими механізмами забезпечення екологічно сталого розвитку на різних рівнях їх реалізації пропонуємо досліджувати з позицій аналізу дії трансмісійного механізму в межах загального фінансового механізму екологічно сталого розвитку.

З огляду на направленість трансмісії у структурі фінансового механізму екологічно сталого розвитку можна зробити висновок про напрямок дії трансмісійного механізму «зверху-донизу» – імпульс змін передається між фінансовими механізмами від глобального рівня до національного та локального рівнів. Тобто канали впливу вищого рівня – глобального або національного – формують фінансові інструменти нижчих рівнів – національного та локального рівнів відповідно.

На наш погляд, дослідження фінансового механізму екологічно сталого розвитку як трансмісійного дозволить оцінити рівень ефективності останнього для економіки різних країн. Такий підхід до формування фінансового забезпечення сприятиме підвищенню результативності фінансування екологічно сталого розвитку на всіх трьох рівнях його реалізації.

Необхідно зауважити, що може спостерігатись дія трансмісійного механізму «знизу-наверх». Так, для забезпечення ефективності купівлі-продажу емісійних сертифікатів необхідно враховувати вплив рівня доходів суб'єктів забруднення атмосферного повітря на граничну ціну емісійних сертифікатів [7, с. 128 – 131]. Проте, такі теоретичні положення стосовно вектору дії трансмісійного механізму потребують подальшого дослідження та наукового обґрунтування.

ВИСНОВКИ

Отже, формування фінансового механізму екологічно сталого розвитку має спиратись як на національні

форми і методи фінансування, так і наднаціональні, які виникають у результаті глобалізаційних процесів у світі. Через взаємодію процесів глобалізації та реалізації політики сталого розвитку, фінансовий механізм екологічно сталого розвитку України доцільно розглядати у розрізі трьох складових фінансових механізмів глобального, національного та локального рівнів, які проявляються в єдності та взаємозв'язку між собою, зберігаючи при цьому своє самостійне значення для забезпечення сталості розвитку на відповідних рівнях.

Взаємозалежність фінансових механізмів різних рівнів реалізації опосередковується дією трансмісійного механізму між ними. Ефективність реалізації фінансового механізму екологічно сталого розвитку може залежати від врахування такої трансмісії. Тому метою подальших розробок є дослідження природи та напрямків дії трансмісійного механізму у структурі фінансового механізму екологічно сталого розвитку, що дозволить формувати фінансове забезпечення реалізації політики сталого розвитку України з урахуванням взаємозв'язків і взаємовпливу між фінансовими механізмами різних рівнів. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Веклич О. О.** Економічний механізм екологічного регулювання в Україні / О. О. Веклич. – К. : [Український інститут досліджень навколишнього середовища і ресурсів], 2003. – 88 с.
- 2. Гриценко А.** Глобальна криза як форма сучасної фінансово-економічної динаміки / А.Гриценко // Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 37 – 46.
- 3. Магдич А. С.** Вплив глобальної кризи на економіки країн Центральної та Східної Європи / А. С. Магдич // Європейський вектор економічного розвитку. – 2011. – № 1 (10). – С. 103 – 112.
- 4. Мазаракі А.** Економіка України в умовах кризи / А. Мазаракі, Т. Мельник // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2010. – № 4. – С. 5 – 14.
- 5. Природно-ресурсна сфера України: проблеми сталого розвитку та трансформацій** / Під загальною редакцією чл.-кор. НАН України Б. М. Данилишина. – К. : ЗАТ «Нічлава», 2006. – 704 с.
- 6. Розенау Дж. Н.** Новые изменения безопасности: взаимодействие глобальных и локальных динамик / Дж. Н. Розенау // Социально-гуманитарные знания. – 2001. – № 2. – С. 265 – 284.
- 7. Телиженко А. М.** Экономика чистого воздуха: международное управление / А. М. Телиженко. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2001. – 326 с.

Науковий керівник – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів і кредиту Сумського державного університету **Скляр І. Д.**

ДОЦІЛЬНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ РОЗРАХУНКОВОГО ЦЕНТРУ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ

ЩЕРБИНА А. Г., ПАРАНДІЙ О. В.

УДК 336.768

Щербина А. Г., Парандій О. В. Доцільність та перспективи впровадження Розрахункового центру на ринку цінних паперів в Україні

У статті розглядаються поняття клірингової та розрахункової діяльності на фондовому ринку, а також особливості реалізації розрахунково-клірингової системи в Україні та світі. Автори оцінюють можливі результати створення Розрахункового центру та пропонують шляхи підвищення ефективності роботи розрахунково-клірингової системи України.

Ключові слова: ринок цінних паперів, депозитарна система, розрахунково-клірингова діяльність, фондова біржа, центральний контрагент, ризик-менеджмент.

Рис.: 2. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 12.

Щербина Артем Геннадійович – аспірант, кафедра фінансових ринків, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: shcherbyna_art@mail.ru

Парандій Олег Володимирович – старший викладач, кафедра фінансових ринків, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: o.parandiy@gmail.com

УДК 336.768

UDC 336.768

Щербина А. Г., Парандій О. В. Целесообразность и перспективы внедрения Расчетного центра на рынке ценных бумаг в Украине

В статье рассматриваются понятия клиринговой и расчетной деятельности на фондовом рынке, а также особенности реализации расчетно-клиринговой системы в Украине и мире. Авторы оценивают возможные результаты создания Расчетного центра и предлагают пути повышения эффективности работы расчетно-клиринговой системы Украины.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, депозитарная система, расчетно-клиринговая деятельность, фондовая биржа, центральный контрагент, риск-менеджмент.

Рис.: 2. **Табл.:** 4. **Библ.:** 12.

Щербина Артем Геннадиевич – аспирант, кафедра финансовых рынков, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: shcherbyna_art@mail.ru

Парандій Олег Владимирович – старший преподаватель, кафедра финансовых рынков, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: o.parandiy@gmail.com

Shcherbina A. G., Parandiy O. V. The Feasibility and Prospects of Implementing the Settlement Center in the Securities Market in Ukraine

The article is about clearing and settlement activities in stock market and features of the implementation of clearing and settlement system in Ukraine and the world. The authors assess the possible results of Settlement Centre fulfillment and suggest ways to improve clearing and settlement system performance efficiency in Ukraine.

Key words: securities market, depository system, clearing and settlement activities, stock exchange, central counterparty, risk management.

Pic.: 2. **Tabl.:** 4. **Bibl.:** 12.

Shcherbina Artem G. – Postgraduate Student, Department of Financial Markets, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: shcherbyna_art@mail.ru

Parandiy Oleg V. – Senior Lecturer, Department of Financial Markets, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: o.parandiy@gmail.com

Ефективна розрахунково-клірингова система лежить в основі стабільного і надійного функціонування фінансового ринку. Її правильна організація сприяє розвитку фондового ринку через зниження транзакційних витрат, ризиків учасників торгів та зростання ліквідності. В Україні питання вдосконалення законодавства, що регулює діяльність розрахунково-клірингової системи, вже давно є нагальним. Нещодавно був прийнятий закон, який покликаний удосконалити депозитарну систему в цілому і кліринг та розрахунки на фондовому ринку зокрема. Проте його зміст викликає багато зауважень як у професійних учасників ринку, так і в науковців.

Проблема нерозвиненої депозитарної системи та недосконалість регулювання в сфері клірингової ді-

яльності в Україні освітлювалися у працях багатьох науковців, серед яких Мозговий О. М., Терещенко Г. М., Антонов С., Ніколаєва А. М. та інші.

Мета статті – розкрити поняття клірингової та розрахункової діяльності на фондовому ринку та розглянути особливості реалізації розрахунково-клірингової системи в Україні та світі, а також оцінити можливі результати створення Розрахункового центру та запропонувати шляхи підвищення ефективності роботи розрахунково-клірингової системи України.

Можна виділити дві схеми взаємозаліку зустрічних зобов'язань у процесі клірингу. Першою є двосторонній взаємозалік (*bilateral netting*), при якому обраховуються взаємні зобов'язання між двома контрагентами (*рис. 1*). Така схема застосовується на позабіржовому

ринку, а також може використовуватись на низьколіквідних організованих торговельних майданчиках з малою кількістю учасників і угод.

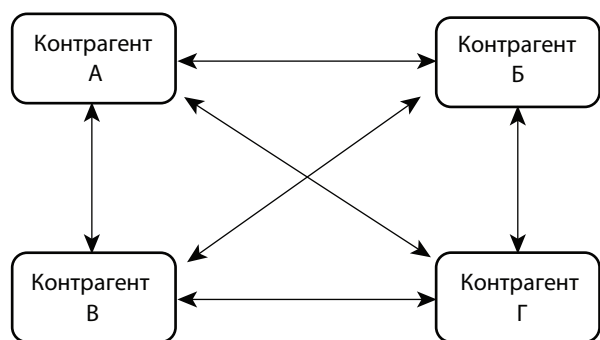


Рис. 1. Схема організації двостороннього взаємозаліку (розроблено авторами)

Зі зростанням кількості контрагентів і угод застосування двостороннього взаємозаліку в процесі клірингу стає все складнішим і неефективнішим. Тому на розвинених торговельних майданчиках зазвичай використовується багатосторонній взаємозалік (*multilateral netting*). У його процесі здійснюється обрахунок чистої позиції кожного контрагента по всіх угодах, які він укладає. При цьому іншою стороною для нього може бути сама клірингова установа (рис. 2). У такому випадку вона виступає у ролі центрального контрагента (ССР або *Central Counterparty*).

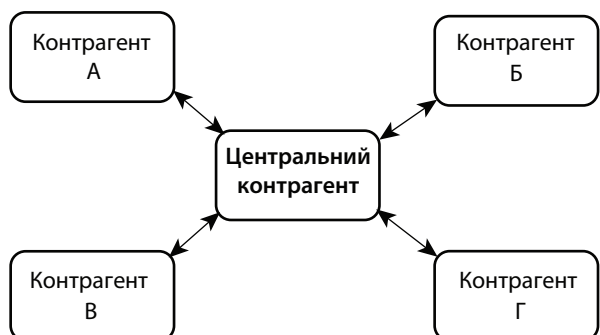


Рис. 2. Схема організації багатостороннього взаємозаліку з центральним контрагентом (розроблено авторами)

Є два підходи до укладення угод через центрального контрагента. Перший передбачає новацію – заміну угоди між двома контрагентами на дві нових, стороною в кожній з яких виступатиме ССР. Другий варіант – застосування відкритої позиції. При цьому заявка кожного учасника вважається офертою центральному контрагенту, який акцептує її тільки тоді, коли в черзі заявок зустрічна з такою ж або кращою ціною.

Суттєвою перевагою використання послуг ССР є не лише отримання вигод від багатостороннього взаємозаліку, а й зниження ризику невиконання зобов'язань контрагентом. Для цього застосовується:

- ✦ встановлення обсягу початкової маржі та розрахунок варіаційної маржі;
- ✦ встановлення лімітів коливань цін;
- ✦ створення резервного, страхового фондів;
- ✦ встановлення вимог до клірингових членів і моніторинг їх діяльності тощо.

Останнім етапом виконання угоди є здійснення розрахунку. Він полягає, з одного боку, у передачі прав власності на цінні папери чи інші фінансові інструменти, з іншого – у перерахуванні коштів від покупця до продавця. Метою розрахунку є закриття угоди шляхом трансферту фінансових інструментів і грошових засобів між рахунками сторін договору. Як правило, розрахунок здійснюється центральними депозитаріями цінних паперів.

Після здійснення розрахунку у сторін угоди виникають зобов'язання, які можуть бути виконані у день його проведення або пізніше, якщо це передбачають правила торгів чи умови договору. Зазвичай на ринку спот період виконання зобов'язань не перевищує трьох днів, хоча може доходити і до десяти. На ринку похідних фінансових інструментів укладені угоди можуть виконуватись і через місяць, квартал, рік або ж навіть кілька років (зазвичай, у випадку зі свопами). В Україні використовуються різні терміни розрахунку за угодами. Наприклад, на ринку заявок Української біржі він становить $T+0$, тобто угоди виконуються виключно в день їх укладення. Проте на ринку котирувань цей термін є гнучким і коливається від $T+0$ до $T+10$, тобто становить до десяти днів. Виконання угод у день їх укладення на ринку заявок забезпечується через реалізацію принципу «поставки проти оплати». Сторони угоди зобов'язані здійснити 100%-ве попереднє депонування цінних паперів або ж грошових коштів.

Підбиваючи проміжні підсумки, наведемо порівняльну характеристику здійснення розрахунків без технологій ССР і з використанням центрального контрагента у біржовій торгівлі.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика технологій торгівлі на фондових біржах України

Без ССР	Переваги ССР
Покупець та продавець активу «бачать» один одного	Анонімність розрахунків
Торгівець цінних паперів не може бути покупцем і продавцем по одному договору згідно чинного законодавства	Угоди по 2 заявкам одного торгівця: – за рахунок різних клієнтів; – за рахунок торгівця і клієнта
Кожен торгівець цінними паперами згідно вимогам фінмоніторингу повинен ідентифікувати кожного потенціального контрагента	Для проведення угод на фондовій біржі торгівцям цінними паперами необхідно ідентифікувати лише ССР

Джерело: складено авторами.

Згідно з наведеними даними в табл. 1 використання технологій ССР є інноваційним та ефективним рішенням щодо вдосконалення, пришвидшення здійснення угод купівлі-продажу цінних паперів на фондових біржах та зменшення долі неринкових операцій.

У Європі та США всі ринки цінних паперів, що побудовані по технології ринку заявок (*order-driven market*), проводять розрахунки через ССР. Як правило, всі

функції CCP виконує спеціалізована клірингова організація або сама біржа (наприклад, Чиказька товарна біржа). Необхідність розподілу ризиків на ринку цінних паперів і похідних інструментів призвело до того, що депозитарії, як правило, не займаються клірингом і не являються CCP (табл. 2).

Eurex Clearing AG є власністю Eurex Frankfurt AG, власником якої, в свою чергу, є Eurex Zurich AG, що на 50% належить біржі SWX Swiss Exchange, а на 50% – Deutsche Börse AG. Eurex Clearing AG діє на основі німецького законодавства і здійснює кліринг по угодах, що укладаються на Eurex Exchanges.

Таблиця 2

Установи, які здійснюють кліринг в країнах Європи та Азії

Країна	Установа	Вид діяльності
Австрія	CCP Austria	CCP
Азербайджан	Baki Fond Birjasi	Біржа
Білорусія	Белорусская валютно-фондовая биржа	Біржа
Болгарія	CDAD, GSD	Депозитарії
Великобританія	LCH.Clearnet Ltd	CCP
Вірменія	Центральный депозитарий Армении	Депозитарій
Грузія	ЦДЦБГ	Депозитарій
Іспанія	MEFF MEFF CLEAR	CCP у структурі біржі CCP
Італія	CC&G MonteTitoli	CCP, депозитарій
Казахстан	KACD	Депозитарій
Кіпр	CSE	Біржа
Молдова	НДЦБ Bursa De Valori A Moldovei SA	Депозитарій, біржа
Німеччина	Eurex Clearing	CCP
Польща	KDPW_CCP RPW	CCP, депозитарій
Росія	НКЦ, Кліринговий центр РТС ДКК, НРД	CCP депозитарій
Румунія	BVB SNCDD, SaFIR	Біржа, депозитарії
Словаччина	CDCP SR, Central Registry	Депозитарії
Узбекистан	Елсискліринг	Розрахунково-клірингова палата
Угорщина	KELER CCP	CCP
Франція	LCH.Clearnet SA	CCP
Швеція	Stockholm Stock Exchange, VPC AB/NCSD	CCP у структурі біржі, депозитарій

Джерело: складено авторами на основі [11] та [5].

Як ми бачимо з табл. 2, у країнах з розвиненим фондовим ринком (Великобританія, Німеччина, Франція, Італія, Іспанія тощо) клірингом займаються переважно центральні контрагенти, адже саме такий спосіб його організації є найбільш ефективним на даний момент. Біржі займаються клірингом переважно на низьколіквідних нерозвинених ринках (Кіпр, Мальта, Азербайджан, Білорусія). Проте й тут спостерігається тенденція до створення афілійованих структур, які працюють як центральні контрагенти. Приклади цього можна побачити в Польщі, Угорщині (табл. 3).

Найбільшими центральними контрагентами Європейського союзу є LCH.Clearnet Ltd, LCH.Clearnet SA, EUREX Clearing та CC&G. LCH.Clearnet Ltd і LCH.Clearnet SA діють як незалежні організації, перша з яких працює на основі британського законодавства та здійснює розрахунки по угодах, що укладаються на біржах London Stock Exchange, Euronext.LIFFE, London Metal Exchange, ICE Futures і SWX Europe. Друга діє на основі французького законодавства і обслуговує біржі групи Euronext.

Чотири вищезгадані установи є лідерами європейського ринку як з огляду чисельності учасників, так і по кількості і обсягу угод. Загалом вони обслуговують понад 98% фондового ринку Євросоюзу [11].

Як свідчать дані табл. 3, центральні контрагенти є незалежними суб'єктами, які, у той же час, зазвичай тісно пов'язані з біржами, банками та іншими учасниками ринку, і не є монополізованими державою. Більшість із них працюють для отримання прибутку.

В Україні на даний момент функціонують три організації, які виконують функції центрального контрагента (табл. 4). При цьому статус центрального контрагента в діючому на даний момент законодавстві не прописаний. Це є джерелом юридичного ризику, що підвищує загальний систематичний ризик фінансового ринку.

Загалом недосконалість чинного законодавства стосовно клірингової діяльності є однією з основних перепон до подальшого розвитку біржової діяльності в Україні.

Професійні учасники ринку не раз наголошували на доцільності внесення змін в існуючі норми законодавства

стосовно депозитарної системи та клірингової діяльності на фондовому ринку. НКЦПФР прийняла до відома побажання учасників ринку і подала на розгляд до Верховної Ради розроблений спільно з представниками фондових бірж, інвестиційних компаній та банків Проект Закону «Про систему депозитарного обліку цінних паперів».

- ✦ визначені норми електронного документообігу та електронного цифрового підпису та ін.
- У свою чергу доопрацюванню підлягали такі рекомендації учасників ринку:
- ✦ створити новий вид ліцензійної діяльності на фондовому ринку – розрахунково-клірингова діяльність;

Таблиця 3

Структура власності європейських центральних контрагентів

Назва	Власники
CCP Austria	Wiener Börse (50 %), Österreichische Kontrollbank (50 %)
LCH.Clearnet SA	біржі (45,1 %), члени LCH (45,1 %), Euroclear (9,8 %)
ADECH	Helix (публічна компанія, серед власників – банки, емітенти, інвестори)
MEFF CLEAR	Холдинг BME, є публічною компанією з участю центрального банку (5,33 %)
EUREX Clearing	Eurex Frankfurt AG (100 %), власником якого є Deutsche Börse AG (50 %) і SWX Swiss Exchange AG (50%)
Stockholm Stock Exchange	OMX Nordic Exchange group (100%), власником є OMX AB
НКЦ, Кліринговий центр РТС	Московская биржа ММББ-РТС (100%)
KELER CCP	KELER (74,5%), National Bank of Hungary (13,6%), Budapesti Stock Exchange (11,9%)
LCH.Clearnet Ltd	біржі (45,1 %), члени LCH (45,1%), Euroclear (9,8%)
CC&G	біржа (72,73%), 5 комерційних банків (27,27%)
KDPW_CCP	KDPW (100%), яким володіють The Warsaw Stock Exchange (1/3), National Bank of Poland (1/3), State Treasury (1/3)

Джерело: за даними [11] та власних досліджень авторів.

Таблиця 4

Організації, що виконують функції центрального контрагента в Україні

Назва організації	Біржа, яку обслуговує
ТОВ «Український центральний контрагент»	Українська біржа
ТОВ «Біржовий центральний контрагент»	ПФТС
ПАТ «ФК «Сучасні кредитні технології»	Перспектива

Джерело: складено авторами.

22 грудня 2011 року Верховною Радою в першому читанні був прийнятий за основу проект Закону в редакції, розроблений робочою групою. Згідно з нормами проекту Закону пропонувалися такі основні зміни:

- ✦ професійними учасниками депозитарної системи України визначаються Центральний депозитарій, депозитарій державних цінних паперів Національного банку України, інші депозитарні установи;
- ✦ визначено вимоги до створення Центрального депозитарію та опис його функцій. Але не вказані критерії участі (не описана процедура реорганізації) двох діючих депозитаріїв (НДУ і ВДЦП) в структурі капіталу Центрального депозитарію;
- ✦ частка держави в структурі капіталу Центрального депозитарію визначена як 50% + 1 акція;
- ✦ усувається проблема «подвійного реєстру» власників цінних паперів;

- ✦ визначити можливість існування декількох розрахунково-клірингових організацій в Україні;
- ✦ вказати норму, згідно якої ризики розрахункової та облікової діяльності враховувалися б окремо кліринговими організаціями та Центральним депозитарієм.

Під час підготовки проекту Закону до другого читання редакція проекту зазнала кардинальних змін не лише в назві Закону, а й у частині, що стосується клірингової діяльності. Так, Проект Закону «Про депозитарну систему України» був прийнятий у другому читанні 6 липня 2012 року. Згідно з новою редакцією кліринговими організаціями можуть бути не тільки Розрахунковий центр (а не Центральний розрахунковий центр, як пропонувалося раніше), але й незалежні організації. Проте, розрахунки по операціям все одно буде проводити лише Розрахунковий центр (далі РЦ).

Законом передбачено, що РЦ буде створений у формі публічного акціонерного товариства, в якому частка НБУ повинна становити не менш як 75% протягом 5-річного періоду з дати набрання чинності Законом. При цьому НБУ повинен виділити 100 мільйонів гривень бюджетних коштів на розбудову нової установи. Учасникам фондового ринку дозволили створення клірингових установ, які також будуть виконувати при біржах функції центрального контрагента. Однак для цього кліринговим організаціям потрібно буде подолати ряд бюрократичних бар'єрів, щоб отримати ліцензію на такий вид діяльності. Таким чином, встановлюються нерівні умови допуску до здійснення клірингової діяльності для РЦ з одного боку та інших установ з іншого.

При цьому Розрахунковому центру надані монополні права на проведення грошових розрахунків,

здійснення клірингу щодо державних цінних паперів, здійснення виплат доходів за всіма цінними паперами та здійснення виплат у випадку погашення цінних паперів.

Не менше питань виникає до положення проекту у ст. 9 та 15, де зазначено, що «в Україні може існувати лише один Центральний депозитарій», а також, що «в Україні може існувати лише один Розрахунковий центр». Такі норми не узгоджуються з конституційними приписами.

Як результат, фактично створюється монополія на такі ринкові функції, як кліринг та розрахунки за угодами з фінансовими інструментами, що належать до елементів системи управління ризиками при виконанні зобов'язань учасниками ринку. У попередній редакції, розробленій робочою групою, була закріплена багатоваріантність, тобто ці функції могли виконувати як центральний депозитарій, так і фондові біржі та спеціалізовані клірингові заклади.

Хочемо зазначити, що проблема тут не тільки і не стільки в існуванні однієї розрахунково-клірингової установи. Зрештою, однією із сучасних тенденцій на фінансовому ринку є глобалізація, консолідація і об'єднання суб'єктів інфраструктури. Для прикладу можна згадати LCH.Clearnet Group Ltd, про яку ми вже писали вище. Проте створення таких установ відбувалось еволюційним шляхом за згоди і в інтересах учасників ринку. У законі ж прописано створення з нуля монополіста, який одноосібно буде займатись здійсненням розрахункової (а також, цілком вірогідно, клірингової) діяльності.

Згідно зі ст. 15 проекту Закону «Про депозитарну систему України» Розрахунковий центр забезпечує проведення грошових розрахунків за правочинами щодо цінних паперів та інших фінансових інструментів, вчинених на фондовій біржі та поза фондовою біржею, якщо проводяться розрахунки за принципом «поставка цінних паперів проти оплати». У всьому світі система гарантій на фондовому ринку побудована на технологіях, які не передбачають повного попереднього забезпечення. Строковий ринок априорі будується на частковому забезпеченні угод і суворій системі ризик-менеджменту клірингової організації, що контролює ринкові ризики. Сьогодні український ринок перебуває на такому етапі розвитку, коли використання повного попереднього забезпечення в розрахунках за угодами вже недостатньо – необхідно переходити на такі світові стандарти, як торги з частковим забезпеченням, єдину грошову позицію на фондовому та строковому ринках, гарантоване репо з центральним контрагентом. І в цьому випадку довіра до системи ризик-менеджменту з боку учасників ринку – головна запорука успіху біржового продукту. Управління ризиками – високотехнологічний та висококваліфікований вид діяльності, що потребує значних витрат на побудову інфраструктури. Але якщо біржі не матимуть можливості управляти ризиками, вони не зможуть запропонувати ринку якісні послуги і технології, що здатні скласти конкуренцію міжнародним фінансовим центрам [7].

Система ризик-менеджменту є високотехнологічним продуктом, що вимагає висококваліфікованого обслуговування. Так, наприклад, розрахунок необхідної

величини гарантійного забезпечення по угодах із деривативами потребує використання спеціалізованого програмного забезпечення і комплексів (SPAN або інша система). В Україні на даний момент використовуються розробки з російського ринку FORTS, які навряд чи будуть безкоштовно доступними для Розрахункового центру.

Проблемою є також те, що фондові біржі будуть позбавлені частини доходів. Так, на даний момент біржа може здійснювати кліринг по емітованим нею деривативам. Функціонування ринку похідних фінансових інструментів вимагає створення гарантійного, а також страхового фондів. Відтак, біржа може отримувати дохід не лише у вигляді комісійних за надання клірингових послуг, а й від розміщення коштів фондів на рахунках у банках.

З огляду на це, наголошують фахівці, монополізація розрахунків призведе до закриття строкового ринку на біржі через неможливість контролю ризиків учасників торгів [9].

Варто зазначити, що прийнятий 6 липня 2012 р. Проект Закону «Про депозитарну систему України» на момент написання статті ще не був підписаний Президентом України Віктором Януковичем.

ВИСНОВКИ

Враховуючи все вищесказане, ми вбачаємо такі ефективні кроки організації розрахунково-клірингової діяльності в Україні:

1. Внесення ряду змін в Закон України «Про депозитарну систему обліку цінних паперів» стосовно створення Розрахункового центру та його місця в інфраструктурі фондового ринку України, а саме:

- ✦ можливість створення багатьох розрахункових центрів, які б проводили розрахункову і клірингову діяльність;
- ✦ вдосконалення процедури отримання статусу розрахункового центру;
- ✦ регуляторну функцію НБУ залишити як основну без права на вагому участь в акціонерному капіталі розрахункових центрів. Серед власників розрахунково-клірингових організацій обов'язково мають бути в достатній мірі представлені учасники ринкової інфраструктури. Це дозволить їм впливати на стан посттрейдингового обслуговування, що є чинником зменшення транзакційних витрат фондових бірж та підвищення якості біржових послуг.

2. Створення прямої схеми взаєморозрахунків між фондовою біржею, Центральним депозитарієм та розрахунковим центром (кліринговою організацією).

3. Проведення реорганізації Національного депозитарію України та Всеукраїнського депозитарію цінних паперів з метою перепрофілювання їх діяльності у зв'язку зі створенням Центрального депозитарію. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 19.08.2012 № 5080-VI.
2. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 № 3480-IV.

3. Закон України «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні» від 07.08.2011 № 710/97-вр.

4. Закон України «Про депозитарну систему України» (№ 9428).

5. **Аксенова Г.** Обзор фондовых рынков и депозитарных систем стран – участниц АЦДЕ: Азербайджана, Армении, Беларуси, Грузии / Г. Аксенова // Депозитариум. – 2007. – № 12. – С. 22 – 27.

6. **Антонов С.** Здійснення DvP на фондовому ринку України: міжнародний досвід та особливості впровадження / С. Антонов, М. Бурмака // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 7. – С. 18 – 23.

7. Відкритий лист учасників ринку Президенту України В. Ф. Януковичу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ux.ua/a3648>

8. **Мазепа І. А.** Фондовому ринку нужен рыночный подход в регулировании, в противном случае встанет вопрос о целесообразности его существования / И. А. Мазепа

[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.interfax.com.ua/rus/exclusive/112904/>

9. **Максимчук Н.** Государство ведет в счете / Н. Максимчук // Коммерсантъ Украина. – №105 (1595), 09.07.2012.

10. **Николаева А. М.** Місце і роль депозитаріїв в інфраструктурі ринку цінних паперів / А. М. Николаева // Економічний форум. – 2011. – № 1.

11. Расчетно-клиринговые системы по ценным бумагам в Польше и в Европейском союзе [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbp.pl/en/system_platniczy/securities_settlement_systems_rus.pdf

12. **Терещенко Г. М.** Проблеми та перспективи розвитку національної депозитарної систем ринку України / Г. М. Терещенко // Фінанси України. – 2006. – № 10. – С. 86 – 95.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор, завідувач кафедри «Фінансові ринки» Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана **Гапонюк М. А.**

УДК 005.35

НОРМАТИВНЕ УПОРЯДКУВАННЯ КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИН В АКЦІОНЕРНОМУ ТОВАРИСТВІ

ПОПОВ О. Є.

УДК 005.35

Попов О. Є. Нормативне упорядкування корпоративних відносин в акціонерному товаристві

Розглянуто склад елементів сфери нормативного упорядкування корпоративних відносин. Визначено основні причини неповної досконалості нормативного упорядкування процесів взаємодії учасників корпоративних відносин. Обґрунтовано доцільність використання інструментарію корпоративного управління як динамічного аспекту інституціонального регулювання корпоративних відносин.

Ключові слова: нормативне упорядкування, корпоративні відносини, акціонерне товариство.

Бібл.: 9.

Попов Олександр Євгенійович – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: aerorov@ukr.net

УДК 005.35

Попов А. Е. Нормативное упорядочивание корпоративных отношений в акционерном обществе

Рассмотрен состав элементов сферы нормативного упорядочивания корпоративных отношений. Определены основные причины неполного совершенства нормативного упорядочивания процессов взаимодействия участников корпоративных отношений. Обоснована целесообразность использования инструментария корпоративного управления как динамического аспекта институциональной регуляции корпоративных отношений.

Ключевые слова: нормативное упорядочивание, корпоративные отношения, акционерное общество

Библ.: 9.

Попов Александр Евгеньевич – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой политической экономики, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: aerorov@ukr.net

UDC 005.35

Popov A. Y. Normative Arrangement of Corporate Relations is in a Joint-Stock Company

Composition of elements of corporate relations` normative arrangement sphere is considered. Principal reasons of incomplete perfection of co-operation processes` normative arrangement of corporate relations` participants are defined. Expediency of using the corporate management tool as a dynamic aspect of the institutional regulating the corporate relations is based.

Key words: normative arrangement, corporate relations, joint-stock company.

Bibl.: 9.

Popov Aleksandr Ye. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Political Economy, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: aerorov@ukr.net

3. Закон України «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні» від 07.08.2011 № 710/97-вр.

4. Закон України «Про депозитарну систему України» (№ 9428).

5. **Аксенова Г.** Обзор фондовых рынков и депозитарных систем стран – участниц АЦДЕ: Азербайджана, Армении, Беларуси, Грузии / Г. Аксенова // Депозитариум. – 2007. – № 12. – С. 22 – 27.

6. **Антонов С.** Здійснення DvP на фондовому ринку України: міжнародний досвід та особливості впровадження / С. Антонов, М. Бурмака // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 7. – С. 18 – 23.

7. Відкритий лист учасників ринку Президенту України В. Ф. Януковичу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ux.ua/a3648>

8. **Мазепа І. А.** Фондовому ринку нужен рыночный подход в регулировании, в противном случае встанет вопрос о целесообразности его существования / И. А. Мазепа

[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.interfax.com.ua/rus/exclusive/112904/>

9. **Максимчук Н.** Государство ведет в счете / Н. Максимчук // Коммерсантъ Украина. – №105 (1595), 09.07.2012.

10. **Николаева А. М.** Місце і роль депозитаріїв в інфраструктурі ринку цінних паперів / А. М. Николаева // Економічний форум. – 2011. – № 1.

11. Расчетно-клиринговые системы по ценным бумагам в Польше и в Европейском союзе [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbp.pl/en/system_platniczy/securities_settlement_systems_rus.pdf

12. **Терещенко Г. М.** Проблеми та перспективи розвитку національної депозитарної систем ринку України / Г. М. Терещенко // Фінанси України. – 2006. – № 10. – С. 86 – 95.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор, завідувач кафедри «Фінансові ринки» Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана **Гапонюк М. А.**

УДК 005.35

НОРМАТИВНЕ УПОРЯДКУВАННЯ КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИН В АКЦІОНЕРНОМУ ТОВАРИСТВІ

ПОПОВ О. Є.

УДК 005.35

Попов О. Є. Нормативне упорядкування корпоративних відносин в акціонерному товаристві

Розглянуто склад елементів сфери нормативного упорядкування корпоративних відносин. Визначено основні причини неповної досконалості нормативного упорядкування процесів взаємодії учасників корпоративних відносин. Обґрунтовано доцільність використання інструментарію корпоративного управління як динамічного аспекту інституціонального регулювання корпоративних відносин.

Ключові слова: нормативне упорядкування, корпоративні відносини, акціонерне товариство.

Бібл.: 9.

Попов Олександр Євгенійович – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: aeropov@ukr.net

УДК 005.35

Попов А. Е. Нормативное упорядочивание корпоративных отношений в акционерном обществе

Рассмотрен состав элементов сферы нормативного упорядочивания корпоративных отношений. Определены основные причины неполного совершенства нормативного упорядочивания процессов взаимодействия участников корпоративных отношений. Обоснована целесообразность использования инструментария корпоративного управления как динамического аспекта институциональной регуляции корпоративных отношений.

Ключевые слова: нормативное упорядочивание, корпоративные отношения, акционерное общество

Библ.: 9.

Попов Александр Евгеньевич – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой политической экономики, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: aeropov@ukr.net

UDC 005.35

Popov A. Y. Normative Arrangement of Corporate Relations is in a Joint-Stock Company

Composition of elements of corporate relations` normative arrangement sphere is considered. Principal reasons of incomplete perfection of co-operation processes` normative arrangement of corporate relations` participants are defined. Expediency of using the corporate management tool as a dynamic aspect of the institutional regulating the corporate relations is based.

Key words: normative arrangement, corporate relations, joint-stock company.

Bibl.: 9.

Popov Aleksandr Ye. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Political Economy, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: aeropov@ukr.net

Акціонерне товариство (АТ) являє собою одну з найбільш складних і довершених форм організації господарювання, використання якої дозволяє ефективно об'єднувати зусилля різних економічних агентів, залучати емісійні джерела фінансування та забезпечувати професійне керівництво діяльністю АТ. Функціонування та розвиток акціонерного товариства (корпорації) в ринкових умовах є результатом складного процесу органічного поєднання, гнучкої взаємодії та безупинного взаємного пристосування широкого кола прагнень, намірів і мотивів учасників корпоративних відносин (корпорантів). Складність та багатозначність проблеми вибору належних форм організації та регулювання корпоративних відносин насамперед обумовлюється специфічністю змісту корпоративних відносин (КВ), джерелом виникнення яких стає втілення принципів корпоратизму у практику організації широкого кола соціальних і господарських процесів у суспільстві.

Вивчення організаційно-економічних і нормативно-правових засад забезпечення діяльності АТ здійснювалося у наукових трудах таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як Воронкова А. [1], Гриньова В. [2], Євтушевський В. [3], Козаченко Г. [4], Мусін М. [5], Назарова Г. [6], Чінгос П. [7], Чіркова О. [8], Шоу Д [9] та ін. Проте деякі важливі теоретичні аспекти регулювання корпоративного розвитку, зокрема – у сфері визначення форм і методів нормативного упорядкування КВ, досі не дістали належного висвітлення.

Метою дослідження у роботі є теоретичне обґрунтування та розробка рекомендацій щодо нормативного упорядкування корпоративних відносин в акціонерному товаристві.

Джерелом виникнення комплексу нормативно-упорядкування корпоративних відносин звичайно є колективна воля (інституціональний вибір) переважної більшості учасників КВ (реальних або потенційних). Консолідуючою силою та уособленням такої колективної волі можуть виступати або акти самоорганізації і самоврядування корпорантів, що на добровільних засадах висловлюють явну чи негласну згоду на дотримання чітко визначених засад організації спільної діяльності та здійснення відповідних контрактних відносин, або ухвала державою прямих норм і правил такого роду співробітництва. У першому випадку прийняті норми і правила можуть приймати вигляд традицій і рутин, звичаїв ділового співробітництва зокрема та громадського спілкування у цілому (дотримання таких норм корпорантами забезпечується через дію різноманітних механізмів контролю соціальної поведінки, а запобігання проявам егоїстичної або опортуністичної поведінки досягається шляхом загрози виключення порушників із складу учасників КВ). У другому випадку гарантією виконання корпорантами вимог, що встановлюються законами та іншими нормативними актами беззаперечної дії, виступає механізм легального примушення (легітимного насильства), наявність якого є одним з найважливіших атрибутів держави.

Сфера нормативного упорядкування КВ містить різноманітні внутрішньо- (між акціонерами, між акціонерами та власне акціонерним товариством, між АТ та

найманним персоналом) та зовнішньокорпоративні (між АТ, численними зовнішніми групами впливу і контактними аудиторіями) відносини. Норми і правила КВ можуть носити формальний (нормативно-правова база, статутні документи, регламенти і нормативи та ін.) або неформальний (сталі традиції ділового співробітництва та етики відносин, положення корпоративної культури, рутини, звичаї і т. п.) характер, бути обов'язковими до виконання (беззаперечні нормативні вимоги законодавства, умови укладених контрактів) або визначатися рекомендаційною спрямованістю (позанормативні правила).

Проте в ході здійснення господарських операцій і трансакцій корпоративні відносини перетерплюють безперервний процес трансформації, яка призводить до зміни складу корпорантів, їхніх цілей та інтересів, форм взаємодії, моделей поведінки та ін. Тому переважно статичний характер інституціональних норм і правил, що регулюють різноманітні аспекти процесу корпоративного співробітництва, обумовлює неможливість повного охоплення цими нормами усього надмірного розмаїття динамічних обставин інституціонального вибору, які виникають в сфері КВ. До складу основних причин неповної досконалості нормативного упорядкування процесів взаємодії корпорантів слід віднести такі.

По-перше, норми і правила, які укладають нормативне підґрунтя корпоративного співробітництва, для належного і якісного виконання функцій організації КВ мають носити стійкий і незмінний характер, бути обов'язковими до виконання в повному обсязі, не припускати неоднозначності трактувань (чи доповнюватися вичерпним переліком можливих альтернатив поведінки) та ін. У разі невиконання зазначеної вимоги (стаості і незмінності) такі норми і правила або не будуть у повній мірі виконуватися (можуть також виникати певні сфери корпоративних відносин, у яких унормування співробітництва буде здійснюватися на будь-якому іншому підґрунті), або корпоранти взагалі стануть відмовлятися від участі у спільній діяльності, не маючи чітких підстав для передбачення потенційного співвідношення власних ризиків та очікуваних результатів участі у КВ, оцінки розподілу прав і повноважень і т. ін. Крім того, розвиток системи унормування КВ для забезпечення спадкоємності та стабільності сосунків корпорантів звичайно носить інерційний характер, притаманний більшості соціальних норм і правил. Тому сталість норм і правил КВ при зміні умов середовища господарювання закономірно буде входити у протиріччя із динамічним характером розвитку корпоративного сектору.

По-друге, інерційність перетворень нормативного упорядкування КВ обумовлює надзвичайну тривалість процесу удосконалення норм і правил корпоративного співробітництва. Певні елементи такого упорядкування (так само, як і система нормативного упорядкування КВ у цілому), що вимагають на удосконалення, являють собою невід'ємні складові інституціонального простору корпоративних (або навіть суспільних) відносин, які (тобто, складові) пов'язані з іншими складовими цього простору численними і досить різноманітними за змістом зв'язками і відносинами. Отже, трансфор-

мація одного з елементів інституціонального простору обов'язково буде спричиняти перетворення інших складових, без чого дієвість новоутворених і більш досконалих за змістом норм і правил (внаслідок існування розмаїтого комплексу прямих і зворотних зв'язків між ними) буде вкрай обмеженою.

З іншого боку, зміна норм і правил КВ (так само, як і започаткування співробітництва) являє собою результат колективного вибору, здійснення якого передбачає проходження низки складних за змістом, кількістю та розмаїттям учасників, процедур ухвали відповідних рішень. Тому пристосування нормативного упорядкування КВ до трансформацій конкретних обставин господарської ситуації звичайно буде продовжуватися тривалий час, протягом якого відповідні корпоративні відносини будуть позбавлені (частково або повністю) належного нормативного упорядкування.

По-третє, навіть при формуванні найдосконалішої системи найбільш раціональних і довершених норм та правил організації КВ неодмінно буде зберігатися ймовірність й небезпека вибору окремими учасниками моделі опортуністичної поведінки або недоброчинного маніпулювання певними нормативними настановами. Отже, згода корпоранта з умовами і результатами колективного вибору означає також добровільність підкорення ним власних егоїстичних прагнень інтересам широкій корпоративній спільноті. Внаслідок такого підкорення індивідуальний вибір учасника обов'язково має узгоджуватися (навіть покорятися) колективній волі, вираженій встановленими нормами і правилами співробітництва. Проте звичайно можливості такого узгодження (з огляду на динамічність змін як приватних інтересів, так і господарських умов забезпечення прагнень учасників) є обмеженими, тобто цілком ймовірною виглядає ситуація, за яку добровільне підкорення вимагам базової корпоративної угоди стане для корпоранта вкрай не вигідним.

Дієвим способом розв'язання проблемної ситуації такого роду міг би стати оперативний перегляд норм КВ або ухвала нових правил, дотримання яких дозволило б запобігти одержанню вигід від реалізації порушником моделі опортуністичної поведінки. Проте можливості оперативного удосконалення інституціонального забезпечення за причинами, які вже були описані вище, є вкрай обмеженими та майже не дозволяють запобігти втратам добродійних учасників КВ від дій корпоранта-опортуніста.

По-четверте, важливою причиною виникнення корпоративних конфліктів та однією з передумов вибору корпорантами моделі опортуністичної поведінки є неоднозначність трактування інституціональних норм і правил. З одного боку, порушення встановлених умов корпоративних відносин може носити несвідомий (неповністю свідомий) характер, обумовлений неясністю відповідних норм і правил. З іншого боку, можливість різного трактування окремих положень нормативного підґрунтя КВ здатне перешкодити (повністю або частково) застосуванню будь-яких запобіжних заходів (за винятком оперативного вдосконалення правил, неод-

нозначність яких виступає причиною виникнення конфліктної ситуації) стосовно учасника, який схиляється до недоброчинних дій. Проте і в цьому випадку потенціал спротиву проявам егоїстичної або опортуністичної поведінки певних корпорантів буде обмежуватися через інерційність механізму трансформації інституціонального забезпечення корпоративних відносин.

По-п'яте, необхідною умовою сталого функціонування системи нормативного упорядкування КВ є формування комплексу належної інфраструктури, що має обслуговувати потреби корпорантів, виконувати низку функцій інформаційно-комунікативного, організаційного, контрольного та ін. характеру. Необхідність утворення такого комплексу визначається, з одного боку, цілком ймовірною можливістю виникнення численних труднощів учасників при узгодженні їхнього індивідуального вибору з нормами і правилами КВ, а з іншого боку – нагальністю потреб у запобіганні проявам опортуністичної та егоїстичної поведінки певних корпорантів. Проте нормативні засади функціонування складових інфраструктурного забезпечення КВ, без яких неможливим виглядає ефективне виконання покладених на них функцій, будуть визначатися недоліками, аналогічними за змістом вадам, притаманним системі нормативного упорядкування КВ у цілому.

По-шосте, норми і правила корпоративного співробітництва мають носити універсальний характер, що визначає широту й розмаїття можливостей для використання даних елементів системи унормування КВ при здійсненні безлічі конкретних актів і трансакцій (у зворотному випадку, таку систему слід було б вважати майже повністю недієздатною). Проте унікальний характер сполучення суб'єктивних інтересів корпорантів, а також неповторні особливості вибору певних моделей поведінки, притаманні цим учасникам КВ, визначають індивідуальну неповторність генезису, структури і умов функціонування корпорацій як основних інституціональних організацій, в межах (або за безпосередньою участю) яких здійснюються корпоративні відносини. Таким чином, внутрішні регламенти діяльності корпоративних організацій, утворених на засадах виконання певних правил КВ, надалі – у силу індивідуальної неповторності генезису, структури і умов їхнього функціонування – можуть входити у протиріччя із деякими нормами, що визначають колективний вибір.

По-сьоме, КВ як форма здійснення колективної діяльності являють собою прояв ідеології корпоратизму, реалізація принципів якого відбувається майже в усіх сферах суспільної активності людей. Більше того, корпоративні організації, що утворюються для інституціоналізації відповідних зв'язків і відносин, є досить складними системами, в ході функціонування яких знаходять прояв численні протиріччя й суперечності (об'єктивні та суб'єктивні) – структурні, просторово-часові, фазові та ін. Отже, правила і норми корпоративних відносин мають охоплювати усе надзвичайно широке розмаїття (перш за все, за змістом) проблем і завдань стратегічного і поточного управління корпорацією. У поєднанні із впливом ознак індивідуальної неповторності генезису виникнення корпорацій, задоволення такого роду

вимоги потребує формування нескінченно ускладненої системи норм і правил корпоративних відносин, створення якої на практиці здається майже неймовірним і неможливим.

По-восьме, норми і правила КВ визначаються узгодженою колективною волею учасників, які свідомо і добровільно підкоряють власні інтереси груповим прагненням, обираючи моделі поведінки, що відповідають спільно обраним цілям співробітництва. Проте наявна множинність ситуацій інституціонального вибору в корпоративній сфері також цілком здатна ставати причиною неймовірного ускладнення і розширення вимог щодо змісту і складу системи нормативного упорядкування КВ.

По-дев'яте, норми і правила корпоративних відносин визначають тільки найбільш загальні умови та вимоги щодо організації корпоративного співробітництва. Проте реальні корпоративні відносини, в ході яких відбувається задоволення прагнень та забезпечення інтересів учасників, являють собою складну послідовність укладання і виконання корпоративних контрактів, що мають складну природу походження. Форми виконання такого роду контрактів також можуть характеризуватися значним розмаїттям, у т. ч. – наявністю такого інструментарію і таких способів досягнення цілком легітимних цілей корпорантів, які виходять за межі, встановлені нормативним упорядкуванням корпоративних відносин.

Таким чином, нормативне інституціональне регулювання (ІР) звичайно за складністю змісту поступається розмаїттю можливих корпоративних ситуацій, а, отже, має обов'язково доповнюватися більш гнучкими управлінськими механізмами адаптації та пристосування різних аспектів КВ до змін умов господарського середовища. Тому закономірним наслідком спільної дії зазначених передумов неповної досконалості нормативного регулювання КВ, яка має надмірно статичний характер, стає необхідність формування інструментарію динамічного ІР у цій сфері. Найважливішим механізмом такого роду, формування і розвиток якого забезпечує збалансованість та погодженість різноспрямованих інтересів, мотивів і стимулів різних корпорантів на ґрунті утворення відповідних інституціональних правил та інституціональних структур, стає корпоративне управління. Корпоративне управління виступає відображенням насамперед динамічного аспекту ІР, що має компенсувати вади та недоліки, які виникають внаслідок обмеженості змісту або недосконалості практики застосування інституціональних норм і правил КВ, загострення економічних протиріч між корпорантами, наростання необхідності удосконалення інфраструктурного забезпечення корпоративних відносин та ін.

ВИСНОВКИ

Нормативний підхід до організації КВ звичайно за складністю поступається розмаїттю можливих корпоративних ситуацій, а, отже, має обов'язково доповнюватися інструментарієм динамічного ІР у цій сфері. Відображенням динамічного аспекту ІР стає корпоративне управління, що має компенсувати вади та недоліки, які

виникають внаслідок обмеженості змісту або недосконалості практики застосування інституціональних норм і правил КВ, загострення економічних протиріч між корпорантами, наростання необхідності удосконалення інфраструктурного забезпечення КВ та ін. На додаткове дослідження вимагають концептуальні підходи щодо узгодження статичних і динамічних аспектів інституціонального регулювання КВ. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Воронкова А.** Корпоративне управління та культура : монографія / А. Е. Воронкова та ін. – Дрогобич : Вимір, 2006. – 376 с.
2. **Гриньова В.** Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні / В. М. Гриньова, О. Є. Попов – Х. : ХДЕУ, 2002. – 250 с.
3. **Євтушевський В.** Основи корпоративного управління. / В. А. Євтушевський. – К. : Знання – Прес, 2002. – 317 с.
4. **Козаченко Г.** Корпоративное управление / Г. В. Козаченко, А. Е. Воронкова. – К. : Либра, 2004. – 367 с.
5. **Мусин М.** Управление экономическими интересами / М. М. Мусин. – М. : Гардарика, 2006. – 287 с.
6. **Назарова Г.** Організаційні структури управління корпораціями / Г. В. Назарова. – Харків : Вид. ХДЕУ, 2004. – 408 с.
7. **Чингос П.** Оплата по результату. Из опыта оплаты труда персонала в США : Пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2004. – 416 с.
8. **Чиркова Е.** Действуют ли менеджеры в интересах акционеров? / Е. В. Чиркова. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 1999. – 288 с.
9. **Shaw J.** Corporate Governance and Risk: A Systems Approach / J. C. Shaw ; (Wiley Finance). – Wiley, 2003. – 212 p.

МОДЕЛЬ ОРГАНІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА МЕБЛЕВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

ШКАРЛЕТ С. М., ЖИДОК В. В.

УДК 684:005.21+005.52

Шкарлет С. М., Жидок В. В. Модель організації стратегічного управління на меблевих підприємствах

У статті запропоновано модель організації стратегічного управління на меблевих підприємствах та проаналізовано основні етапи її реалізації: аналіз діяльності меблевого підприємства, розробка стратегії розвитку, розробка системи реалізації стратегії розвитку.

Ключові слова: стратегічне управління, місія, стратегічні цілі і задачі підприємства, система реалізації стратегії розвитку.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 8.

Шкарлет Сергій Миколайович – доктор економічних наук, професор, ректор Чернігівського державного технологічного університету (вул. Шевченка, 95, Чернігів, 14027, Україна)

E-mail: rector@stu.cn.ua

Жидок Вікторія Василівна – здобувач, Чернігівський державний технологічний університет (вул. Шевченка, 95, Чернігів, 14027, Україна)

УДК 684:005.21+005.52

UDC 684:005.21+005.52

Шкарлет С. Н., Жидок В. В. Модель организации стратегического управления на мебельных предприятиях

Shkarlet S. N., Zhidok V. V. Model of Strategic Management in the Furniture Business

В статье предложена модель организации стратегического управления на мебельных предприятиях и проанализированы основные этапы ее реализации: анализ деятельности мебельного предприятия, разработка стратегии развития, разработка системы реализации стратегии развития.

The model of organization of strategic management on furniture factories is offered in the article. Here was also analyzed the basic implementation phases of the model: analysis of activity of furniture factories, drafting the strategy of development and its realization.

Ключевые слова: стратегическое управление, миссия, стратегические цели и задачи предприятия, система реализации стратегии развития.

Key words: strategic management, mission, strategic goals and objectives of enterprise system development strategy

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 8.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 8.

Шкарлет Сергей Николаевич – доктор экономических наук, профессор, ректор Черниговского государственного технологического университета (ул. Шевченко, 95, Чернигов, 14027, Украина)

E-mail: rector@stu.cn.ua

Жидок Виктория Васильевна – соискатель, Черниговский государственный технологический университет (ул. Шевченко, 95, Чернигов, 14027, Украина)

Shkarlet Sergey N. – Doctor of Science (Economics), Professor, Rector, Chernihiv State Technological University (vul. Shevchenka, 95, Chernihiv, 14027, Ukraine)

E-mail: rector@stu.cn.ua

Zhidok Viktoriya V. – Applicant, Chernihiv State Technological University (vul. Shevchenka, 95, Chernihiv, 14027, Ukraine)

Особливості управління промисловими підприємствами на сучасному етапі тісно пов'язані зі зміною стратегічних орієнтирів в їх діяльності. Основними економічними цілями суб'єкта господарювання в ринкових умовах є підвищення ефективності виробництва, максимізація прибутку, завоювання нових ринків та задоволення потреб споживачів. Для вироблення правильної стратегії управління конкурентоспроможністю меблевих підприємств необхідно виявити специфічні особливості з метою збільшення конкурентних переваг продукції, що випускається.

Найбільший науковий внесок у становлення й розвиток теорії стратегічного управління зробили такі відомі фахівці у сфері менеджменту, як Ф. Абрамс, І. Ансофф, П. Друкер, Г. І. Кіндрацька, Г. Мінцберг, Г. В. Ососька, С. В. Оборська, К. Прахалад, М. Портер, В. В. Пастухова, А. Стрікленд, П. Сенге, А. Томпсон, К. Хофер, З. Є. Шершньова та ін. З робіт цих науковців розпочалася класична теорія спочатку стратегічного планування, а потім стратегічного управління. У сучасних умовах змінюються напрями досліджень вчених: від теоретичного вивчення загальних проблем стратегічного управління до використання стратегічного підходу в різних галузях

промисловості. Досліджуються такі актуальні питання, як організація стратегічного управління, методологія розробки стратегії в різних сферах діяльності підприємств тощо.

Головною метою роботи є розробка моделі стратегічного управління на меблевих підприємствах з урахуванням сучасних тенденцій та обмежень в розвитку меблевої галузі України.

Для управління функціонально конкурентоспроможністю на меблевих підприємствах має бути організоване стратегічне управління [8]. Запропонована модель організації стратегічного управління на меблевих підприємствах представлена на рис. 1. Ця модель є процесом реалізації трьох послідовних етапів: аналіз діяльності меблевого підприємства, розробка стратегії розвитку, розробка системи реалізації стратегії розвитку.

Якщо процес організації стратегічного управління здійснюється в рамках управління конкурентоспроможністю меблевого підприємства, то на етапі аналізу діяльності доцільно скористатися результатами визначення рівня конкурентоспроможності меблевого підприємства.

Другим етапом організації стратегічного управління на меблевих підприємствах, згідно з розробленою мо-

деллю, є формування стратегії розвитку, що включає наступні етапи: організаційні заходи, розробка місії, системи стратегічних цілей і завдань, а також механізмів дій.

Першочерговим завданням при розробці стратегії меблевого підприємства є розробка організаційних заходів, тобто необхідно сформулювати робочі групи (метою функціонування яких є розробка місії, стратегічних цілей і задач підприємства), регламентувати їх діяльність, з метою уніфікації завдань і розробки механізмів заохочення робочої групи.

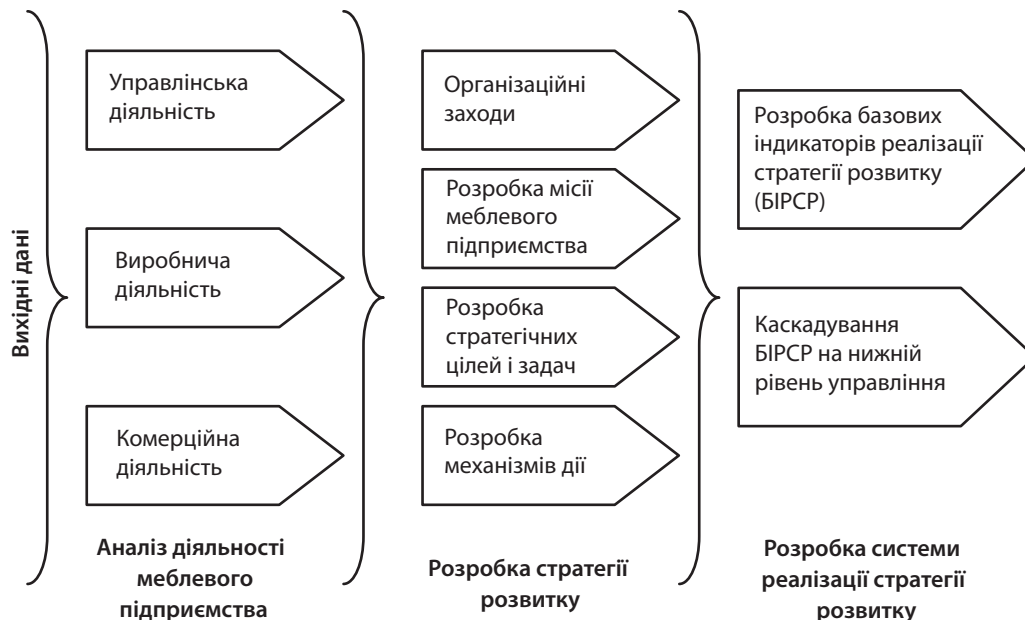


Рис. 1. Модель організації стратегічного управління на меблевих підприємствах

Основна складність при формуванні місії меблевих підприємств полягає у великій кількості факторів, що впливають на її розроблення. У цих умовах кожне підприємство самостійно вибирає найбільш важливі аспекти своєї діяльності для відображення в місії. У той же час виділяють декілька загальних правил (рекомендацій) за змістом місії підприємств, розроблених Ф. Котлером і Ф. Девідом [6].

Проте при формуванні місії меблевих підприємств України слід враховувати, що запропоновані правила базуються на зарубіжному досвіді, призначені, передусім, саме для зарубіжних компаній і не враховують особливості українського менталітету, розвитку суспільства, української економіки в цілому та деревообробної промисловості України зокрема. Розроблені нами пропозиції за змістом місії вітчизняних меблевих підприємств порівняно з існуючими загальними правилами (рекомендаціями) представлені в *табл. 1*.

Ефективність місії, що складена по запропонованій структурі з відображенням результативності по кожному елементу структури в розрізі внутрішніх і зовнішніх користувачів місії, представлено в *табл. 2*.

При формуванні місії необхідно враховувати розміри меблевого підприємства. Очевидно, що місії малих і середніх меблевих підприємств істотно відрізняються від місій великих меблевих комбінатів, оскільки для перших основне призначення бізнесу – виживання в

тяжких умовах конкуренції і, по можливості, зміцнення та розширення бізнесу, а для інших вихід на нові ринки збуту та підвищення додаткової вартості підприємства. Проте це не означає, що на малих і середніх підприємствах не слід розробляти місію.

Згідно зі статистичними дослідженнями динаміка малих і середніх меблевих підприємств має тенденцію до зростання і, як наслідок, посилюється конкуренція між ними.

На наш погляд, найбільш прийнятний алгоритм розробки місії був запропонований А. Карповим [4]. Згідно з цим алгоритмом процес розробки місії повинен розпочинатися з ухвалення принципового рішення керівництвом меблевого підприємства про доцільність її розробки. Потім наказом по підприємству формується робоча група, при цьому особливе значення має участь в цій групі керівника меблевого підприємства. З її числа з метою координації робочої групи слід вибрати координатора, в обов'язки якого входить методичні та організуючі функції (узагальнення результатів роботи і координація діяльності групи). На наш погляд, з метою підвищення ефективності роботи очолити групу по розробці місії повинні особи, що відповідають за аналіз різних модулів діяльності меблевого підприємства. Керівництво меблевого підприємства повинне встановити оптимальні терміни написання місії. З цією метою розробляється схема написання місії, тобто визначаються основні аспекти, які мають бути в ній відображені та послідовність їх викладу. На наступному етапі проходить обговорення основних аспектів місії усередині робочої групи, на підставі якого формується розширена версія місії.

Для використання місії в діяльності меблевого підприємства, її необхідно погоджувати з усіма зацікавленими особами. Залежно від розмірів меблевого підприємства цей процес розрізнятиметься. На великому меблевому підприємстві розширену версію місії підпри-

емства спільно з супровідним листом і з проханням висловити думку про місію необхідно направити для ознайомлення в усі зацікавлені відділи.

На середньому підприємстві доведення розширеної версії місії може робитися шляхом застосування план-пропозиції. На малих і мікро підприємствах шляхом прямого спілкування з персоналом. За результатами обговорення розширеного варіанту місії із зацікавленими особами робоча група повинна сформулювати остаточний варіант місії, який би відповідав пред'явленим до неї вимогам, тобто був короткий і лаконічний.

Для ефективного застосування місії її необхідно довести до усіх зацікавлених сторін, при цьому можлива розробка різноманітних місій для різних груп користувачів, зокрема внутрішня місія для акціонерів, внутрішня місія для персоналу і зовнішня місія.

Перевага цього алгоритму формування місії полягає в його універсальності для застосування на меблевих підприємствах різного розміру, як бачимо, суть етапів не змінюється, можливі зміни лише в методах їх реалізації.

Таблиця 1

Правила (рекомендації) щодо суті місії підприємства

Суть місії	Ф. Котлер	Ф. Девід	Інші	Місія меблевих підприємств
Історія фірми	+			
Існуючий стиль поведінки, спосіб дії власників і персоналу (відношення до персоналу)	+	+	+	
Умови існування організації (покупці, ринки, продукція, технологія і інше)	+	+	+	+
Ресурси (турбота про імідж)	+	+	+	
Відмінні особливості	+		+	+
Формування широких економічних завдань підприємства		+	+	
Філософія та етика ведення бізнесу		+	+	
Самооцінка		+	+	
Перспективність та принципи діяльності			+	
Цільові орієнтири			+	
Можливості та способи забезпечення				
конкурентоспроможності			+	
Соціальні цілі та призначення				+
Сфери діяльності				+
Захист навколишнього середовища				+
Базові принципи діяльності				+

Таблиця 2

Ефективність запропонованої структури місії по елементах

Елемент структури місії	Результативність елемента структури	
	Зовнішні користувачі	Внутрішні користувачі
Умови існування	Розуміння області потреб, технології виробництва, загальних принципів розподілу ресурсів, категорії клієнтів, наявність конкурентів, сегмент ринку	
Відмінні особливості	Розуміння конкурентних переваг	
Соціальні цілі та призначення	Розуміння економічної і соціальної цілей і ролі підприємства	Зміцнення організаційної структури підприємства, внаслідок розуміння персоналом цілей підприємства
Сфери діяльності	Розуміння сфер діяльності і напрямів їх розвитку	
Захист навколишнього середовища	Розуміння можливості купівлі екологічно безпечних меблів	Розуміння принципів екологічно чистого виробництва меблів
Базові принципи діяльності	Розуміння культури підприємства	Поліпшення мікроклімату всередині підприємства, розуміння принципів дієвого управління, цілей, границь функціонування підприємства

З метою деталізації місії на меблевому підприємстві розробляється система стратегічних цілей. Вона є кількісними та якісними орієнтирами розвитку меблевого підприємства і дозволяє планувати розвиток меблевого підприємства в різних сферах його діяльності, враховуючи інтереси усіх зацікавлених осіб, що впливають на формування місії.

У практичній діяльності підприємства найчастіше розробляють свої цілі в таких сферах: доходи підприємства, робота з клієнтами, потреби і добробут співробітників та соціальна відповідальність [2]. Проте, подібне виділення сфер для встановлення цілей, є загальним для усіх сфер діяльності і не враховує особливості меблевих підприємств України.

На наш погляд, для формування ефективної стратегії меблевих підприємств розробка цілей повинна проводитися відповідно до виділених модулів у моделі аналізу конкурентоспроможності меблевого підприємства, де врахований весь комплекс бізнес-процесів меблевих підприємств.

Таким чином, цілі меблевого підприємства повинні розроблятися на рівнях:

1. Загального управління (управлінські цілі).
2. Виробництва продукції (виробничі цілі).
3. Реалізації продукції (комерційні цілі).

При цьому цілі можуть бути підрозділені на підкатегорії залежно від напрямів діяльності, установлених в моделі аналізу конкурентоспроможності меблевого підприємства.

При встановленні цілей меблеве підприємство повинне пройти чотири етапи (виявлення та аналіз трендів; встановлення цілей для організації в цілому; побудова ієрархії цілей; встановлення індивідуальних цілей), запропонованих О. С. Виханським [3].

Виконання цих етапів дозволяє найефективніше розробити цілі підприємства і довести їх до кожного конкретного працівника, що зрештою дозволить підвищити ефективність роботи меблевого підприємства. Для ефективної роботи меблевого підприємства цілі повинні відповідати принципу «SMART», тобто бути ясними (*Specific*), вимірними (*Measurable*), орієнтованими на конкретні дії (*Attainable*), досяжними (*Realistic*) та співвідноситися з певними часовими інтервалами (*Time-based*).

Також при розробці цілей слід мати на увазі декілька правил декомпозиції цілей: [3]

1. Цілі нижнього рівня є способом досягнення цілей верхнього рівня.
2. У кожній основоположній меті може бути декілька дочірніх, досягнення яких автоматично забезпечує досягнення основоположної, у кожній дочірній меті може бути лише одна основоположна мета.
3. Декомпозиція основоположної меті на дочірні відбувається по одному критерію, дочірні цілі одного рівня, повинні бути рівнозначними.
4. При побудові ієрархічної структури на різних рівнях можна і слід застосовувати різні критерії декомпозиції.

5. Послідовність критеріїв декомпозиції слід вибирати таким чином, щоб якомога більша частина залежностей і взаємодій між цілями виявилися на самих нижніх рівнях, на верхніх рівнях вони мають бути автономні.

6. Декомпозиція припиняється, коли цілі нижнього рівня ясні і зрозумілі усім учасникам проекту, зрозумілий кінцевий результат та способи його досягнення, тимчасові характеристики і відповідальність за виконання робіт можуть бути чітко визначені.

Важливого значення набуває документальне оформлення цілей цілі повинні мати статус закону для усіх підрозділів меблевих підприємств та для усіх його працівників. Крім того, у процесі розробки цілей необхідно продумати форми ухвалення рішень по встановленню цілей. О. С. Виханський виділяє дві форми: що базується на індивідуальній відповідальності за прийняте рішення (авторитарна; колегіальна; «знизу-вверх» (система ринги)) і що базується на колективній відповідальності [3]. Рішення про форми ухвалення рішення доцільно покласти на керівника меблевого підприємства.

На функціонування меблевого підприємства впливають різні фактори зовнішнього і внутрішнього середовища, тому згодом у підприємств виникає необхідність коригування цілей. Виділяють два способи подібного коригування: цілі коригуються кожного разу, коли того вимагають обставини, або запобіжна зміна цілей [3].

Наступним рівнем конкретизації місії є задачі, які мають бути вирішені для досягнення тієї чи іншої стратегічної мети. Вони носять більше короткостроковий характер, ніж цілі, оскільки пов'язані з плануванням поточної діяльності. Крім того, задачі мають відношення до окремих частин підприємства (наприклад, вони можуть бути поставлені конкретному підрозділу підприємства або його філії). Задачі носять оперативний характер, їх більше, ніж цілей, вони розрізняються залежно від напрямку діяльності підприємства.

На наш погляд, цілі і задачі меблевих підприємств мають бути об'єднані в три групи: управлінська діяльність, виробнича діяльність і комерційна діяльність. Це об'єднання дозволяє комплексно врахувати результати аналізу конкурентоспроможності меблевого підприємства та виявити напрями розробки стратегії розвитку меблевого підприємства. Відповідно до виділених груп діяльності нами пропонується розробляти стратегію розвитку меблевого підприємства по наступних напрямках (підстратегіях): управлінська, виробнича і комерційна.

По кожному елементу підстратегій нами пропонується розробити стратегічний алгоритм дій, який буде сукупністю передових зарубіжних і вітчизняних методів вирішення проблем меблевого підприємства і, як наслідок, сприятиме рішенням його задач.

В умовах нестійкого зростання економіки України алгоритми дій, що розробляються, повинні узгоджуватися з місією, стратегічними цілями і задачами меблевого підприємства, тобто стратегія розвитку повинна розроблятися для майбутнього, а не для сьогодення. Проте передбачити наслідки кризи на даний момент украї складно.

Виходячи з вищесказаного, на меблевих підприємствах до використання рекомендовані такі механізми управління напрямами (підстратегіями):

1. Управлінська діяльність організація центрів відповідальності, впровадження управлінської технології BUM, створення підприємницького кластера, реінжиніринг бізнес-процесів, аутсорсинг, інсорсинг, розробка регламенту діяльності, автоматизація управління персоналом, застосування трудової ротації, коучинг, конкордація, бенчмаркінг.

2. Виробнича діяльність – JIT (Точно в час), диверсифікація, метод ABC, MRP, Lean Production, TQM (концепція загальної якості), Таргет-костинг, ФСА, лізинг устаткування, аутсорсинг кадрів, розвиток бренду працедавця, мотивація до зниження шахрайства, застосування співвідношення 4 : 4 : 2 до використовуваних методів управління персоналом.

3. Комерційна діяльність стратегічний або партизанський маркетинг, вертикальний або горизонтальний зонтичний бренд, розвиток дистрибуції, застосування різних методів встановлення ціни (метод споживчої оцінки, метод запечатаного конверта, метод цільового прибутку, метод доходу на капітал, метод надбавок, метод слідування за лідером конкуренції), застосування спецрежимів оподаткування.

Для ефективного впровадження цих механізмів необхідно розробити систему їх реалізації.

ВИСНОВКИ

З проведеного дослідження видно, що запропонована нами модель організації стратегічного управління на меблевих підприємствах враховує сучасні тенденції розвитку та існуючі проблеми в галузі залежно від різноманітних класифікаційних ознак.

Отже, процес реалізації розробленої стратегії управління на меблевих підприємствах зводиться до наступних етапів:

1. Формування місії, стратегічних цілей і задач підприємства і як наслідок стратегії розвитку в розрізі напрямів діяльності.

2. Формування робочих груп, створення атмосфери довіри усередині групи, перегляд внутрішньої системи звітності. Цей етап набуває істотного значення у рамках реалізації стратегії розвитку, оскільки весь процес стратегічного управління повинен ґрунтуватися на взаємній довірі і загальній участі всіх співробітників підприємства, що дозволить згодом підвищити мотивованість працівників в досягненні розроблених показників. Оскільки стратегічне управління істотно відрізняється від оперативного управління, на меблевих підприємствах знадобиться перегляд існуючої внутрішньої звітності. Істотного значення набуває прив'язка оперативних даних звітності до стратегічних цілей підприємства.

3. Визначення горизонтів планування, ознайомлення з цілями і задачами підприємства, розробка показників реалізації стратегії розвитку, розробка регламенту перегляду показників.

4. Каскадування показників реалізації стратегії розвитку на нижній рівень управління, враховуючи на-

віть особисті плани визначення структури, по якій відбуватиметься каскадування і методів, які при цьому використовуватимуться. Процес каскадування показників проводиться відповідно до організаційної структури підприємства та практичної необхідності деталізації стратегічних показників до рівня кожного працівника.

5. Перегляд показників реалізації стратегії розвитку у зв'язку з умовами функціонування підприємства, що змінюються.

Як відзначалося раніше, уся діяльність по стратегічному управлінню носить безперервний характер, таким чином, і розробка стратегії розвитку є ітераційним процесом, що вимагає постійного вдосконалення, що служить основою для ефективного управління підприємством. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Азов Г. П.** Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. П. Азов. – М.: Прогресс, 1997 – 427 с.
2. **Ансофф И.** Стратегическое управление / И. Ансофф : сокр.пер.с англ./науч.ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
3. **Виханский О. С.** Стратегическое управление : учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. / О. С. Виханский. – М.: Гардарики, 2002. – 296 с.
4. **Карпов А.** Стратегия: от разработки до реализации [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cfin.ru/press/zhuk/2006-3/3.shtml/>
5. **Котлер Ф.** Основы маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер. – М.: Вильямс, 2007. – 656 с.
6. **Пашанин И.** Стратегическое ведение и миссия компании / И. Пашанин. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lexgroup.ru/rus/bibl-razr-strat23/>
7. **Томпсон А.** Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации / А.Томпсон, Дж. Стрикленд. – М.: Юнити, 1998. – 576 с.
8. **Шершньова З. С.** Стратегічне управління : навч. посіб. / З. С. Шершньова, С. В. Оборська. – К.: КНЕУ, 1999. 384 с.

МАРКЕТИНГ В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНОЮ ПРОДУКЦІЄЮ ЯК ОДИН ІЗ АСПЕКТІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

ДЖЕМЕЛІНСЬКА Л. В.

УДК 658.012

Джемелінська Л. В. Маркетинг в управлінні інноваційною продукцією як один із аспектів забезпечення конкурентоспроможності підприємства

Розроблено модель процесу маркетингового управління інноваційною продукцією, створеної з використанням об'єктів промислової власності на рівні промислового підприємства. Дана модель дозволить підвищити конкурентоспроможність продукції з урахуванням функцій управління маркетинговою та інноваційною діяльністю, визначення конкурентних переваг і проведення цього процесу як на рівні виробництва продукції, так і її реалізації з використанням сучасних концепцій управління.

Ключові слова: підприємство, інноваційна активність, маркетинг, менеджмент, інноваційний продукт, конкурентоспроможність продукції
Рис.: 1. **Бібл.:** 4.

Джемелінська Леся Віталіївна – кандидат економічних наук, старший викладач, кафедра економіки та підприємництва, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)
E-mail: Lesya.dz@gmail.com

УДК 658.012

Джемелінская Л. В. Маркетинг в управлении инновационной продукцией как один из аспектов обеспечения конкурентоспособности предприятия

Разработана модель процесса маркетингового управления инновационной продукцией с использованием объектов промышленной собственности на уровне промышленного предприятия. Данная модель позволит повысить конкурентоспособность продукции с учетом функций управления маркетинговой и инновационной деятельностью, определения конкурентных преимуществ и проведения этого процесса как на уровне производства продукции, так и её реализации с использованием современных концепций управления.

Ключевые слова: предприятие, инновационная активность, маркетинг, менеджмент, инновационный продукт, конкурентоспособность продукции.
Рис.: 1. **Библ.:** 4.

Джемелінская Леся Віталіївна – кандидат економічних наук, старший преподаватель, кафедра економіки та підприємництва, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)
E-mail: Lesya.dz@gmail.com

UDC 658.012

Dzhemelinskaya L. V. Marketing Management for Innovation Products like one of the Aspects in Providing the Competitive Ability for Enterprises

It was elaborated the model of process marketing management innovation products with using subjects of industrial property on enterprise level. This model allows raising competitive ability for products with calculation management functions of marketing and innovation activity. It helps to define the competitive advantages and to conduct this process on the industrial level and on the level of realization innovation products with using of modern management conceptions.

Key words: enterprise, innovation activity, marketing, management, innovation production, competitive ability of products
Pic.: 1. **Bibl.:** 4.

Dzhemelinskaya Lesya V. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer, Department of Economics and Business, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)
E-mail: Lesya.dz@gmail.com

Зростаюча конкуренція на світовому і внутрішньому ринках вимагає від вітчизняних підприємств систематично оновлювати власну продукцію. При цьому інноваційна активність вітчизняних підприємств практично у всіх галузях економіки країни залишається низькою. Тому вельми актуальним є необхідність вирішення проблем управління інноваційно-активним підприємством та ефективного використання маркетингу в управлінні інноваційною продукцією на підприємстві.

Питання ролі інновацій в економічній системі розглянуті в працях В. П. Александрової, Г. О. Андрощука, Л. Л. Антонюк, Ю. М. Бажала, А. В. Богданова, О. Б. Бутнік-Сіверського, А. В. Войчака, Н. П. Гончарової, В. Я. Кардаша, Н. Д. Кондратьєва, Н. В. Краснокутської, Н. В. Куденко, О. О. Лапко, А. О. Старостіної, Д. М. Черваньова, Н. Чухрай, М. А. Яковенко та інших.

Теоретичні аспекти конкурентоспроможності досліджували Г. Л. Азоев, І. Ансофф, І. М. Акімова, Б. В.

Буркинський, В. Г. Герасимчук та інші вітчизняні та зарубіжні економісти.

У процесі дослідження встановлено, що практично не існує робіт, присвячених аспектам маркетингового забезпечення управління інноваційною продукцією на підприємстві.

Метою дослідження є розробка ефективної системи маркетингового управління інноваційною продукцією на підприємстві. Завданнями дослідження є визначення складових маркетингового забезпечення та ролі інноваційної діяльності в управлінні інноваційною продукцією на підприємстві, встановлення процесу маркетингового управління конкурентоспроможністю продукції на рівні підприємства.

У сучасних умовах інноваційна діяльність є найважливішим інструментом у конкурентній боротьбі підприємства на ринку і збільшення маси його прибутку від реалізації продукції.

Стан інноваційної діяльності в Україні характеризується низьким рівнем інноваційної активності промислових підприємств (у 2010 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 13,8% загальної кількості промислових підприємств, у 2009 р. – 12,8%, у 2007 р. – 14,2%); низькими обсягами фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств, які у 2010 р. зросли проти 2009 р. у номінальному вимірі тільки на 1,2%, досягнувши 8045,5 млн грн. Зокрема, найбільша частка інноваційних витрат спрямовувалася на придбання машин та обладнання (62,8%), тоді як на власні дослідження і придбання нових технологій витрачалось значно менше коштів (12,4 та 1,8% відповідно); незначними обсягами реалізованої інноваційної продукції, частка якої в загальному обсязі реалізованої промислової продукції у 2010 р. склала лише 3,8%; низьким рівнем інноваційної активності малих і середніх підприємств країни (лише 6% малих і 16% середніх промислових підприємств в країні є інноваційно активними) [1, с. 70].

Тип організаційної структури управління інноваційним підприємством залежить від наступних факторів: організаційно-правової форми, розміру організації, сфери діяльності, соціально психологічних характеристик керівника, характеру інноваційної діяльності, специфіки методів управління на підприємстві.

У роботі [2, с. 54] зазначено, що для інноваційного підприємства в промисловості найбільш привабливою є організаційно-правова форма у вигляді акціонерного товариства відкритого типу з переважною участю державного капіталу, а також державне унітарне підприємство.

Інноваційно-активні підприємства використовують в основному матричну, проектну, проблемно-цільову структури управління.

Матричну структуру управління підприємствами рекомендується використовувати тоді, коли виникає потреба у координації діяльності більшої кількості окремих промислових фірм для здійснення унікальних крупних проектів і програм у межах обмежених часових меж і виділених фінансових засобів. Дана структура управління включає лінійну і програмно-цільову структури. Лінійна структура передбачає управління за окремими сферами діяльності організації: НДДКР, виробництво, збут, постачання. Програмно-цільова структура здійснює управління програмами, проектами, темами.

Проектна структура управління представляє собою тимчасову структуру, яка створюється для вирішення конкретної комплексної задачі з об'єднанням у одну команду найкваліфікованіших спеціалістів різних професій для виконання складного проекту у встановлені терміни із заданим рівнем якості та в межах виділених для цього матеріальних, фінансових і трудових ресурсів.

Проблемно-цільова структура управління залежить від типу виробництва (масове, серійне, одиничне), масштабів виробництва, напрямків спеціалізації виробництва, кількості і характеру здійснених програм. Проблемно-цільове управління дає можливість підприємству скерувати зусилля більшої кількості спеціалістів різного профілю на розробці нових моделей продукції, які більш конкурентоспроможні, організувати у масштабі підприємства виробництво окремих деталей, комп-

лектуючих виробів за типом «модулів», які забезпечують їх використання у однотипних виробках та скерувати зусилля більшої кількості спеціалістів на прискорене вирішення окремих, найбільш складних, технічних проблем. Цільові групи можуть створюватись для вирішення різноманітних задач, які пов'язані зі здійсненням науково-технічного або інноваційного проекту [2, с. 55].

В умовах ринкового середовища управління конкурентоспроможністю підприємства вимагає визначення нових функцій управління між суб'єктами і об'єктами, з урахуванням напрямків маркетингової та інноваційної діяльності.

Управління конкурентоспроможністю в умовах маркетингової орієнтації підприємства повинно бути спрямоване на найбільш повне забезпечення запитів і потреб споживачів та впливати на ринкові процеси з урахуванням змін в його середовищі.

Маркетинг, як одна з функцій управління підприємством, повинна передбачити системний підхід до управлінської діяльності з урахуванням чітко поставленої цілі, ретельно розробленої системи заходів для її досягнення і відповідного організаційно-методичною, технічного, комерційного і фінансового забезпечення. В даній роботі маркетинг розглядається як ефективний засіб управління інноваційною продукцією.

Властивості продукції, її ціна, канали збуту і просування продукції являються головними об'єктами управління в маркетингу. А маркетингове управління інноваційною продукцією повинно передбачити вирішення наступних завдань: аналіз оточуючого середовища; ринкові дослідження; аналіз споживачів; планування продукції; вибір конкурентного позиціонування продукції; ціноутворення; збутова політика; просування та реклама продукції; порівняння з продукцією конкурентів; оцінка конкурентоспроможності продукції у відповідності з вимогами конкурентного ринку та запитам споживачів; визначення конкурентної рівноваги (порівняння ціни та визначеного об'єму реалізації продукції).

Виходячи з проведеного аналізу наукових праць, присвячених питанню розробки принципів управління підприємством, продукцією та інноваційним процесом встановлено, що підвищення конкурентоспроможності продукції залежить від ефективного управління конкурентоспроможністю підприємства.

Зокрема, для управління конкурентоспроможністю підприємства на основі маркетингу запропонована комплексна система [3, с. 101], якою передбачено: моніторинг факторів конкурентного середовища з оцінкою рушійних сил ринку та визначенням конкурентної позиції підприємства; діагностика управління конкурентоспроможністю, з визначенням цілей діяльності підприємств-конкурентів; оцінка конкурентоспроможності, стратегічного потенціалу конкурентів; дослідження сильних і слабких сторін підприємств-конкурентів шляхом проведення SNW-аналізу; визначення конкурентних переваг підприємств-конкурентів; управління конкурентними перевагами, з використанням підсистеми інформаційної підтримки, маркетингової підтримки і конкурентних стратегій.

На наш погляд, управління конкурентоспроможністю продукції повинно здійснюватись з урахуванням не тільки маркетингового забезпечення, а й інноваційної діяльності підприємства.

Основними аспектами управління інноваціями на підприємстві є: розробка, функціонування і розвиток інновацій як самостійної системи, що використовується для досягнення цілей підприємства; адаптація і пристосування інновацій до внутрішнього і зовнішнього середовища, вибір інновацій, які забезпечують довгострокову стабільність підприємства; проектування, створення і використання інновацій як об'єктів планування, у межах яких здійснюється розподіл ресурсів і реалізується їх загальна місія; формування запасу мінливості у структурі підприємства, який підпорядковується граничним умовам зовнішнього і внутрішнього характеру (галузева приналежність, тип впровадженої технології, характер організації); вирішення проблеми управління інноваціями.

Процес управління інноваціями доцільно проводити з визначенням цілі, ресурсів, механізмів реалізації та результатів, з урахуванням наступних складових: планування, як інструмент досягнення стратегічної цілі підприємства на основі оптимізації витрат на виробництво і реалізації продукції, шляхом оцінки в технологічному процесі місця і ролі об'єктів промислової власності і їх впливу на загальні витрати виробництва і якості продукції, собівартість і ціну; організації процесу використання інновацій у виробництві з метою підвищення конкурентоспроможності продукції; мотивації, як функції управління, направленої на створення механізмів, що спонукають ефективне використання інновацій; контролю використання інновацій для підвищення конкурентоспроможності продукції.

З цією метою запропоновано модель процесу маркетингового управління інноваційною продукцією, якою передбачається використання функцій управління маркетинговою та інноваційною діяльністю, визначення конкурентних переваг, реалізація процесу маркетингового управління конкурентоспроможністю продукції з використанням сучасних концепцій управління (рис. 1).

Запропонована модель процесу маркетингового управління інноваційною продукцією повинна здійснюватись через єдину інтегровану систему, спрямовану на визначення функцій управління маркетинговою діяльністю як особливого виду діяльності, спрямованої на визначену частину керованого об'єкта для досягнення поставленої цілі – створення інноваційної продукції, шляхом діагностики факторів конкурентного середовища на ринку, моніторингу потреб споживачів, аналізу продукції конкурентів. А функції управління інноваційною діяльністю застосовувати для розробки, створення і використання на підприємстві інновацій, за допомогою проведення патентних досліджень, технологічного аудиту на підприємстві, оцінки показників об'єктів промислової власності, які використовуються для створення, виготовлення та реалізації конкурентоспроможної продукції.

Визначені конкурентні переваги повинні бути покладені в основу процесу реалізації маркетингового

управління конкурентоспроможністю продукції з визначенням типу опору споживачів та передбачити відбір цільових сегментів ринку, позиціонування продукції, аналіз ризику.

Позиціонування конкурентоспроможної продукції рекомендується здійснювати шляхом протиставлення даної продукції, продукції конкурентів за якісними характеристиками на обраному ринку, а аналіз маркетингових ризиків виходу на ринок, з використанням комп'ютерних програм, зокрема Risk, CrystalBall та ін.

Підтримувати конкурентні переваги необхідно на основі функцій управління маркетинговою та інноваційною діяльністю підприємства.

Процес реалізації маркетингового управління інноваційною продукцією має включати просування, формування ціни, розробку бренда (іміджу), покращення обслуговування, а також використання сучасних концепцій управління, тип яких залежить від виду діяльності підприємства, виду продукції, місця знаходження підприємства, зокрема:

- ✦ концепція «ощадного управління» (*LearnManagement*) – при інтегровано-цілісній орієнтації підприємства, яка враховує створення вартості на підприємстві, зовнішні зв'язки з постачальниками і клієнтами та передбачає інтенсивний обмін інформацією в усіх сферах виробництва з використанням трансферу ноу-хау між постачальниками і споживачами;
- ✦ концепція комплексного управління якістю (*TotalQualityManagement*) – при якісній орієнтації діяльності підприємства на потреби споживачів та їх постійно зростаючі вимоги;
- ✦ концепція реінженірингу (*BusinessProcessReengineering*) – при спрямуванні діяльності підприємства на трансформацію традиційних основ побудови підприємства з радикальними змінами його бізнес-процесів із застосуванням інформаційних технологій;
- ✦ концепція менеджменту змін (*ChangeManagement*) – при здійсненні кооперації, інтеграції, узгодженості дій між підрозділами на підприємстві та іншими підприємствами;
- ✦ концепція бенчмаркінгу (*Benchmarking*) – при використанні кращого досвіду провідних компаній та при необхідності припинення активної інноваційної діяльності на підприємстві;
- ✦ концепція управління бізнес-часом (*TimeBusinessManagement*) – для досягнення конкурентних переваг за рахунок скорочення часу в окремих процесах на підприємстві, та за допомогою використання інформаційних технологій управління підприємством;
- ✦ концепція ефективного обслуговування клієнтів (*EfficientConsumerResponse*) – для оперативного реагування на попит покупців усіма співучасниками системи створення вартості від постачальників сировини і виробника до торговельних структур через обмін внутрішньою інформацією та кооперацією;

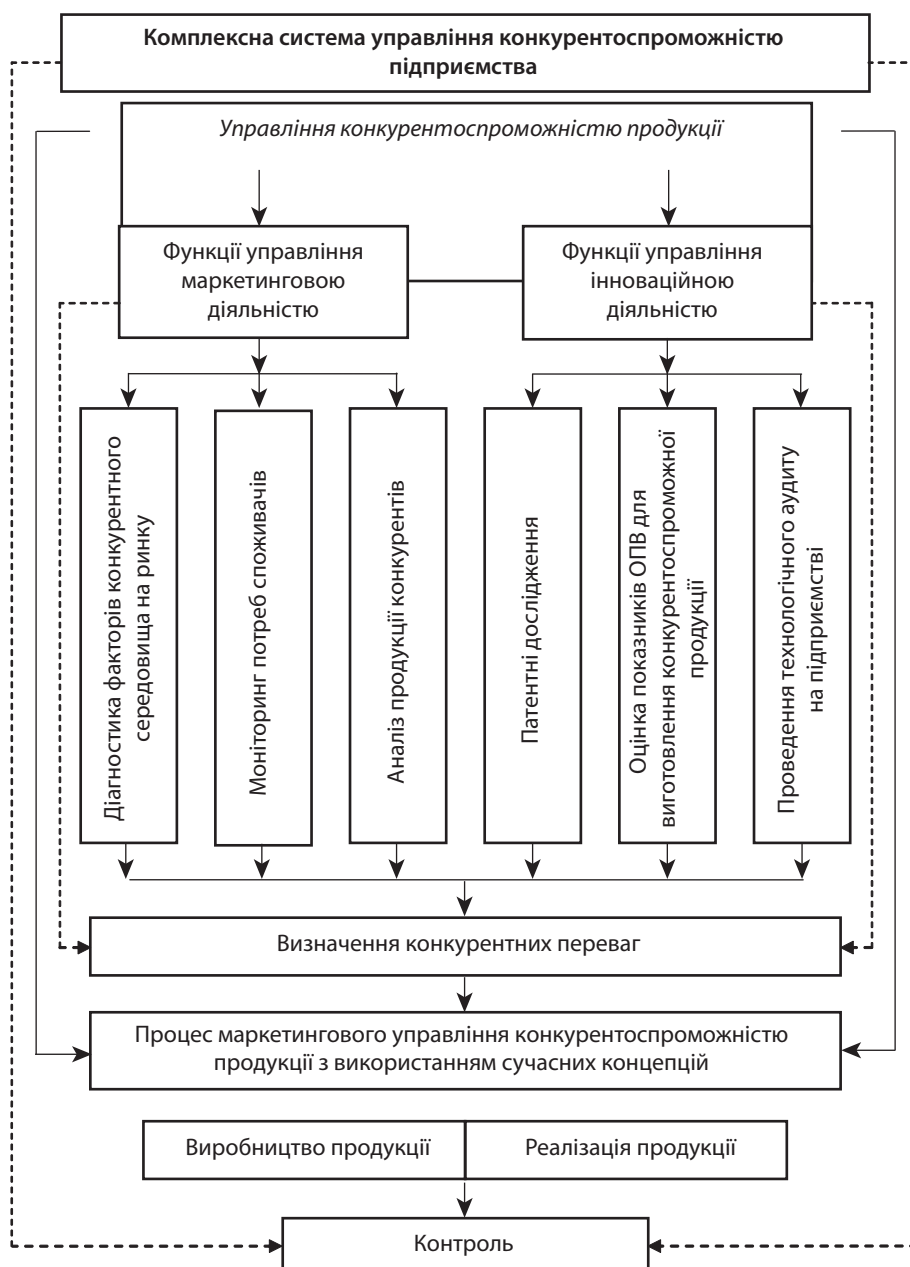


Рис. 1 Модель процесу маркетингового управління інноваційною продукцією

✦ комп'ютерно-інтегроване виробництво (*Computer Integrated Manufacturing*) – для підтримки функцій розвитку продукції, формування виробництва, планування і управління процесом виробництва, а також гарантування якості в усіх структурних підрозділах і сферах діяльності підприємства через інтеграцію і формування передачі інформації між підприємствами при виготовленні продукції та реалізації замовлень.

ВИСНОВКИ

Досліджено стан інноваційної активності промислових підприємств країни та наведено організаційні структури управління на інноваційно-активних підприємствах.

Розглядаючи маркетинг як функцію управління підприємством, яка передбачає системний підхід до

управлінської діяльності з урахуванням чітко поставленої цілі, ретельно розробленої системи заходів для її досягнення і відповідного організаційно-методичного, технічного, комерційного і фінансового забезпечення, а також як ефективний засіб підвищення конкурентоспроможності продукції, а інновації – як інструмент досягнення цієї цілі з урахуванням аналізу інноваційної діяльності підприємств, запропоновано модель процесу маркетингового управління інноваційною продукцією.

Дана модель передбачає використання функцій управління маркетинговою та інноваційною діяльністю, визначення конкурентних переваг на основі діагностики факторів конкурентного середовища на ринку продукції, моніторингу потреб споживачів, аналізу продукції конкурентів, патентних досліджень, оцінки показників об'єктів промислової власності, технологічного аудиту та процесу реалізації маркетингового управління конку-

рентоспроможністю продукції з використанням сучасних концепцій як при виробництві продукції, так і при її реалізації. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2012 р. Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К.: НІСД, 2012. – 256 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua>

2. **Тодосийчук А. В.** Управление инновационно-активным предприятием / А. В. Тодосийчук. – М.: ИНИЦ Роспатента, 2003. – 226 с.

3. **Балабанова Л. В.** Управление конкурентоспособностью предприятий на основе маркетинга: монография / Л. В. Балабанова, А. В. Кривенко. – Донецк: Дон. ТУЭТ. им. М. Туган-Барановського, 2004. – 147 с.

4. **Чухрай Н. І.** Інновації та логістика товарів / Н. І. Чухрай, Р. Патора. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2001. – 263 с.

УДК 330.131.7:51-77

ОСНОВНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ РИЗИКІВ У СУЧАСНОМУ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТІ

КОЗЕНКОВ Д. Є., НІКІТІН П. А.

УДК 330.131.7:51-77

Козенков Д. Є., Нікітін П. А. Основні методи оцінки ризиків у сучасному ризик-менеджменті

У процесі своєї діяльності підприємства стикаються з різними видами ризиків, зокрема з ризиками ЗЕД, серед яких найбільш актуальними є комерційні та фінансові ризики, що потребують детального дослідження, а значить – і класифікації. У статті розглянуто основні методи оцінки ризиків та відмінності між різними методами оцінки.

Ключові слова: ризик, метод оцінки, класифікація, стратегія, коефіцієнт, евристичний метод.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Формул:** 6. **Бібл.:** 6.

Козенков Дмитро Євгенович – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри менеджменту, Національна металургійна академія України (пр. Гагаріна, 4, Дніпропетровськ, 49600, Україна)

E-mail: managua13@mail.ru

Нікітін Павло Андрійович – аспірант, кафедра менеджменту, Національна металургійна академія України (пр. Гагаріна, 4, Дніпропетровськ, 49600, Україна)

E-mail: p_nikitin@list.ru

УДК 330.131.7:51-77

Козенков Д. Е., Никитин П. А. Основные методы оценки рисков в современном риск-менеджменте

В процессе своей деятельности предприятия сталкиваются с разными видами рисков, в частности с рисками ВЭД, среди которых наиболее актуальными являются коммерческие и финансовые риски, нуждающиеся в детальном исследовании, а значит – и классификации. В статье рассмотрены основные методы оценки рисков и отличия между разными методами оценки.

Ключевые слова: риск, метод оценки, классификация, стратегия, коэффициент, эвристический метод.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Формул:** 6. **Библ.:** 6.

Козенков Дмитрий Евгеньевич – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента, Национальная металлургическая академия Украины (пр. Гагарина, 4, Днепропетровск, 49600, Украина)

E-mail: managua13@mail.ru

Никитин Павел Андреевич – аспирант, кафедра менеджмента, Национальная металлургическая академия Украины (пр. Гагарина, 4, Днепропетровск, 49600, Украина)

E-mail: p_nikitin@list.ru

UDC 330.131.7:51-77

Kozenkov D. Y., Nikitin P. A. The basic methods of risk assessment in modern risk-management

In the course of its business activities are faced with different kinds of risks, particularly risks to foreign-economic activity, among which the most relevant are the commercial and financial risks requiring detailed study and classification. In article the basic methods of risk assessment and the differences between the different methods of assessment.

Key words: risk, method of assessment, classification, strategy, coefficient, heuristic method.

Pic.: 4. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 6. **Bibl.:** 6.

Kozenkov Dmitriy Ye. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Management, The National Metallurgical Academy of Ukraine (pr. Gagarina, 4, Dnipropetrovsk, 49600, Ukraine)

E-mail: managua13@mail.ru

Nikitin Pavel A. – Postgraduate Student, Department of Management, The National Metallurgical Academy of Ukraine (pr. Gagarina, 4, Dnipropetrovsk, 49600, Ukraine)

E-mail: p_nikitin@list.ru

У кожній ситуації, пов'язаній з ризиком, виникає питання про межі, які відокремлюють допустимий ризик від загрозливого. Знати про існування економічного ризику, аналізувати його необхідно, але не достатньо. Важливо виявити його ступінь, причому слід, зокрема, оцінити ймовірність того, що певна (несприятлива) подія має шанси відбутись, а потім - яким чином це вплине на ситуацію (рішення).

Визначити ступінь ризику дуже важливо, оскільки залежно від нього в альтернативних стратегіях менеджери приймають варіант рішення (стратегію) з дещо меншою економічною ефективністю (нормою прибутку, доходу) чи економічним ефектом, але з більшими шансами на своєчасну та успішну (надійну) реалізацію прийнятого варіанта (стратегії) або навпаки: з більшим ступенем ризику, але з імовірно вищим економічним ефектом.

рентоспроможністю продукції з використанням сучасних концепцій як при виробництві продукції, так і при її реалізації. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2012 р. Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К.: НІСД, 2012. – 256 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua>

2. **Тодосийчук А. В.** Управление инновационно-активным предприятием / А. В. Тодосийчук. – М.: ИНИЦ Роспатента, 2003. – 226 с.

3. **Балабанова Л. В.** Управление конкурентоспособностью предприятий на основе маркетинга: монография / Л. В. Балабанова, А. В. Кривенко. – Донецк: Дон. ТУЭТ. им. М. Туган-Барановського, 2004. – 147 с.

4. **Чухрай Н. І.** Інновації та логістика товарів / Н. І. Чухрай, Р. Патора. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2001. – 263 с.

УДК 330.131.7:51-77

ОСНОВНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ РИЗИКІВ У СУЧАСНОМУ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТІ

КОЗЕНКОВ Д. Є., НІКІТІН П. А.

УДК 330.131.7:51-77

Козенков Д. Є., Нікітін П. А. Основні методи оцінки ризиків у сучасному ризик-менеджменті

У процесі своєї діяльності підприємства стикаються з різними видами ризиків, зокрема з ризиками ЗЕД, серед яких найбільш актуальними є комерційні та фінансові ризики, що потребують детального дослідження, а значить – і класифікації. У статті розглянуто основні методи оцінки ризиків та відмінності між різними методами оцінки.

Ключові слова: ризик, метод оцінки, класифікація, стратегія, коефіцієнт, евристичний метод.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Формул:** 6. **Бібл.:** 6.

Козенков Дмитро Євгенович – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри менеджменту, Національна металургійна академія України (пр. Гагаріна, 4, Дніпропетровськ, 49600, Україна)

E-mail: managua13@mail.ru

Нікітін Павло Андрійович – аспірант, кафедра менеджменту, Національна металургійна академія України (пр. Гагаріна, 4, Дніпропетровськ, 49600, Україна)

E-mail: p_nikitin@list.ru

УДК 330.131.7:51-77

Козенков Д. Е., Никитин П. А. Основные методы оценки рисков в современном риск-менеджменте

В процессе своей деятельности предприятия сталкиваются с разными видами рисков, в частности с рисками ВЭД, среди которых наиболее актуальными являются коммерческие и финансовые риски, нуждающиеся в детальном исследовании, а значит – и классификации. В статье рассмотрены основные методы оценки рисков и отличия между разными методами оценки.

Ключевые слова: риск, метод оценки, классификация, стратегия, коэффициент, эвристический метод.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Формул:** 6. **Библ.:** 6.

Козенков Дмитрий Евгеньевич – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента, Национальная металлургическая академия Украины (пр. Гагарина, 4, Днепропетровск, 49600, Украина)

E-mail: managua13@mail.ru

Никитин Павел Андреевич – аспирант, кафедра менеджмента, Национальная металлургическая академия Украины (пр. Гагарина, 4, Днепропетровск, 49600, Украина)

E-mail: p_nikitin@list.ru

UDC 330.131.7:51-77

Kozenkov D. Y., Nikitin P. A. The basic methods of risk assessment in modern risk-management

In the course of its business activities are faced with different kinds of risks, particularly risks to foreign-economic activity, among which the most relevant are the commercial and financial risks requiring detailed study and classification. In article the basic methods of risk assessment and the differences between the different methods of assessment.

Key words: risk, method of assessment, classification, strategy, coefficient, heuristic method.

Pic.: 4. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 6. **Bibl.:** 6.

Kozenkov Dmitriy Ye. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Management, The National Metallurgical Academy of Ukraine (pr. Gagarina, 4, Dnipropetrovsk, 49600, Ukraine)

E-mail: managua13@mail.ru

Nikitin Pavel A. – Postgraduate Student, Department of Management, The National Metallurgical Academy of Ukraine (pr. Gagarina, 4, Dnipropetrovsk, 49600, Ukraine)

E-mail: p_nikitin@list.ru

У кожній ситуації, пов'язаній з ризиком, виникає питання про межі, які відокремлюють допустимий ризик від загрозливого. Знати про існування економічного ризику, аналізувати його необхідно, але не достатньо. Важливо виявити його ступінь, причому слід, зокрема, оцінити ймовірність того, що певна (несприятлива) подія має шанси відбутись, а потім - яким чином це вплине на ситуацію (рішення).

Визначити ступінь ризику дуже важливо, оскільки залежно від нього в альтернативних стратегіях менеджери приймають варіант рішення (стратегію) з дещо меншою економічною ефективністю (нормою прибутку, доходу) чи економічним ефектом, але з більшими шансами на своєчасну та успішну (надійну) реалізацію прийнятого варіанта (стратегії) або навпаки: з більшим ступенем ризику, але з імовірно вищим економічним ефектом.

Методи оцінки ступеня ризику поділяються на:

- ✦ методи кількісної оцінки;
- ✦ евристичні методи оцінки.

Кількісна оцінка ступеня економічного ризику – необхідна складова в стратегії і тактиці ефективного менеджменту. Чим досконалішими є методи дослідження та кількісної оцінки ризику, тим меншим стає чинник невизначеності.

Кількісна оцінка ризику базується на результатах його кількісного та якісного аналізу. Якісний аналіз ризику є найскладнішим і вимагає ґрунтовних знань, досвіду та інтуїції в сфері конкретної діяльності. У процесі кількісного оцінювання ризику якісний і кількісний аналіз не механічно доповнюють один одного, а системно взаємодіють. Кількісний аналіз може мати в основі лише якісно встановлені цілі, гіпотези, критерії, чинники, умови, альтернативи, відображати ставлення до ризику його суб'єкта. У свою чергу, якісний аналіз можна вдосконалити, використовуючи результати кількісного аналізу. Зокрема, якщо внаслідок кількісного аналізу чинників ризику вдалося встановити недостатню достовірність їх впливу, то це є підставою для перегляду висновків якісного аналізу й проведення ґрунтовніших досліджень з метою встановлення реально суттєвих чинників ризику (ключових параметрів).

Якісний аналіз полягає в оцінці інформації, за допомогою якої оцінюють ступінь ризику, визначенні кількісної структури ризику, а також виявленні найбільш ризиконебезпечних ділянок у розробленому алгоритмі схвалюваного рішення.

Вимоги, що пред'являються до якості інформації, повинні бути такими:

- ✦ *достовірність (коректність) інформації* – міра наближеності інформації до першоджерела або точність передачі інформації;
- ✦ *об'єктивність інформації* – міра віддзеркалення інформацією реальності;
- ✦ однозначність;
- ✦ *порядок інформації* – кількість передавальних ланок між першоджерелом і кінцевим користувачем;
- ✦ *повнота інформації* – віддзеркалення вичерпного характеру відповідності одержаних відомостей цілям збору;
- ✦ *релевантність* – ступінь наближення інформації до істоти питання або ступінь відповідності інформації поставленому завданню;
- ✦ *актуальність інформації (значущість)* – важливість інформації для оцінки ризику;
- ✦ *вартість інформації*.

Велика вірогідність виникнення ризику відповідає мінімуму якісної інформації.

При визначенні найбільш ризиконебезпечних ділянок у розробленому алгоритмі прийняття рішень керівник на початковому етапі аналізу може наочно оцінити ступінь ризику, оскільки в заданому алгоритмі ухвалення рішень враховується кількісна структура раніше зафіксованих ризиків.

Історично першим способом кількісного аналізу було винайдення ймовірностей настання несприятливих ситуацій в підприємстві. Успішне застосування ймовірносних методів у статистиці наприкінці ХІХ століття зробило методи теорії ймовірностей досить поширеними в усіх сферах буття. Використання ймовірностей для врахування випадковості, невизначеності стосовно очікуваних подій набуло ексклюзивного характеру.

Однак, починаючи з 50-х років ХХ століття, в академічній науці з'явилися праці, що ставили під сумнів тотальне застосування ймовірносної теорії до врахування невизначеності й породженого нею ризику.

На сьогодні можна виокремити низку математичних теорій, що їх доречно застосовувати для формалізації невизначеної інформації й вимірювання ризику:

- ✦ багатозначна логіка;
- ✦ теорія ймовірностей;
- ✦ теорія похибок (інтервальні моделі);
- ✦ теорія інтервальних середніх;
- ✦ теорія суб'єктивних ймовірностей;
- ✦ теорія нечітких множин;
- ✦ теорія нечітких мір й інтегралів.

На сьогодні для кількісного аналізу ризику використовують низку методів. Серед них, як показують дослідження, інваріантними стосовно спектра економічних проблем є такі:

- а) метод аналогій;
- б) аналіз чутливості;
- в) аналіз методами імітаційного моделювання;
- г) аналіз ризику можливих збитків.

Метод аналогій. Для аналізу ризику, яким може бути обтяжений, наприклад, новий проект, корисними можуть виявитись дані про наслідки впливу несприятливих чинників ризику якихось, близьких за суттю, раніше виконуваних проектів. У цій сфері найбільшу ініціативу виявляють страхові компанії. Так, на Заході вони регулярно публікують коментарі щодо тенденцій у найважливіших зонах ризику, наприклад, відносно природних катаклізмів (катастроф) і значних збитків. На підставі цих даних можна дійти певних висновків загального характеру.

У використанні аналогів застосовують бази даних і знань стосовно чинників ризику. Ці бази формуються на матеріалах з літературних джерел, пошукових робіт, моніторингу шляхом опитування фахівців (менеджерів проектів) тощо. Одержані дані обробляють, використовуючи відповідний математичний апарат для виявлення залежностей, причин, з метою врахування потенційного ризику в реалізації нових проектів.

Аналіз чутливості (вразливості). Цей метод є одним з найпростіших і широковідомих методів врахування чинників невизначеності, характерних для оцінювання проектів у бізнесі. Як правило, він передує власне аналізу ризиків, бо за його допомогою з'ясовують, які з чинників (параметрів, що оцінюються) стосовно проекту можна віднести до найбільш «ризикованих», тобто таких, що спричиняють значнішу частку ризиків. Аналіз чутливості може здійснюватися двома кроками.

Перший крок – формування моделі (часто за допомогою програмно-технічного комплексу), яка визна-

чає математичні співвідношення між змінними (параметрами), що стосуються прогнозування (планування) очікуваних результатів. Якісна (адекватна) модель — це модель, яка за умови «достовірних» початкових даних щодо змінних (аргументів, параметрів) здатна досить точно прогнозувати необхідний результат. Окрім усього, така модель містить усі суттєві чинники щодо об'єкта (проекта), який моделюється, ігнорує всі несуттєві, а також постулює на підставі системи відповідних гіпотез адекватні співвідношення між суттєвими змінними.

Другий крок — це власне аналіз чутливості. Він дає змогу ідентифікувати найважливіші (як чинники ризику) змінні в моделі оцінки об'єкта (проекту). Його суть полягає у вимірюванні чутливості основних показників, наприклад, ефективності проекту залежно від випадкової зміни чинників (тієї чи іншої змінної величини параметра). Наприклад, зростання чи падіння норми доходу залежно від зростання чи спаду експлуатаційних витрат.

За показники чутливості об'єкта (проекта) щодо зміни тих чи інших чинників доречно використовувати показники еластичності.

Еластичність — міра реагування однієї змінної величини (функції) на зміну іншої (аргумента), а коефіцієнт еластичності — це число, яке показує відсоткову зміну функції в результаті одновідсоткової зміни аргумента.

Коли відомий вираз для показника y , у вигляді дійсної функції від n чинників (аргументів), яка визначена в певній області значень цих аргументів:

$$y = f(x) = f(x_1, x_2, \dots, x_n), \quad (1)$$

то еластичність функції n аргументів щодо змінної x_j , $j = 1, \dots, n$ визначається за формулою:

$$\varepsilon_j = \Delta y \cdot x_j / \Delta x_j \cdot y, \quad j = 1, \dots, n. \quad (2)$$

Якщо функція $y = f(x)$ неперервна та диференційована в певній області значень аргументів, то коефіцієнтом еластичності буде величина:

$$\varepsilon_j = \delta_y \cdot x_j / \delta x_j \cdot y, \quad j = 1, \dots, n. \quad (3)$$

Перевага такого показника, як коефіцієнт еластичності, перед іншими полягає у тому, що його величина не залежить від вибору одиниць вимірювання різних чинників. Чим більшим (за модулем) є значення коефіцієнта еластичності, тим вищим буде ступінь залежності, скажімо, норми доходу або чистої приведеної вартості (ЧПВ), тобто її чутливості, а отже, й ризик відповідно до зміни певного чинника.

Можна стверджувати, що ризик, яким обтяжений проект, є тим більшим, чим вищою є вразливість цього проекту до зміни кожного з чинників (тобто еластичність) та чим більшим є інтервал можливих коливань цих чинників (у майбутньому).

Необхідно, однак, звернути увагу на те, що описаний вище метод є дещо обмеженим бо він спирається на аналіз впливу на оцінку значення показника економічного ефекту чи ефективності (привабливості), зокрема, норми доходу проекту, лише окремих чинників, тоді як істотне значення має їх інтегральний вплив, а також не враховує взаємозв'язку (взаємозалежності) між цими параметрами (чинниками). Так, зокрема, зміни у попиті можуть потягти за собою зміни у цінах тощо.

Аналіз методами імітаційного моделювання. Методи імітаційного моделювання дістали широке застосування в економіці. Узагальнюючи матеріали, що наведені в низці літературних джерел [1, 2, 3], процес кількісного аналізу ризику за допомогою методів імітаційного моделювання можна розділити на сім кроків, їх сутність і послідовність схематично показано на рис. 1.

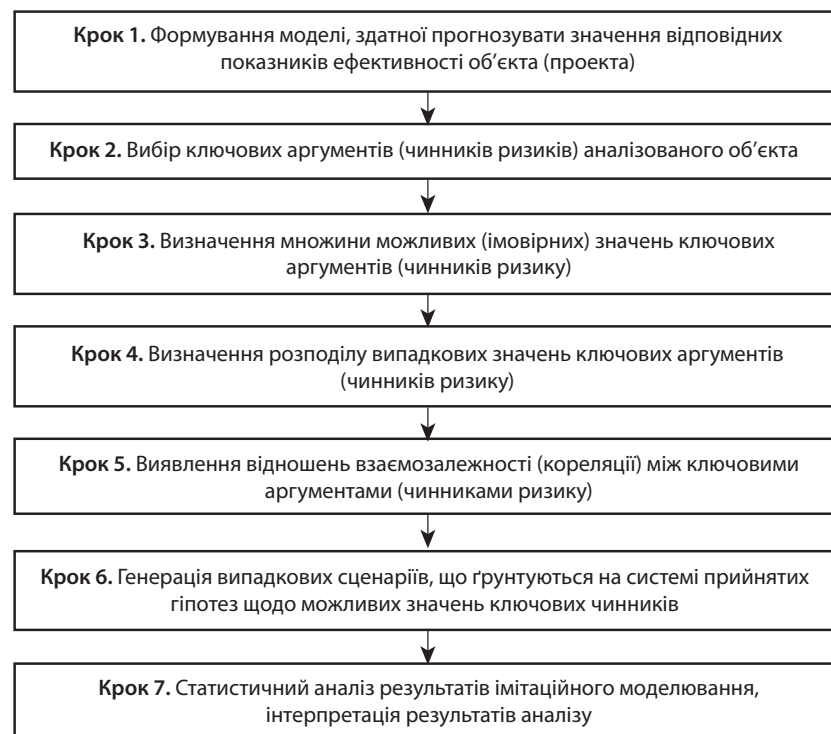


Рис. 1. Процес кількісного аналізу ризику методами імітаційного моделювання

Як і в методі чутливості аналізу ризику, тут також здійснюється оцінка коливань вихідної величини за випадкових змін вхідних величин, але детальніше, з урахуванням ступеня взаємозалежності випадкових змін вхідних величин.

Перший крок аналізу полягає в формуванні моделі об'єкта (проекта), що розглядається (аналогічно аналізу чутливості).

Другий крок здійснюється для визначення ключових аргументів (чинників ризику), застосовуючи, зокрема, метод аналізу чутливості (вразливості). Аналіз вразливості використовується щодо низки чинників, які входять у модель, але він не бере до уваги те, наскільки реалістичними (ймовірними) є ті чи інші випадкові коливання (значення) чинника ризику (аргумента). Для того, щоб дані, одержані в процесі аналізу вразливості, мали сенс, у тест аналізу повинна бути вмонтована концепція впливу невизначеності, пов'язаної з чинниками, що аналізуються, а також можливості використати цей аналіз для вибору чинників підвищеного ризику. Тобто для подальшого аналізу ризику залишаються лише ті чинники, які не є строго детермінованими, а еластичність відповідної функції по даному чиннику (аргументу) є значною (суттєвою).

Третій крок полягає в тому, щоб визначити можливі інтервали відхилень прогнозованих значень параметрів (чинників ризику) від очікуваних (найімовірніших). На цьому етапі доречно використовувати математичні (статистичні) оцінки якості прогнозів. Головні інструменти цього методу оцінки:

- ✦ імовірність появи випадкової величини (P_i);
- ✦ математичне очікування (M) чи середнє значення (\bar{x}) досліджуваної випадкової величини (наслідків якої-небудь дії, наприклад доходу, прибутку і т. п.);
- ✦ дисперсія ($D = \delta^2$);
- ✦ стандартне (середньоквадратичне) відхилення (δ);
- ✦ коефіцієнт варіації (v);
- ✦ розподіл ймовірності досліджуваної випадкової величини.

Для прийняття рішення потрібно знати величину (ступінь) ризику, що вимірюється двома критеріями:

- ✦ середнє очікуване значення (математичне очікування);
- ✦ коливання (мінливість) можливого результату.

Середнє очікуване значення ($X = M$) – це середньозважене значення величини події, що зв'язана з невизначеною ситуацією, і визначається:

$$X = M = \sum_{i=1}^n X_i P_i, \quad (4)$$

де X_i – значення випадкової величини.

Середнє очікуване значення вимірює результат, який ми очікуємо в середньому.

Найбільш поширеною є точка зору, згідно з якою мірою ризику певного комерційного рішення чи операції слід вважати середньоквадратичне відхилення (позитивний квадратний корінь з дисперсії) значення показника ефективності цього рішення чи операції.

Дійсно, оскільки ризик обумовлений недетермінованістю результату рішення, то чим менший розкид результату рішення, тим більше він передбачуваний, тобто менший ризик.

Діапазон коливання можливого результату характеризується як додатними (сприятливими) значеннями, так і від'ємними (несприятливими) відхиленнями.

Четвертий крок полягає у визначенні розподілу ймовірності випадкових (імовірних) значень аргументів (чинників ризику). Він здійснюється паралельно з третім кроком. Під час аналізу ризиків використовується інформація, що відображає множинність значень випадкових змінних (чинників), які входять у математичну модель, і відображає значення відповідних величин у майбутньому (стан економічного середовища) та їх розподіл.

П'ятий крок призначений для виявлення взаємозалежності, яка на практиці може існувати між ключовими аргументами (чинниками ризику). Вважають, що дві та більше випадкові змінні корельовані в тому разі, коли вони змінюються систематично. У наборі ризикових чинників такі залежності (взаємозумовленість) зустрічаються досить часто. Ігнорування кореляції може призвести до неправильних результатів в аналізі ризику, тому важливо переконатися в наявності чи відсутності таких взаємозв'язків і, де це необхідно, ввести у моделюванні обмеження, що знизили б до раціонального рівня ймовірність вироблення сценаріїв, які порушують вплив кореляції (взаємозалежності).

Шостий крок полягає у здійсненні власне генерації випадкових сценаріїв, які ґрунтуються на системі прийнятих гіпотез щодо чинників ризику згідно з обраною моделлю на першому кроці. Після того, як усі гіпотези були ретельно досліджені і побудовано відповідні залежності, залишається лише послідовно здійснювати обчислення згідно з обраною на першому кроці моделлю до тих пір, доки не буде одержана досить репрезентативна вибірка з нескінченної множини можливих значень ключових аргументів, враховуючи накладені на них обмеження. Для цього, як свідчить досвід, достатньо, щоб вибірка була одержана в результаті здійснення 200 – 500 обчислень. Серія «прогонів» здійснюється за методом Монте-Карло. Після кожного «прогону» генеруються власне різні результати, бо значення ризикових чинників обираються випадково, з урахуванням законів розподілу у визначеному інтервалі значень ключових аргументів, урахуванням кореляційних зв'язків.

Сьомий крок. Після серії «прогонів» можна одержати розподіл частот для результуючого показника (ефективності, чистої теперішньої вартості проекту, норми доходу тощо). Результати можуть бути подані як дискретним, так і неперервним законом розподілу результуючого показника як випадкової величини. Отримані результати вимагають їх інтерпретації. Коли обчислено сподіване значення результуючого показника (наприклад, чиста приведена вартість або норма доходу) об'єкта (проекту), то рішення щодо прийняття чи відхилення даного проекту залежить від того, який знак має ця величина.

Аналіз ризику можливих збитків. У підприємстві ризик і зміна прибутку нерозривно пов'язані між собою. Ось чому при достатній якості та кількості

інформації використовують аналіз ризику можливих збитків для визначення ступеня ризику. У низці джерел [4, 5, 6] вводиться поняття зон ризику (рис. 2).

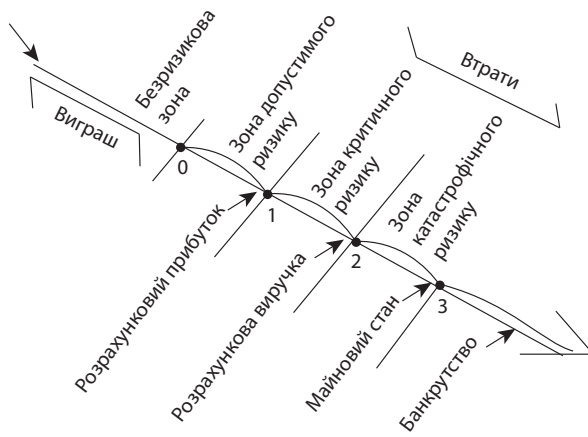


Рис. 2. Зони ризику

У процесі прийняття економічних рішень важливо з'ясувати ймовірність того, що збитки не перевищать певного рівня. Найбільш повне уявлення про ризик дає крива розподілу ймовірності втрат. Це графічне зображення залежності ймовірності втрат від їхнього рівня, що показує, наскільки ймовірне виникнення тих чи інших утрат. Щоб установити вид типової кривої розподілу ймовірності втрат, розглянемо прибуток як випадкову величину і побудуємо криву розподілу ймовірностей одержання визначеного рівня прибутку (рис. 3).

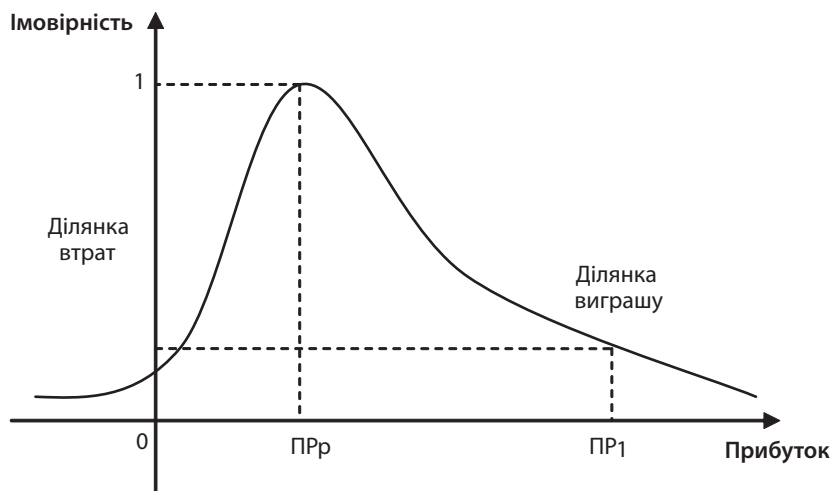


Рис. 3. Крива ймовірності розподілу одержання прибутку

При побудові кривої розподілу ймовірності одержання прибутку врахуємо такі припущення:

- а) найбільш ймовірне одержання прибутку дорівнює його розрахунковій величині ($ПР_p$). Ймовірність (B_p) одержання такого прибутку максимальна, відповідно значення $ПР_p$ можна вважати математичним очікуванням прибутку. Ймовірність одержання прибутку більшого чи меншого у порівнянні з розрахунковим тим нижча, чим більше цей прибуток відрізняється від розрахункового;
- б) втратами прибутку вважається його зменшення в порівнянні з розрахунковою величиною ($\Delta ПР = ПР_p - ПР_1$);

в) ймовірність дуже великих (теоретично нескінченних) утрат практично дорівнює нулю, оскільки утраати свідомо мають верхню межу (крім утрат, які неможливо оцінити кількісно). Звичайно, прийняті припущення певною мірою спірні, тому що їх дійсно можуть не дотримуватися для усіх видів ризику. Але в цілому вони правильно відбивають загальні закономірності зміни підприємницького ризику і базуються на гіпотезі, що прибуток як випадкова величина підлягає нормальному чи близькому до нормального закону розподілу.

При недостатності інформації або у випадках, коли потрібно швидко приймати управлінське рішення, застосовуються методи експертної оцінки ризику, які базуються на понятті «суб'єктивної інтуїції».

В економіці дуже часто чинники, які слід враховувати, настільки нові й складні, що достатня інформація про них відсутня, а ймовірність того чи іншого результату не можна обчислити статистичними методами. Стикаючись з потребою прийняти економічне рішення в такій ситуації, можна спробувати дістати додаткову інформацію, ще раз проаналізувавши проблему. Зіставляючи здобуту додаткову інформацію з тією, яка пов'язана з нагромадженням досвідом, сформованими уявленнями та інтуїцією, суб'єкт управління може надати низці альтернативних результатів гіпотетичної ймовірності. Водночас бажано до складання експертних оцінок залучати фахівців у ролі експертів. Кваліфіковані експерти здатні вивести проблему пошуку рішення з розряду невизначеності до розряду стохастички, надавши

проблемі вибору наукової та практичної обґрунтованості. Експертні процедури можна поділити на три групи:

- а) відкрите обговорення поставлених питань;
- б) вільне висловлювання без обговорення і голосування чи метод мозкової атаки;
- в) закрите обговорення з наступним закритим голосуванням чи заповненням анкет експертного опитування.

Існує дві групи евристичних методів.

Аксиоматичні методи. Ці методи ґрунтуються на побудові функції корисності суб'єкта

управління. Формулюють твердження щодо виду функції корисності, а також найважливіших її властивостей. Ці твердження називаються аксіомами. Усю інформацію, що її дістають від суб'єкта управління, розглядають як засіб перевірки гіпотези про вид функції корисності. За такого підходу кожний багатокритеріальний варіант рішення дістає оцінку корисності.

Прямі методи. Полягають у тому, що вид функції корисності від оцінок за багатьма критеріями задається без теоретичних обґрунтувань, а параметри цієї залежності або також задаються, або безпосередньо оцінюються суб'єктом управління.

Нижче приведені найбільш поширені методи.

Метод зваженої суми оцінок критеріїв. Згідно з цим методом корисність багатокритеріального об'єкта вимірюється кожним із експертів і дорівнює:

$$U = \sum \Psi_i X_i \quad (5)$$

де Ψ_i – цінність фактора оцінювання серед інших факторів;

X_i – оцінка фактора по заданій шкалі.

Метод Делфі. Цей метод відноситься до різновиду закритих груп опитувань. Він характеризується анонімністю висновків та зворотнім зв'язком. Метод передбачає проведення декількох турів опитування. Під час кожного туру кожен з експертів повідомляє про свою думку і дає оцінку явищам.

При цьому визначаються кількісні оцінки основних вартостей того чи іншого виду набору шляхом «зважування» кожного з них за бальною системою в такому порядку:

а) певне число експертів приступає до кількісної оцінки якісної значимості кожної з вартостей, оцінка здійснюється за 4-бальною системою;

б) після першого туру опитування експертів обчислюється узагальнений коефіцієнт значимості i -ї вартості за формулою:

$$Q_j = \sum_{ij} \frac{Q_{ij}^I}{n} \quad (6)$$

де Q_{ij} – кількісна оцінка значимості j -го показника, виставлена i -тим експертом після першого туру опитування;

n – число експертів;

в) кожного експерта інформують про значення Q_{ij} та Q_j за результатами першого туру з необхідною мотивацією;

г) у другому турі експертного опитування експерти визначають Q_j^{II} ;

д) за формулою, аналогічною першій, встановлюється остаточні коефіцієнти «вагомості» будь-якого j -го показника Q_j .

Можливий і третій тур експертного опитування. При обробці даних оцінки розташовують у порядку спадання, а потім визначають медіану (M) і кватртілі (Q_1, Q_2), що розбивають шкалу на 4 частини (рис. 4).

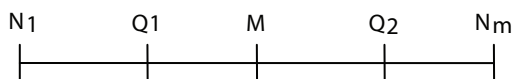


Рис. 4. Шкала оцінок методу Делфі

Експертів, чії оцінки попали у крайні інтервали, просять обґрунтувати свою думку, а потім знайомлять з нею інших експертів, які коригують свої оцінки. Таким чином, після проходження декількох турів розбіжність у оцінках стає незначною і формуються кілька точок зору. Після цього приймається рішення.

Метод побудови дерева рішень. Дерево рішень – це графічне зображення послідовності рішень і станів середовища з указівкою відповідних ймовірностей і виграшів для будь-яких комбінацій альтернатив і станів середовища.

Процес прийняття рішень за допомогою дерева рішень у загальному випадку припускає виконання п'яти етапів.

Етап 1. Формулювання завдання. Насамперед необхідно відкинути всі фактори, що не стосуються проблеми, а серед безлічі тих, що залишилися, виділити істотні і несуттєві. Це дозволить привести опис завдання прийняття рішення у форму, що підлягає аналізу.

Етап 2. Побудова дерева рішень.

Етап 3. Оцінка ймовірностей станів середовища, тобто зіставлення шансів виникнення кожної конкретної події. Слід зазначити, що вказані ймовірності визначаються або на підставі наявної статистики, або експертним шляхом.

Етап 4. Установлення виграшів (чи програшів, як виграшів зі знаком мінус) для кожної можливої комбінації альтернатив (дій) і станів середовища.

Етап 5. Вирішення завдання.

Отже, ризик – це складна економічна категорія, якій властива багатогранність. Через це важливим є класифікація ризику. Існує багато підходів до класифікації ризику, серед яких науковці виділяють три: об'єктний, предметний та аспектний.

У табл. 1 наведено порівняння методів оцінки ступеня ризику.

Таблиця 1

Порівняння методів оцінки ризиків

Група методів	Переваги	Недоліки
Статистичні	Висока точність та об'єктивність	Значні матеріальні затрати, затрати часу, необхідні для проведення та потреба в точних статистичних даних
Евристичні	Простота процедур, мінімальна необхідність у статистичній інформації, швидкість	Суб'єктивність і високий ризик прийняття хибних рішень

ВИСНОВКИ

У процесі своєї діяльності підприємства стикаються з різними видами ризиків, зокрема з ризиками ЗЕД, серед яких найбільш актуальними є комерційні та фінансові ризики, що потребують детального дослідження, а значить – і класифікації. Обґрунтована класифікація ризику є основою для оцінки ступеня ризику. У зв'язку з оцінкою ступеня ризику виділяють кількісні та евристичні методи. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Лук'янова В. В. Економічний ризик / В. В. Лук'янова. – К.: Академвидав, 2007.
2. Внукова Н. Н. Практика страхового бізнесу / Н. Н. Внукова. – К.: Либра, 1994.
3. Шапкин С. А. Теория риска и моделирования рисков ситуаций / С. А. Шапкин. – М., 2003.
4. Сорока В. М. Економічні та фінансові ризики / В. М. Сорока. – К., 2006.
5. Ілляшенко С. М. Економічний ризик / С. М. Ілляшенко. – К., 2004.
6. Балдин К. В. Управление рисками / К. В. Балдин. – М.: Юнити, 2005.

МОДЕЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

КОЛОДИЗЄВА Т. О., ПАНАСЬЯНЦ Г. С.

УДК 005.932

Колодизєва Т. О., Панасьянц Г. С. Моделювання організаційного забезпечення функціонування логістичних систем промислових підприємств

У статті проаналізовано підходи до організаційного моделювання логістичних процесів та запропоновано удосконалений метод розподілу організаційного забезпечення функціонування логістичних систем підприємств, який включає до себе концептуальну, змістову, технологічну та рефлексивно-оціночну складові.

Ключові слова: концептуальна складова, змістова складова, технологічна складова, рефлексивно-оціночна складова.

Рис.: 8. **Бібл.:** 6.

Колодизєва Тетяна Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: kolodizev@rambler.ru

Панасьянц Ганна Сергіївна – аспірантка, кафедра економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 005.932

Колодизєва Т. А., Панасьянц А. С. Моделирование организационного обеспечения функционирования логистических систем промышленных предприятий

В статье проанализированы подходы к организационному моделированию логистических процессов и предложен улучшенный метод распределения организационного обеспечения функционирования логистических систем предприятий, который включает в себя концептуальную, содержательную, технологическую и рефлексивно-оценочную составляющие.

Ключевые слова: концептуальная составляющая, содержательная составляющая, технологическая составляющая, рефлексивно-оценочная составляющая.

Рис.: 8. **Библ.:** 6.

Колодизєва Тетяна Александровна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики, организации и планирования деятельности предприятия, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: kolodizev@rambler.ru

Панасьянц Анна Сергеевна – аспирантка, кафедра экономики, организации и планирования деятельности предприятий, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

UDC 005.932

Kolodizeva T. A., Panasyants A. S. Modeling of Organizational Support for Logistical System Enterprise Functioning

The article analyzes different approaches to organizational modeling of logistical processes and suggests an improved method of division of organizational support for the logistical system enterprise functioning, which includes conceptual, meaningful, technological, reflexing and evaluating components.

Key words: conceptual components, meaningful components, technological components, reflexing and evaluating components.

Pic.: 8. **Bibl.:** 6.

Kolodizeva Tatyana A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics, Organization and Planning of the Enterprises Activities, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: kolodizev@rambler.ru

Panasyants Anna S. – Postgraduate Student, Department of Economics, Organization and Planning of the Enterprises Activities, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

В умовах актуалізації формування логістичних систем на промислових підприємствах однією з важливих проблем постає необхідність здійснення відповідного організаційного проектування процесів логістичності їх діяльності, яке включає моделювання окремих його об'єктів з використанням сучасних засобів та методів, заснованих на стандартних програмних продуктах.

Проблемам організаційного моделювання логістичних процесів присвячені праці багатьох вітчизняних та закордонних вчених, таких як Д. Бауерсокс, Д. Клосс, Д. Сток, Д. Ламберт, Крикавський Є. В., Чухрай Н. І., Іванов Д. О., Міротін А. Б., Чудаков А. Д., Гаджинський А. М., Сергєєв В. І., Семененко А. І., Новаківський І. І., Петрович Й. М., Поспелов О. М., Алькема В. Г., Наниєва Н. А., Маруніч В. С., Сумець А. М. та ін.

Сучасні теоретико-методичні підходи до організаційного проектування, в тому числі, й до організаційного

моделювання відзначаються значними недоліками, серед яких – використання лише нормативних методів, механічне перенесення одних організаційних форм в інші умови, вузьке трактування факторів формування організаційних структур, функціональна орієнтація, жорстка регламентація та ін. Наявність вказаних недоліків обумовлює необхідність проведення наукових досліджень, спрямованих на теоретичне обґрунтування організаційного моделювання як взагалі, так і стосовно процесів логістичності діяльності промислових підприємств.

Метою статті є подальший розвиток теоретико-методичних засад моделювання організаційного забезпечення формування та функціонування логістичних систем (ФФАС) промислових підприємств.

Моделювання процесу організаційного забезпечення ФФАС підприємств, на наш погляд, є складовою частиною та необхідним етапом організаційного про-

ектування підприємства. Так, Гриньова В. М. визначає організаційне проектування як комплекс робіт зі створення підприємства, формування структури і системи менеджменту, забезпечення його діяльності всім необхідним. Метою організаційного проектування є забезпечення високого рівня організованості діяльності підприємства (організації). Для забезпечення високого рівня організованості будь-якої діяльності необхідно, щоб вона була спроектована, націлена, регламентована, нормована, забезпечена необхідними інструкціями, інформацією і ресурсами, здійснювалася за раціональною для певних умов технологією [1].

При формуванні моделі організаційного забезпечення функціонування логістичної системи підприємства, на наш погляд, перш за все, слід дотримуватися, принципу збалансованості. Так, Новаківський І. І., Петрович Й. М., підкреслюють, що «принцип збалансованості стверджує, що найбільша ефективність досягається від сукупності перетворень однакового рівня зрілості. З цього принципу збалансованості випливає, що для поліпшення організації потрібне узгодження процесу змін. Пріоритети розвитку повинні систематизуватися з використанням економічних, виробничих, науково-технічних і соціальних аспектів...». На необхідність дотримання принципу збалансованості вказує і Сергєєв В. І., стверджуючи, що на формування організаційної структури логістики впливає, перш за все, обрана логістична стратегія, а також такі фактори, як виділені функціональні сфери логістики та логістичні функції, логістичні технології, інформаційна підтримка логістики, а також кваліфікація, здібності та навички персоналу.

Алькама В. Г., Наниева Н. А., Маруніч В. С. вказують, що «при проектуванні організаційної структури служби логістики підприємства важливо після визначення ролі і змісту логістичної стратегії виділити функції, а в їх межах – конкретні завдання, які повинна реалізувати ця служба. Наступним етапом організаційного проектування має бути систематизація функцій і завдань з подальшим їх угрупованням і закріпленням за певним організаційним елементом (групою, бюро, департаментом). При розподілі завдань і робіт у рамках служби логістики необхідно враховувати професійно-кваліфікаційні, функціональні і технологічні аспекти».

Принципу збалансованості дотримуються також автори, які досліджують процес організаційного моделювання не тільки логістичної, а й інших видів управлінської діяльності. Так, Прохорова В. В. пропонує модель розвитку професійної компетентності засобами інформаційно-комунікаційних технологій в системі підвищення кваліфікації, яка складається з чотирьох взаємообумовлених складових: концептуальної, діагностико-корекційної, змісто-

вої та технологічної. Малихіна В. М. пропонує модель організаційно-методичного забезпечення управління інноваційною діяльністю, яка має такі складові: концептуальну, змістову, технологічну та рефлексивно-оціночну.

На підставі вищевказаного вважаємо за доцільне включити до моделі організаційного забезпечення функціонування логістичних систем підприємств такі складові[3]: концептуальну, змістову, технологічну, рефлексивно-оціночну.

Процес організаційного забезпечення ФЛАС промислових підприємств містить в собі специфічні підпроцеси, передбачає використання певних методик і механізмів.

Для відображення бізнес-процесів найбільш відомою і поширеною методикою є методологія структурного аналізу SADT (*Structured Analysis and Design Technique*). На основі цієї методології був прийнятий стандарт моделювання бізнес-процесів IDEF0, що прийнято як стандарт в декількох міжнародних організаціях, у тому числі в НАТО і МВФ [6].

Метою процесу організаційного забезпечення є створення організаційних умов для формування та функціонування логістичної системи на підприємстві. Входом у цей процес вважаємо внутрішню та зовнішню логістичну інформацію, в якості управління цим процесом виступають методи, методики, норми, нормативи, тобто все те, що розуміється під методичним забезпеченням. Вихід з процесу – організаційне забезпечення формування та функціонування логістичних систем, інструмент механізму – логістичний персонал підприємства в широкому розумінні, до нього на цьому етапі організаційного проектування можна віднести і керівників підрозділів, і фахівців підприємства, і сторонніх консультантів, аудиторів, експертів тощо (рис. 1).

Декомпозиція процесу організаційного забезпечення ФЛАС підприємств може бути здійснена, на наш погляд, на підставі виділення чотирьох підпроцесів: розробка концептуальної, змістової, функціональної, рефлексійно-оціночної складових організаційного забезпечення ФЛАС підприємства (рис. 2). Послідовне

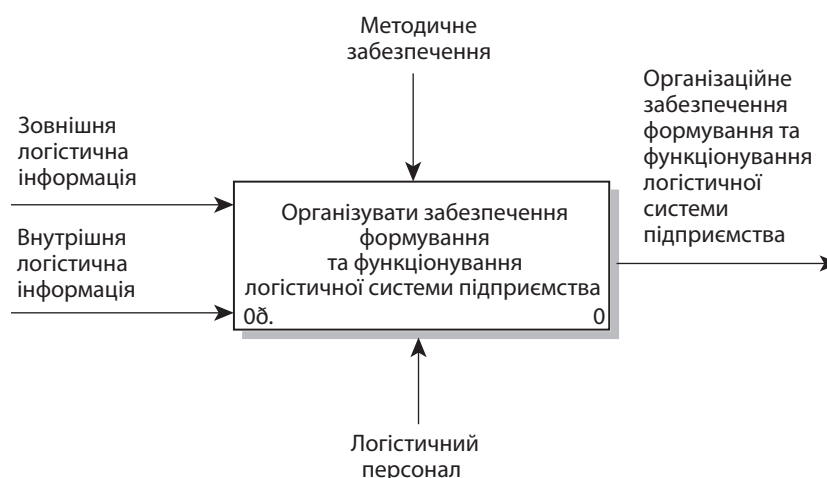


Рис. 1. Модель процесу створення організаційного забезпечення формування та функціонування логістичної системи підприємства

виконання цих підпроцесів дозволить менеджерам підприємства сформуванню такої логістичної системи, яка буде чітко відповідати корпоративній та логістичній стратегії підприємства, мати властивості, притаманні логістичним системам; при її функціонуванні будуть реалізовуватись принципи логістичних систем; вона буде охоплювати всі функціональні сфери логістичної діяльності та враховувати необхідність мотивації персоналу, оцінки ефективності діяльності. Таким чином, це дозволить реалізувати принцип збалансованості на етапі створення організаційного забезпечення ФФЛС підприємства.

вертий блок – управління запасами, п'ятий – управління складуванням та пакуванням, шостий – управління транспортуванням, сьомий – управління обслуговуванням споживачів (рис. 4).

Підпроцес «розробити технічну складову організаційного забезпечення ФФЛС» розбито на чотири блоки, які повинні охопити логістичну інфраструктуру підприємства: перший блок – розробка процесу складування та зберігання сировини, напівфабрикатів та готової продукції на складі; другий – формування ефективної підсистеми внутрішнього та зовнішнього транспорту-

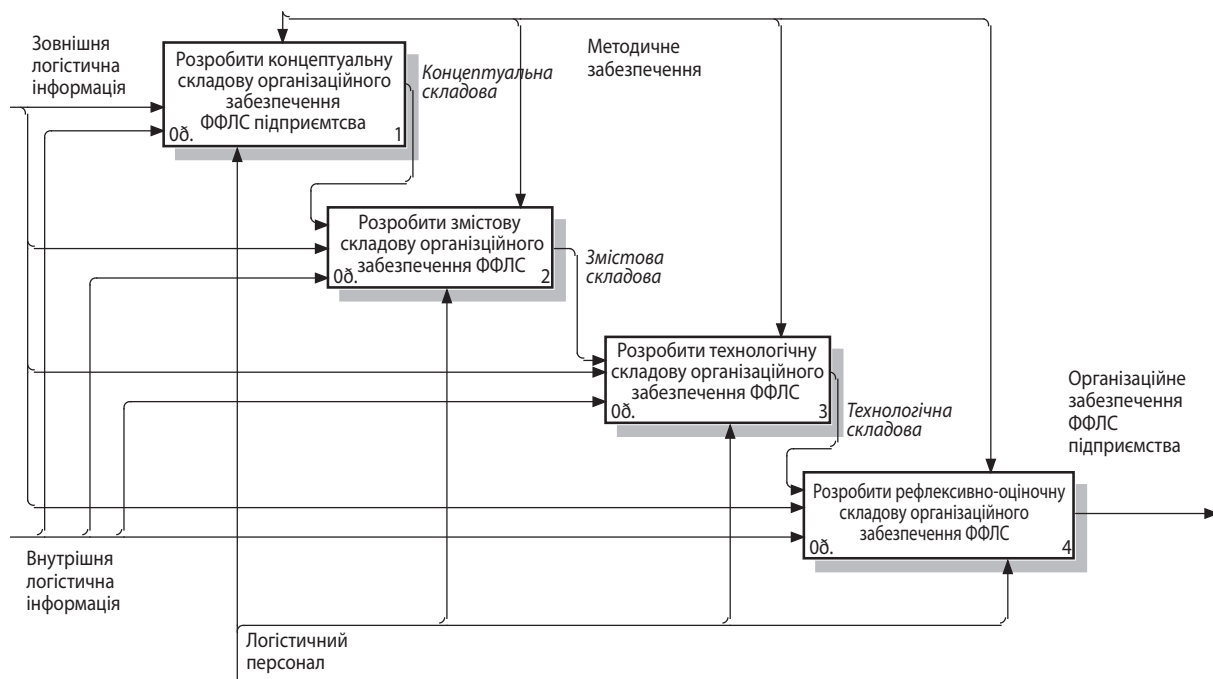


Рис. 2. Декомпозиція процесу організаційного забезпечення формування та функціонування логістичної системи підприємства

Подальшу декомпозицію розглянутих підпроцесів доцільно здійснювати, на наш погляд, таким чином.

Підпроцес «розробити концептуальну складову організаційного забезпечення ФФЛС підприємства» розбито на чотири блоки – розробити логістичну стратегію підприємства; визначити мету та цілі логістичної системи, забезпечити реалізацію властивостей логістичних систем (складність, ієрархічність, емерджентність, структурованість, наявність і пріоритетність процесів трансформації матеріального потоку та наявність синергічного ефекту), забезпечити дотримання принципів побудови та функціонування логістичних систем (раціональності, гуманізації, тотальних витрат, адаптивності, глобальної оптимізації, координації та інтеграції, управління якістю, кваліфікованого персоналу, формалізації та ін.) (рис. 3).

Підпроцес «розробити змістову складову організаційного забезпечення ФФЛС» – розбито на сім блоків, з яких перші три блоки відображають фази просування матеріального та супутніх потоків на підприємстві: перший блок – виробництво, яке визначає зміст та особливості другого та третього блоків – закупівельну та збутову діяльність. Наступні чотири блоки визначають функціональні сфери логістики на підприємстві: чет-

вання на підприємстві; третій блок - розробка належної, сучасної системи тари та пакування; четвертий блок – розробка та впровадження інформаційної системи логістики на підприємстві (рис. 5).

Підпроцес «розробити оцінно-рефлексивну складову ФФЛС» пропонується розбити на два блоки, які відповідно стосуються оціночної та рефлексивної складової (рис. 6).

Щодо оцінки організаційного забезпечення формування та функціонування логістичної системи, вважаємо доцільним відзначити підхід, запропонований Сергеевим В. І. [5]. Згідно з цим підходом оцінку треба проводити з позиції трьох рівнів: управлінських рішень щодо організації логістичної системи, агрегованих характеристик логістичної системи та її організаційної ефективності (рис. 7).

Підпроцес «розробити рефлексивну складову організаційного забезпечення ФФЛС» вважаємо необхідним етапом, що пояснюється необхідністю вирішення певних труднощів, з якими стикається майже кожне підприємство при формуванні/функціонуванні власної логістичної системи. Приводом для запуску рефлексивних процесів виступає проблема, пов'язана з зупинкою

в процесі діяльності, а результатом рефлексії стає спосіб подолання труднощів, як можливість забезпечення продовження подальшої діяльності в розвиненому, вдосконаленому стані. Найпростішою є діалогова форма рефлексії, спочатку зовнішня (обговорення партнерів), а потім при розвитку, формується її внутрішній розумовий аналог (обговорення з самим собою або з уявним

партнером). При цьому формуються три вихідні складові структури рефлексії:

- ✦ дослідницька – відповідає за реконструкцію ситуації;
- ✦ критична – виявляє причину утруднення;
- ✦ нормувальна (виробляє рішення) – створює новий спосіб дії [4].

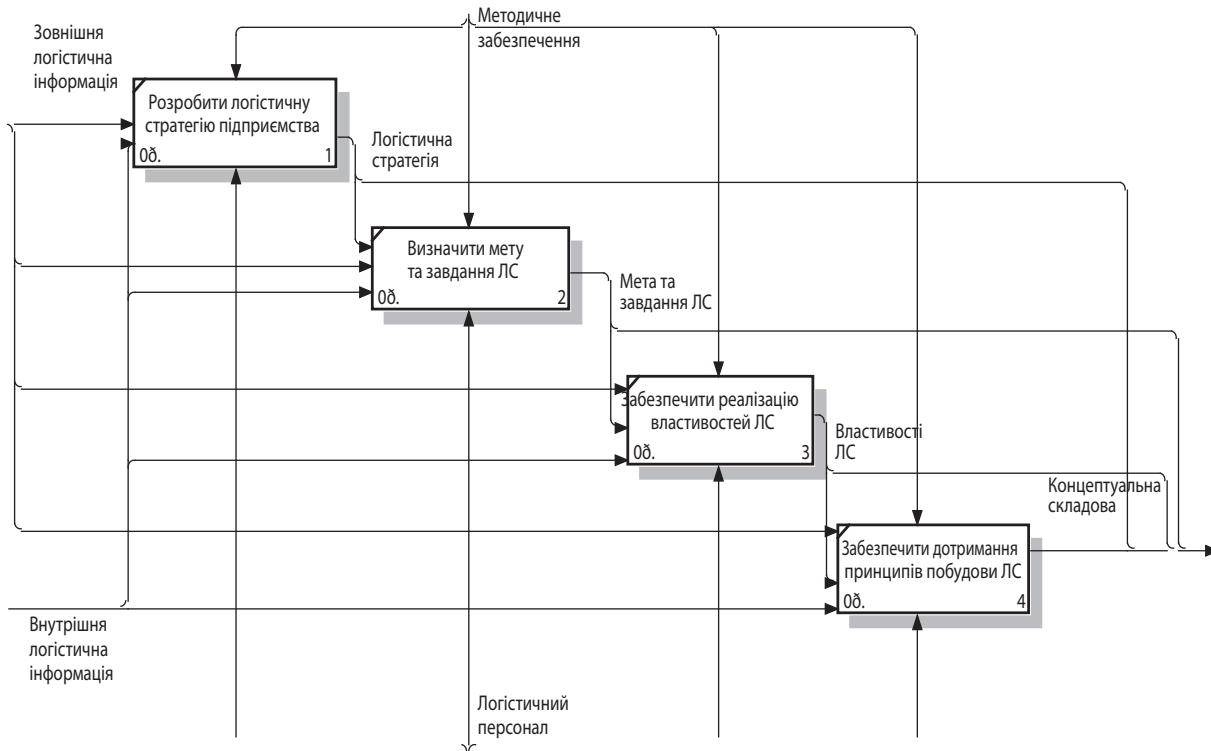


Рис. 3. Декомпозиція підпроцесу «розробити концептуальну складову організаційного забезпечення формування та функціонування логістичної системи підприємства»

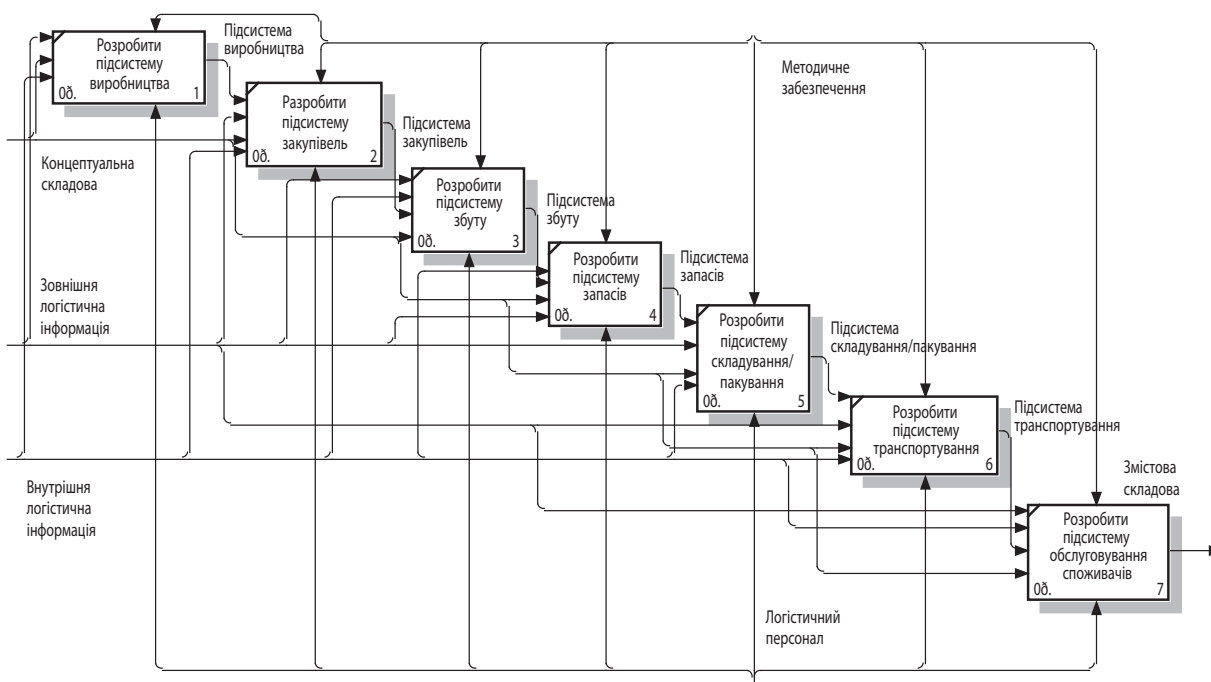


Рис. 4. Декомпозиція підпроцесу «розробити змістову складову організаційного забезпечення формування та функціонування логістичної системи підприємства»

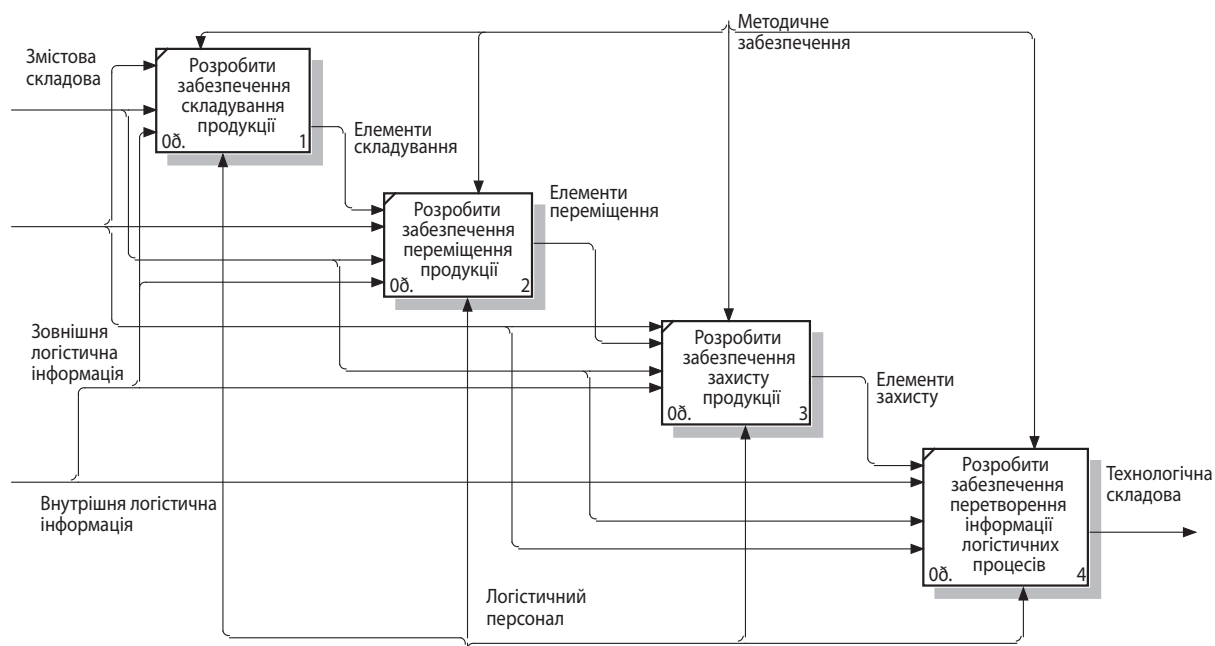


Рис. 5. Декомпозиція підпроцесу «розробити технологічну складову організаційного забезпечення формування та функціонування логістичної системи підприємства»

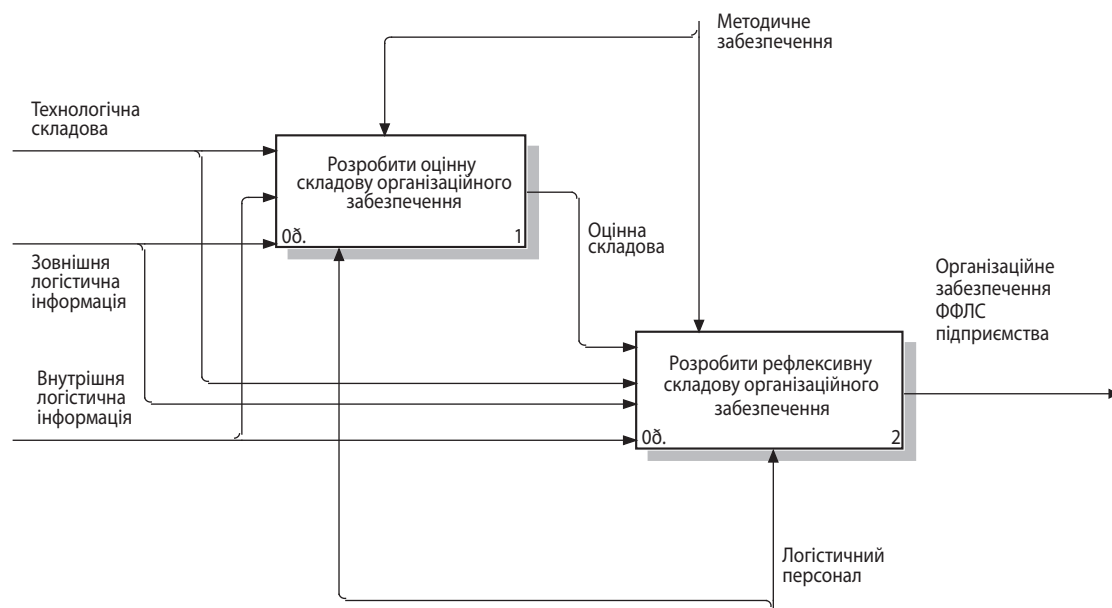


Рис. 6. Декомпозиція підпроцесу «розробити оцінно-рефлексивну складову організаційного забезпечення формування та функціонування логістичної системи підприємства»

Вважаємо, що рефлексивна складова організаційного забезпечення ФЛС повинна охоплювати минулий період (ретроспективна рефлексія), поточний стан логістичної системи (ситуаційна рефлексія) та майбутні перспективи розвитку логістичної системи (перспективна рефлексія) (рис. 8).

ВИСНОВКИ

Запропонований теоретико-методичний підхід до організаційного проектування логістичних систем промислових підприємств дозволяє реалізувати певні переваги, до яких віднесемо комплексність, структурованість, виявлення причинно-наслідкових зв'язків, використання

сучасних моделей та засобів програмного забезпечення, застосування системного та процесного підходів тощо. Необхідність подальшої конкретизації в аспекті реалізації процесів та підпроцесів щодо їх змісту та впровадження в практику господарювання підприємств, визначають необхідність подальших наукових досліджень щодо проблем організаційного проектування та моделювання логістичних систем промислових підприємств. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Гриньова В. М.** Організація виробництва : підручник / В. М. Гриньова, М. М. Салун. – Київ : Знання, 2009. – 582 с.

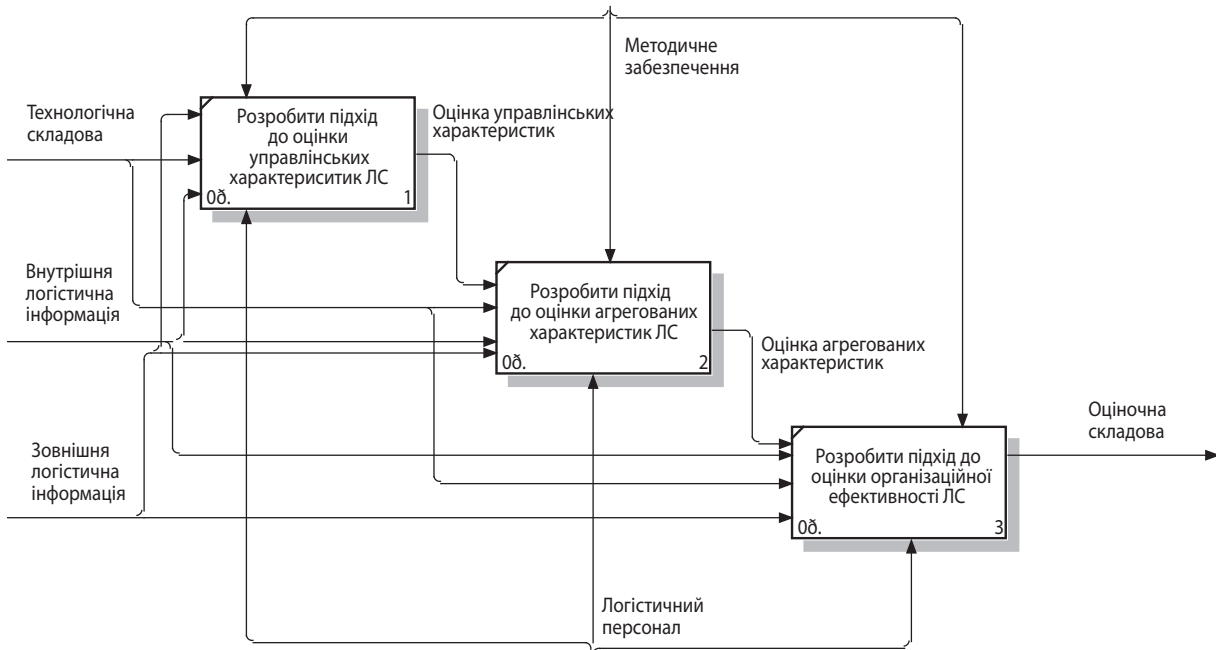


Рис. 7. Декомпозиція оціночної складової організаційного забезпечення формування та функціонування логістичної системи підприємства

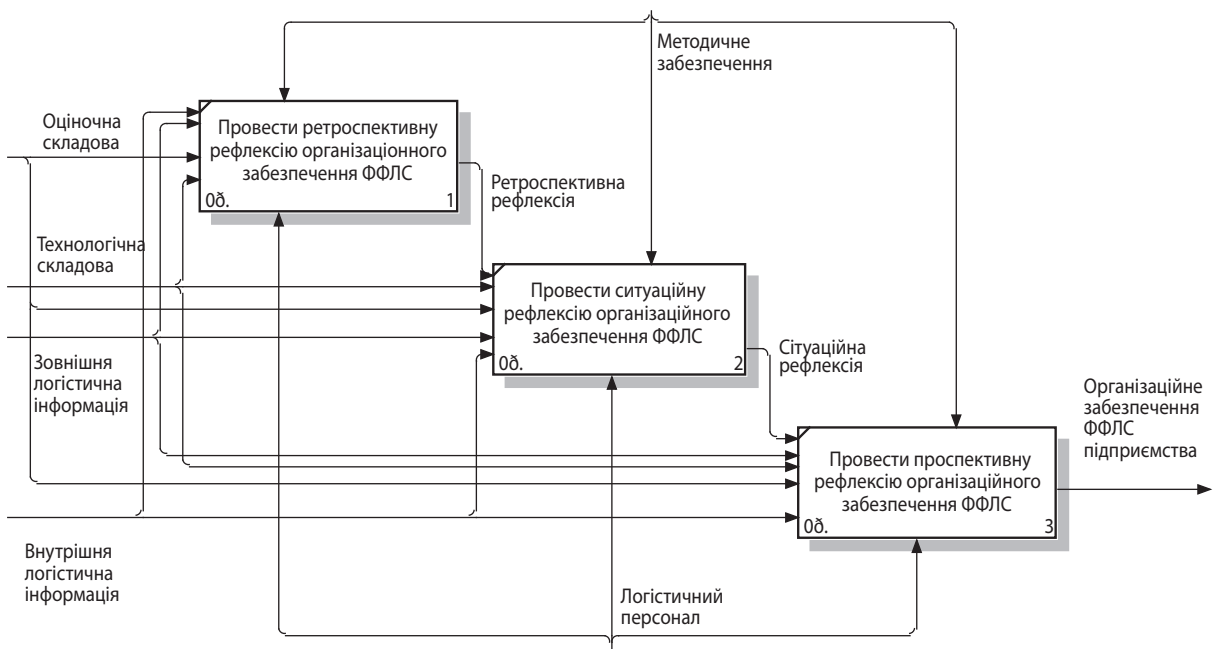


Рис. 8. Декомпозиція рефлексивної складової організаційного забезпечення формування та функціонування логістичної системи підприємства

2. **Малихіна В. М.** Організаційно-методичне забезпечення управління інноваційною діяльністю загальноосвітніх навчальних закладів в умовах великого міста. – [Електронний ресурс] / В. М. Малихіна. – Режим доступу : <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/>

3. **Огій Ю. В.** Формування моделі організаційного забезпечення логістичної діяльності промислового підприємства / Ю. В. Огій, Т. О. Колодізева // Актуальні питання створення нових лікарських засобів : конф. студ. та мол. вчених (19 – 20 квітня 2012 р.). – Х. : НФаУ, 2012. – 724 с.

4. **Савченко А. В.** Из материалов конференции «Менеджмент сегодня». Издательский дом Гребенникова

[Электронный ресурс] / А. В. Савченко. – Режим доступу : <http://www.grebennikov.ru>

5. **Сергеев В. И.** Корпоративная логистика: 300 ответов на вопросы профессионалов / В. И. Сергеев. – М. : Инфра-М, 2005. – 976 с.

6. **Шиянов И. А.** Организационное обеспечение внедрения концепции управления рисками промышленного предприятия / И. А. Шиянов // Экономічний вісник Донбасу. – 2010. – № 1(19). – С. 110 – 117.

ОЦІНКА ВПЛИВУ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

КРАВЧЕНКО В. О., НИКИФОРЕНКО В. Г.

УДК 339.137.2:334.716:005.73

Кравченко В. О., Никифоренко В. Г. Оцінка впливу організаційної культури на ефективність та конкурентоспроможність підприємства

У статті проведено аналіз впливу організаційної культури на ефективність та конкурентоспроможність підприємства. Висвітлено основні точки зору щодо визначення головних елементів оцінки рівня (сили) організаційної культури. Запропоновано основні етапи робіт щодо оцінки рівня організаційної культури. Запропоновано систему заходів щодо впливу організаційної культури на зростання ефективності та конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: організаційна культура, ефективність та конкурентоспроможність підприємства, оцінка сили культури.

Рис.: 1. **Бібл.:** 10.

Кравченко Віра Олексіївна – кандидат економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту організацій та ЗЕД, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

Никифоренко Валерій Григорович – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

E-mail: nikiforenko@te.net.ua

УДК 339.137.2:334.716:005.73

Кравченко В. А., Никифоренко В. Г. Оценка влияния организационной культуры на эффективность и конкурентоспособность предприятия

В статье проведен анализ влияния организационной культуры на эффективность и конкурентоспособность предприятия. Освещены основные точки зрения относительно определения основных элементов оценки уровня (силы) организационной культуры. Предложены основные этапы работ по оценке силы организационной культуры. Обоснована система мероприятий культурной адаптации, практическое внедрение которой обеспечивает рост эффективности и конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: организационная культура, эффективность и конкурентоспособность предприятия, оценка силы культуры.

Рис.: 1. **Библ.:** 10.

Кравченко Вера Алексеевна – кандидат экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента организаций и ВЭД, Одесский национальный экономический университет (ул. Преображенская, 8, Одесса, 65082, Украина)

Никифоренко Валерий Григорьевич – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой управления персоналом и экономики труда, Одесский национальный экономический университет (ул. Преображенская, 8, Одесса, 65082, Украина)

E-mail: nikiforenko@te.net.ua

UDC 339.137.2:334.716:005.73

Kravchenko V. A., Nikiforenko V. G. Estimation of Influence of Organizational Culture on Efficiency and Competitiveness of the Enterprise

In article the analysis of influence of organizational culture on efficiency and competitiveness of the enterprise is carried out. The basic points of view concerning definition of basic elements of an estimation of level (force) of organizational culture are shown. The basic stages of works of an estimation of force of organizational culture are offered. The system of actions of the cultural adaptation which practical introduction provides growth of efficiency and competitiveness of the enterprise is proved.

Key words: organizational culture, efficiency and competitiveness of the enterprise, an estimation of force of culture.

Pic.: 1. **Bibl.:** 10.

Kravchenko Vera A. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Professor of the Department of Organisations and Foreign Trade Activities, Odessa National Economic University (vul. Preobrazhenska, 8, Odessa, 65082, Ukraine)

Nikiforenko Valeriy G. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Personnel Management and Labour Economics, Odessa National Economic University (vul. Preobrazhenska, 8, Odessa, 65082, Ukraine)

E-mail: nikiforenko@te.net.ua

Перманентні зміни у зовнішньому середовищі, зростання конкуренції, ускладнення виробничої та комерційної діяльності підприємств, підвищення значення фактора часу, розширення простору підприємства та збільшення обсягів і швидкості отримання інформації та нових знань підвищують значимість внутрішніх джерел економічного зростання, які здатні забезпечити ефективну діяльність підприємства. Важливим ресурсом, здатним створити гнучку, адаптивну і тим самим ефективну виробничу систему, є організаційна культура підприємства. Сьогодні в Україні відбувається перетворення організаційної культури з

одиночного явища в практиці підприємницької діяльності до масового, яка набуває рис добре скоординованої та пріоритетної стратегії діяльності, стає найбільш значимою поряд з такими факторами, як виробничі потужності, технології, персонал.

Феномену корпоративної культури завжди приділялося багато уваги, особливо тепер, коли практично у всіх економічних, психологічних, соціо-гуманітарних науках такий напрямок як «людський фактор» та його роль у підвищенні ефективності виробництва є досить глибоко дослідженим. Аналіз економічної літератури показує, що питання побудови організаційної культури досить глибоко

досліджені науковцями як далекого, так і ближнього зарубіжжя – це, передусім, К. Камерон, Р. Куїнн, Є. Капітонова, В. Сатс, Т. Соломанідіна, В. Співак, О. Тихомирова, В. Томілов, С. Хенді, Г. Хофстеде, Е. Шейн та інші.

Дослідженню проблематики зв'язку організаційної культури та конкурентоспроможності присвячено роботи й українських вчених, а саме: А. Воронкової, В. Гриньової, О. Грішнєвої, Ю. Іванова, Т. Лепейко, І. Мажури, Г. Назарової, А. Панченка, С. Пасеки, М. Семикіної, Г. Хаєта, І. Швець, А. Шегди, О. Ястремської та інші.

Підхід українських учених відносно рівня (якості) організаційної культури базується переважно на моделях країн з розвиненим ринком та має яскраво виражений інноваційний аспект. У працях М. Семикіної однією з головних ідей є те, що підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва вимагає не лише зростання технологічного рівня виробництва, залучення інвестицій, а й формування корпоративної культури, гідного стимулювання наполегливої творчої праці керівників і персоналу підприємств щодо вдосконалення інноваційного менеджменту, створення умов для постійного збагачення й оновлення знань, зацікавленості працівників у розробці та ефективному впровадженні нових проєктів і технологій [1, с. 550].

Г. Назарова розглядає питання визначення показників (чинників впливу) рівня організаційної культури в умовах нової парадигми управління, заснованої на інноваційному управлінні, та пріоритетної ролі працівника у виробничому процесі [2, с. 93].

Отже постає питання надання керівництву інформації щодо основних складових організаційної культури, які формують конкурентні переваги та зумовлюють підвищення ефективності й конкурентоспроможності підприємства. Саме тому, як зазначає О. Тихомирова, отримання такої інформації дозволяє посилювати організаційну культуру, здійснюючи управлінський вплив [3, с. 46].

Визначення рівня організаційної культури, таким чином, постає своєрідним засобом діагностики стану культури та виявлення її слабких сторін. У цьому контексті актуальності набувають питання оцінки та визначення впливу організаційної культури на ефективність діяльності та конкурентоспроможність підприємства.

Метою статті є визначення особливостей організаційної культури й дослідження її ролі в забезпеченні ефективності та конкурентоспроможності підприємства.

Як було зазначено, надзвичайно складним питанням у теорії та практиці формування організаційної культури залишається оцінювання впливу організаційної культури на діяльність підприємства. Дотепер не існує єдиної методики оцінки культури підприємства. Учені суперечать один одному у підходах і методах її діагностики, роблять акцент на тому чи іншому аспекті культури. Роль керівництва підприємства у питанні формування та розвитку культури, ініціації глибоких змін системи цінностей також мають істотний вплив на визначення цілей оцінки, а отже і її методів. У більшості розробок щодо оцінки організаційної культури розрізняють її силу як: «високий», «середній», «низький» рівень. Відтак, рівень культури відбиває розходження в інтенсивності про-

яву тих чи інших структурних елементів організаційної культури. Існує точка зору, що основою комплексного дослідження організаційної культури є дослідження стану самих її структурних елементів [4, с. 247].

К. Камертон та Р. Куїнн пропонують оцінювати організаційну культуру за двома вимірами: перший, що характеризує ступінь гнучкості за шкалою (від організаційної багатогранності до організаційної непорушності); другий вимір відрізняє критерії, що підкреслюють внутрішню орієнтацію (інтеграцію та єдність) від критеріїв, що асоціюються із зовнішньою орієнтацією (диференціацією та змагальністю) [5, с. 349]. Тому формування організаційної культури не є одноразовим актом, а являє собою процес перевірки та підвищення відповідності культури цінностям, які закладені у її основу, додержання яких зумовлює довгострокове зростання ефективності та конкурентоспроможності підприємства. Саме тому слід погодитися з точкою зору І. Євстігнеєва який наполягає, що для ефективної діагностики організаційної культури важливо враховувати довгостроковий характер процесу формування культури організації [6, с. 117].

Отже, під конкурентною перевагою слід розуміти позитивні відмінності підприємства від конкурентів у деяких або в усіх видах діяльності, які забезпечують підвищення соціально-економічної ефективності в короткостроковому періоді й жививання в довгостроковому за рахунок постійного пошуку нових можливостей і швидкої адаптації до навколишнього середовища та умов конкурентної боротьби, що змінюються [7, с. 83].

Б. Карлоф зазначав, що конкурентна перевага – те, на що спрямовано всі стратегії у сфері бізнесу; конкурентні переваги формуються численними факторами: ефективним виробництвом, володінням патентами, рекламою, грамотним менеджментом, відношенням до споживачів [8, с.59].

Сутність конкурентної переваги з точки зору ресурсного підходу М. Портер розумів як сукупність факторів, що визначають успіх або неуспіх підприємства в конкуренції; продуктивність використання ресурсів. Наведене визначення характеризує конкурентну перевагу як позитивну відмінність у продуктивності використання усіх ресурсів підприємства [9, с. 200].

Колектив учених під керівництвом В. Воронової доводять, що здійснення процедур визначення сили культури «... базується на прийнятті у дослідженні концепції, згідно з якою культура підприємства має кілька форм прояву та вміщує ряд чітко визначених елементів, які в свою чергу можуть бути оцінені індикаторами» [4, с. 266 – 267].

Отже, слід врахувати, що формування конкурентних переваг підприємства неможливо без урахування конкурентоспроможності зайнятого персоналу як безпосередньо на підприємстві, так і у галузі, регіоні й країні, у якій воно функціонує. Створення конкурентоспроможної організації, що має індивідуальність і загальні цінності, можливо лише у результаті послідовного формування й впровадження цільної системи поглядів, складовою якої є особиста внутрішня культура персоналу.

Одним з найбільш важливих джерел інформації щодо впливу організаційної культури на ефективність та конкурентоспроможність підприємства є дані, отримані в результаті анкетування працівників підприємства. Оскільки організаційна культура являє собою систему колективних уявлень, тому саме вихідні дані, отримані при роботі з групою, є найбільш надійними. Головне значення культурних уявлень може бути повною мірою усвідомлене тільки людьми, які сприймають дану організаційну культуру. Важливу роль при обробці даних може відігравати сторонній консультант.

О. Медведева та Г. Хаєт пропонують такі етапи оцінки організаційної культури, а саме: організація робочої групи (КО); проведення інтерв'ю з керівниками організації та її підрозділів, лідерами (ПГ); загальне визначення культури (ПГ); структуризація культури, тобто визначення складових (ПГ); організація експертної групи (КО); розробка моделі оцінки (ПГ); визначення вагомості складових культури (ЕГ); визначення оцінки – опитування (ПГ); обробка даних (ЕГ); створення культурного профілю (ПГ); обговорення результатів стану організаційної культури (ПГ, ЕГ); визначення напрямків змін культури (ПГ) [10, с. 14; 58, с. 43 – 45], де ПГ – робоча група, яка повинна складатися з провідних спеціалістів з культурології, соціології, менеджменту, які мають досвід анкетування; КО – керівники організації вищої ланки, керівники підрозділів; ЕГ – група яка складається зі спеціалістів-експертів в конкретній галузі.

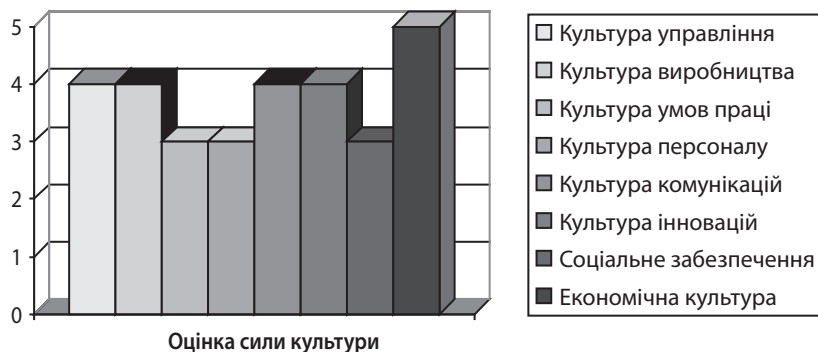


Рис. 1. Оцінка рівня організаційної культури ТОВ «Прогрес» (складено за [4, с. 280])

Складність аналітичної оцінки організаційної культури та її впливу на конкурентоспроможність підприємства полягає в проблемі її кількісного виміру, відповідності показників (чинників впливу), які її вимірюють. На основі узагальнення різних поглядів щодо визначення чинників впливу [2, 3, 4, 5, 9, 10] основними показниками (індикаторами), що характеризують стан організаційної культури на підприємстві є: стиль керівництва; рівень централізації влади; ступінь ефективності систем мотивації; професійна підготовка керівників системи кар'єрного просування; рівень компетентності керівників; ступінь залучення робітників до прийняття рішень; імідж лідера [3, с. 268 – 270].

З метою з'ясування рівня організаційної культури на провідних підприємствах Одеси як приклад було обрано ТОВ «Прогрес». У дослідженні взяли участь 68

чоловік із 12 відділів товариства, що становить 10% від загального числа запрошених в опитування.

Експертною групою було проведено оцінку за усіма індикаторами та структурними елементами організаційної культури (культура управління, культура виробництва, культура умов праці, культура персоналу, культура комунікацій, взаємини з контрагентами, культура інновацій, соціальне забезпечення, економічна культура). Для визначення загальної оцінки рівня культури була використана шкала від 1 до 5 (рис. 1).

ВИСНОВКИ

За результатами визначення сили організаційної культури «Прогрес» автор дійшла до наступних висновків: по-перше, в цілому організаційна культура товариства знаходиться на середньому рівні; по-друге, ряд елементів культури (культура умов праці, культура персоналу, соціальне забезпечення) є суттєвими резервами розвитку організаційної культури та свідчить про те, що культурний потенціал персоналу задіяний не в повній мірі; по-третє, керівництву товариства необхідно активізувати роботу щодо оздоровлення «слабких» елементів організаційної культури.

Слід зазначити, що потенціал організаційної культури зумовлює ефективність та конкурентоспроможність підприємства тільки за умов практичної реалізації системи наступних заходів: забезпечення прозорості та своєчасності інформації; визначення філософії товариства; розяснення та усвідомлення

значущості культурних та моральних цінностей робітниками; залучення працівників до прийняття рішень; формування програми культурної адаптації персоналу; формування системи заохочення ротації, навчання, підвищення кваліфікації працівників; формування позитивного іміджу організації як у суспільстві, так і серед персоналу; формування системи заохочення творчої діяльності.

Отже завдяки ефективно діючій організаційній культурі підприємства зможуть перебудувати свою як внутрішню, так і зовнішню політику, що допоможе їм ефективно реагувати на будь-які прояви ринкового середовища, бути лідером на ринку, мати високу конкурентоспроможність.

Подальшою перспективою наукових розробок мають стати питання аналізу організаційної культури як фактора мотивації персоналу підприємства. Саме організаційна культура може створити мотиваційне поле, здатне об'єднати персонал навколо значимих цілей. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Семикіна М. В. Управління інноваційним процесом підприємства на засадах формування позитивної інноваційної культури / М. Семикіна, О. Масленко // Вісник нац. ун-у «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2007. – С. 549 – 554.

2. Тихомирова О. Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка. // О. Г. Тихомирова. – Санкт-Петербург : ГУИТМО, 2008. – 154 с.

3. Назарова Г. В. Формування та розвиток людського капіталу корпоративних підприємств / Г. В. Назарова, Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2006. – 240 с.

4. Воронкова А. Е. Корпорації: управління та культура : [Монографія] / А. Е. Воронкова, М. М. Баб'як, Е. Н. Коренєв, І. В. Мажура ; За заг. ред. док. екон. наук, проф. Воронкової А. Е. – Дрогобич : Вимір, 2006. – 376 с.

5. Камерон К. Диагностика и изменение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куинн ; [Пер. с англ. под ред. И. В. Андреевой]. – СПб. : Питер, 2001. – 320 с.

6. Евстигнеев И. С. Эффективность корпоративной культуры: методы анализа и проектирования : [дис. на соиск. уч. ст. ... к.э.н.] / СПб., 2005. – 22 с.

7. Иванов Ю. Б. Управління конкурентоспроможністю підприємства / Ю. Б. Иванов, М. О. Кизим, О. М. Тищенко, О. Ю. Иванова, О. В. Ревенко, Т. М. Четчова-Терашвілі. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 319 с.

8. Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы / [пер. с англ.] / Б. Карлоф. – М. : Экономика, 1991. – 239 с.

9. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер ; [пер. с англ.] – М. : Альбина Бизнес Бук, 2006. – 454 с.

10. Медведева О. А. Модели культуры организации и оценка ее состояния : [Монография] / О. А. Медведева / Под общ. ред. Г. Л. Хаета. – Краматорск : ДГМА, 2006. – 216 с.

УДК 658.012.32

ЗРОСТАННЯ РОЛІ ОСОБИСТІСНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ КЕРІВНИКА В УМОВАХ ГУМАНІСТИЧНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ

ЛУГОВА В. М., ГРИНЬ Р. С.

УДК 658.012.32

Лугова В. М., Гринь Р. С. Зростання ролі особистісної компетентності керівника в умовах гуманістичного підходу до управління

У статті розглянуто сутність особистої компетентності керівника, її складові та напрями розвитку в умовах гуманістичного підходу до управління.

Ключові слова: гуманістичний підхід, компетентність, особиста компетентність керівника, мотивація, Я-концепція, соціальні та психічні властивості і здібності, готовність і здатність до управлінської діяльності.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 15.

Лугова Вікторія Миколаївна – кандидат економічних наук, викладач, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: Lugova_vica@mail.ru

Гринь Роман Сергійович – магістрант, факультет економіки і права, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 658.012.32

Луговая В. Н., Гринь Р. С. Возрастание роли личностной компетентности руководителя в условиях гуманистического подхода к управлению
В статье рассмотрена сущность личностной компетентности руководителя, ее составляющие и направления развития в условиях гуманистического подхода к управлению.

Ключевые слова: гуманистический подход, компетентность, личностная компетентность руководителя, мотивация, Я-концепция, социальные и психические свойства и способности, готовность и способность к управленческой деятельности.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 15.

Луговая Виктория Николаевна – кандидат экономических наук, преподаватель, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: Lugova_vica@mail.ru

Гринь Роман Сергеевич – магистрант, факультет экономики и права, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

UDC 658.012.32

Lugova V. M., Grin R. S. The Increasing Role of Manager Personal Competence in the Humanistic Approach to Management

The article deals with the essence personal competence of manager, its components and areas of development in a humanistic approach to management.

Key words: humanistic approach, competence, personal competence of manager, motivation, self-concept, social and psychological characteristics and abilities, readiness and ability of management activities

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 15.

Lugova Victoria M. – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: Lugova_vica@mail.ru

Grin Roman S. – Graduate Student, Faculty of Economics and Law, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Компетентність керівників різних рівнів управління вже давно є предметом дослідження вітчизняних і зарубіжних науковців. Особлива увага дослідників приділяється питанням тлумачення та уточ-

нення поняття «компетентність», «професійна компетентність», їх взаємозв'язку з поняттям «компетенція». Цій проблемі присвячено роботи М. Армстронга, Р. Боятциса, Г. Сльникової, А. Жиліної, І. Зимньої, Г. Ібрагімо-

2. Тихомирова О. Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка. // О. Г. Тихомирова. – Санкт-Петербург : ГУИТМО, 2008. – 154 с.

3. Назарова Г. В. Формування та розвиток людського капіталу корпоративних підприємств / Г. В. Назарова, Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2006. – 240 с.

4. Воронкова А. Е. Корпорації: управління та культура : [Монографія] / А. Е. Воронкова, М. М. Баб'як, Е. Н. Коренів, І. В. Мажура ; За заг. ред. док. екон. наук, проф. Воронкової А. Е. – Дрогобич : Вимір, 2006. – 376 с.

5. Камерон К. Диагностика и изменение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куинн ; [Пер. с англ. под ред. И. В. Андреевой]. – СПб. : Питер, 2001. – 320 с.

6. Евстигнеев И. С. Эффективность корпоративной культуры: методы анализа и проектирования : [дис. на соиск. уч. ст. ... к.э.н.] / СПб., 2005. – 22 с.

7. Иванов Ю. Б. Управління конкурентоспроможністю підприємства / Ю. Б. Иванов, М. О. Кизим, О. М. Тищенко, О. Ю. Іванова, О. В. Ревенко, Т. М. Четчова-Терашвілі. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 319 с.

8. Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы / [пер. с англ.] / Б. Карлоф. – М. : Экономика, 1991. – 239 с.

9. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер ; [пер. с англ.] – М. : Альбина Бизнес Бук, 2006. – 454 с.

10. Медведева О. А. Модели культуры организации и оценка ее состояния : [Монография] / О. А. Медведева / Под общ. ред. Г. Л. Хаета. – Краматорск : ДГМА, 2006. – 216 с.

УДК 658.012.32

ЗРОСТАННЯ РОЛІ ОСОБИСТІСНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ КЕРІВНИКА В УМОВАХ ГУМАНІСТИЧНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ

ЛУГОВА В. М., ГРИНЬ Р. С.

УДК 658.012.32

Лугова В. М., Гринь Р. С. Зростання ролі особистісної компетентності керівника в умовах гуманістичного підходу до управління

У статті розглянуто сутність особистої компетентності керівника, її складові та напрями розвитку в умовах гуманістичного підходу до управління.

Ключові слова: гуманістичний підхід, компетентність, особиста компетентність керівника, мотивація, Я-концепція, соціальні та психічні властивості і здібності, готовність і здатність до управлінської діяльності.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 15.

Лугова Вікторія Миколаївна – кандидат економічних наук, викладач, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: Lugova_vica@mail.ru

Гринь Роман Сергійович – магістрант, факультет економіки і права, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 658.012.32

Луговая В. М., Гринь Р. С. Возрастание роли личностной компетентности руководителя в условиях гуманистического подхода к управлению
В статье рассмотрена сущность личностной компетентности руководителя, ее составляющие и направления развития в условиях гуманистического подхода к управлению.

Ключевые слова: гуманистический подход, компетентность, личностная компетентность руководителя, мотивация, Я-концепция, социальные и психические свойства и способности, готовность и способность к управленческой деятельности.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 15.

Луговая Виктория Николаевна – кандидат экономических наук, преподаватель, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: Lugova_vica@mail.ru

Гринь Роман Сергеевич – магистрант, факультет экономики и права, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

UDC 658.012.32

Lugova V. M., Grin R. S. The Increasing Role of Manager Personal Competence in the Humanistic Approach to Management

The article deals with the essence personal competence of manager, its components and areas of development in a humanistic approach to management.

Key words: humanistic approach, competence, personal competence of manager, motivation, self-concept, social and psychological characteristics and abilities, readiness and ability of management activities

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 15.

Lugova Victoria M. – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: Lugova_vica@mail.ru

Grin Roman S. – Graduate Student, Faculty of Economics and Law, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Компетентність керівників різних рівнів управління вже давно є предметом дослідження вітчизняних і зарубіжних науковців. Особлива увага дослідників приділяється питанням тлумачення та уточ-

нення поняття «компетентність», «професійна компетентність», їх взаємозв'язку з поняттям «компетенція». Цій проблемі присвячено роботи М. Армстронга, Р. Боятциса, Г. Сльникової, А. Жиліної, І. Зимньої, Г. Ібрагімо-

ва, Г. Полякової, О. Пометун, Дж. Равена, Л. Спенсера, С. Уїддета, С. Холліфорда, А. Хуторського та багатьох інших. Ще одним аспектом, який досить широко висвітлюється у літературних джерелах є компонентний склад компетентності фахівця.

Відаючи належне теоретичній та практичній значущості розглянутих наукових праць, слід зауважити, що проблема дослідження і розвитку особистісної компетентності не знайшла достатнього відображення у вітчизняній і зарубіжній науковій літературі. Однак саме особистісна компетентність є одним із головних резервів підвищення загальної компетентності керівника, а її всебічне вивчення та забезпечення є важливим завданням теорії та практики управління.

Таким чином, метою даної статті є обґрунтування актуальності розвитку особистої компетентності керівника в умовах гуманістичного підходу до управління, уточнення сутності і визначення структури особистісної компетентності керівника.

Починаючи з 90-х років ХХ ст., розвиток отримав гуманістичний підхід до управління, концепцією якого є управління поведінкою людини, а організація розглядається як соціокультурний феномен [1]. Цей підхід отримав широке поширення в передових країнах світу та за прогнозами фахівців, буде розвиватися і в майбутньому шляхом гармонійного поєднання з іншими підходами. Основною ідеєю даного підходу є те, що особистість з її потребами і запитами, сподіваннями та надіями має превалювати над усіма іншими інтересами, має стати нарідним каменем усіх економічних відносин. Управління організацію на гуманістичних засадах, зазначає Л. Карамушка, може здійснюватися такими керівниками, які самі позитивно сприймають ідеї гуманістичної психології; орієнтуються на подальший професійний розвиток, самовдосконалення і самотворення; розвивають психологічну готовність до управлінської діяльності на гуманістичних засадах тощо. Цей автор наводить такі основні аспекти розуміння сутності особистості [2]: людина – це найвища цінність в існуючому світі; кожна людина – унікальна, неповторна, своєрідна, тому необхідно визнавати «автономію» кожної людини, її право йти своїм шляхом і на цьому шляху розкривати свої смисли як безцінну потенційну можливість життя; найціннішою властивістю психологічної організації людини є її намагання розвивати свої потенційні творчі можливості, вдосконалювати себе, керувати власним розвитком; вільний вибір – основа розвитку особистості, позитивних особистісних змін; необхідними і достатніми умовами гуманізації будь-яких міжособистісних стосунків, які забезпечують реальні особистісні зміни, є безоцінне позитивне прийняття іншої людини, вміння її вислухати і співпереживати їй, конгруентне (тобто адекватне, справжнє і щире) самовираження себе у спілкуванні з нею; зовні людину не можна гуманізувати, будь-яка гуманізація – це передусім гуманізація (і гармонізація) стосунків особистості зі своїм внутрішнім «Я».

Для практичного застосування цих положень потрібні керівники-професіонали високої культури, які вміють працювати з людьми [3]. Як вірно зауважує Ширяєва В. А «...в хороших фахівцях недоліку немає, проте є

гостра потреба в хороших співробітниках, які володіють крім професійних знань ще й рядом додаткових характеристик» [4]. Тобто в контексті гуманістичного підходу до управління, де головною цінністю виступає людина як основне джерело ефективного функціонування і розвитку підприємства, зростає важливість налагодження якісної взаємодії між керівником і підлеглим. Якість цієї взаємодії залежить, у першу чергу, від особистих якостей керівника, які формують його особисту компетентність. Так, Комендант А., Михайлов Г. зазначають, що управління як мистецтво пов'язано зі здатністю керівника вирішувати управлінські завдання неповторно, оригінально, талановито, з найменшими втратами сил і засобів, з високою результативністю, що значною мірою обумовлено особистими якостями і характеристиками керівника, рівнем його професійної підготовки як управлінця [5]. А. Жиліна називає три основних компоненти професійної компетентності кадрів управління: 1) здатність до управлінської діяльності; 2) готовність до управлінської діяльності; 3) професійно значущі якості особистості, що забезпечують цю діяльність [6]. Розгляд особистої компетентності поряд з дослідженням професійної, дозволить використати комплексний підхід до вивчення компетентності керівника.

Перш за все слід уточнити поняття «компетентність», яке в науковому світі використовують для позначення різних явищ. Навіть з прийняттям національного освітнього глосарію дискусії щодо цього терміну не припинились. Розглянемо тлумачення компетентності у вітчизняних і зарубіжних джерелах (табл. 1).

Узагальнюючи уявлення авторів наведених вище визначень, ми можемо відзначити, що всі вони різною мірою включають особисту компетентність до складу компетентності. Спираючись на напрацювання вітчизняних і зарубіжних вчених, дамо таке визначення *особистої компетентності керівника: це динамічна комбінація мотивів, цінностей, установок, особистих властивостей, якостей та оцінок, які лежать в основі здатності особи до керівної діяльності*. Таким чином, основними елементами особистої компетентності керівника є мотивація, соціальні і психологічні властивості особистості та Я-концепція, які знаходяться у тісному взаємозв'язку та взаємозалежності (рис. 1).

Важливим елементом особистої компетентності, який забезпечує психологічну готовність до керівної діяльності, є мотивація. У даному випадку мотивація розглядається зі структурних позицій, як сукупність факторів, спонукальних причин. Л. Кирилов зазначає, що мотивація компетентності – це намагання максимально реалізувати свої здібності та кваліфікацію, безперервно підвищувати рівень професіоналізму [13].

Управління належить до таких видів людської діяльності, які потребують специфічних властивостей і здібностей, що роблять конкретну особу професійно придатною до управлінської діяльності, зазначає Л. І. Скібіцька [14]. Сукупність таких соціальних і психічних особливостей і здібностей дозволяють керівнику не лише успішно опанувати і займатися керівною діяльністю, а і постійно вдосконалюватися в ній.

Визначення сутності категорії «компетентність» у вітчизняних і зарубіжних джерелах

Автор / Джерело	Сутність	Елементи особистості
Національний освітній глосарій: вища освіта [7]	Компетентність – це динамічна комбінація знань, розуміння, умінь, цінностей, інших особистих якостей, це набуті реалізаційні здатності особи до ефективної діяльності	Цінності, особисті якості
Равен Д. [8]	Компетентність – це здатність людини, яка необхідна для виконання конкретної дії в певній галузі діяльності та поєднує в собі знання, навички, способи мислення і готовність нести відповідальність за свої вчинки	Способи мислення
Зимня І. А. [9]	Компетентність – це актуальна особистісна якість, яка ґрунтується на знаннях, інтелектуально і особистісно обумовлена соціально-професійна характеристика людини	Особистісна якість
Лайл М. Спенсер-мл. і Сайн М. Спенсер [10]	Компетентції є базові якості людей і позначають варіанти поведінки або мислення, які поширюються на різні ситуації і тривають досить значний період часу, та виділяють п'ять типів базових якостей: мотиви, психофізіологічні властивості, Я-концепція, знання, навички	Мотиви, психофізіологічні властивості, Я-концепція
Витвицька Л. А. [11]	Зміст поняття «компетентність» не тільки ширше, ніж просто знання, або вміння, або навички, але навіть більше їх суми. Крім когнітивної (що?) і операційної (як робити?) складових в компетентність сьогодні включаються мотиваційні (чому?), етичні (як поставляться?) і соціальні (з ким?) елементи	Мотиваційні, етичні елементи
Маркова А. К. [12]	Компетентність, на думку автора, включає володіння знаннями, що дозволяють судити про що-небудь, висловлювати вагоме авторитетну думку, а також поєднання психічних якостей, що дозволяє діяти самостійно і відповідально, і здатність виконувати певні трудові функції	Поєднання психічних якостей



Рис. 1. Структура особистої компетентності

Особистість є складною цілеспрямованою та самоорганізованою системою. Об'єктом її уваги і діяльності служить не тільки зовнішній світ, але й вона сама. Тому важливим елементом особистої компетентності керівника виступає також Я-концепція – ставленні індивіда до самого себе. Гримак Л. П. зазначає, що поняття «Я-концепція» відображає єдність і цілісність особистості з її суб'єктивного внутрішнього боку, тобто те, що відомо індивіду про самого себе, яким він бачить,

відчуває і уявляє себе сам [15]. «Я» – утворення самосвідомості, за допомогою якого керівник здійснює саморегуляцію: посилює чи послаблює діяльність, здійснює самоконтроль і корекцію дій і вчинків, передбачає і планує життя і діяльність.

Таким чином, особиста компетентність керівника проявляється у його психологічній готовності і здатності до управлінської діяльності, що дозволяє керівнику досягти вершин професійної майстерності.

У роботі було обґрунтовано актуальність розвитку особистої компетентності керівника в умовах гуманістичного підходу до управління, уточнено сутність особистісної компетентності керівника та визначено її структуру.

У подальшому автори планують здійснити кількісно-якісну оцінку особистої компетентності керівників, визначити напрями та розробити індивідуальні програми її розвитку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Маслов В. Н.** Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры / В. Н. Маслов. – М. : Изд. «Финпресс», 2004. – 288 с.
2. **Карамушка Л. М.** Психология управления: [навч. посіб.] / Л. М. Карамушка. – К. : Міленіум, 2003. – 344 с.
3. **Ефимчик Е. Е.** Человеческий фактор в управлении : [конспект лекций] / Е. Е. Ефимчик. – Минск : БГАТУ, 2008. – 174 с.
4. **Ширяева В. А.** Формирование универсальной ключевой компетентности средствами ТРИЗ : [учеб.-методич. пособ.] / В. А. Ширяева. – Саратов : Издательский центр «Наука», 2009. – 88 с.
5. **Комендант А. Г.** Психологические проблемы профессиональной деятельности руководителя / А. Г. Комендант, Г. С. Михайлов. – М. : Народное образование, 2001 – 192 с.
6. **Жилина А. И.** Эталонная модель профессиональной компетентности менеджера (руководителя). Книга 3 / А. И. Жилина. – СПб. : ИОВ РАО, 2002. – 228 с.
7. **Національний освітній глосарій: вища освіта** / авт.-уклад.: І. І. Бабін, Я. Я. Болюбаш, А. А. Гармаш й ін.; за ред. Д. В. Табачника і В. Г. Кременя. – К. : ТОВ «Видавничий дім «Плеяди», 2011. – 100 с.
8. **Равен Д.** Педагогическое тестирование: Проблемы, заблуждения, перспективы ; пер. с англ. / Д. Равен. – М. : Когито-Центр, 1999. – 124 с.
9. **Зимняя И. А.** Общая культура и социально-профессиональная компетентность человека / И. А. Зимняя // Высшее образование сегодня. – 2005. – № 11. – С. 14 – 20.
10. **Лайл М. Спенсер-мл.** Компетенции на работе / Лайл М. Спенсер-мл. и Сайн М. Спенсер ; Пер. с англ. – М. : НРРО, 2005. – 384 с
11. **Витвицкая Л. А.** Компетентностный подход в университетском образовании / Л. А. Витвицкая // Вестник ОГУ. – 2011. – № 11 (130). – С. 176 – 182
12. **Маркова А. К.** Психология профессионализма / А. К. Маркова. – М. : Знание, 1996. – 308 с.
13. **Кириллов Л.** Направления совершенствования рабочей мотивации / Л. Кириллов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : // <http://kmssoft.ru/LD/C009/102/4113427952.html>
14. **Скібіцька Л. І.** Менеджмент : [навчальн. посібн.] / Л. І. Скібіцька, О. М. Скібіцький. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 416 с.
15. **Гримак Л. П.** Общение с собой: начала психологии активности / Л. П. Гримак. – М. : Изд. политической литературы, 1991. – 230 с.

УДК 338.24

СУЧАСНИЙ СТАН МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ КОРПОРАЦІЙ

ПОСОХОВ І. М.

УДК 338.24

Посохов І. М. Сучасний стан методичного забезпечення управління ризиками корпорацій

У результаті дослідження зроблено висновок, що кожен з методів управління ризиком має свої особливості. У той же час, наявність великої кількості методів управління ризиком, кожен з яких має свої переваги і недоліки, а також свою область найбільш ефективного застосування, порушує питання про сполучення різних заходів. Поєднання вибраних методів оформлюється у формі програми управління ризиком. Проведене дослідження вказує на недостатнє дослідження методів управління ризиками, відсутність класифікації методів управління ризиками, підтверджує необхідність створення класифікації методів управління ризиками.

Ключові слова: ризик, управління, методи управління ризиком, корпорація.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 6.

Посохов Ігор Михайлович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра організації виробництва та управління персоналом, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: dglaz04@mail.ru

УДК 338.24

Посохов И. М. Современное состояние методического обеспечения управления рисками корпораций

В результате исследования сделан вывод, что каждый из методов управления риском имеет свои особенности. В то же время, наличие большого количества методов управления риском, каждый из которых имеет свои преимущества и недостатки, а также свою область наиболее эффективного применения, ставит вопрос о сочетании различных мероприятий. Сочетание выбранных методов оформляется в форме программы управления риском. Проведенное исследование указывает на недостаточное исследование методов управления рисками, отсутствие классификации методов управления рисками, подтверждает необходимость создания классификации методов управления рисками.

Ключевые слова: риск, управление, методы управления риском, корпорация.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 6.

Посохов Игорь Михайлович – кандидат экономических наук, доцент, кафедра организации производства и управления персоналом, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: dglaz04@mail.ru

UDC 338.24

Posokhov I. M. The Current Status of Methodological Support of Corporations Risk Management

The study concluded that each of the methods of risk management has its own characteristics. At the same time, a large number of methods of risk management, each of which has its advantages and disadvantages, as well as its domain the most effective use, raises questions about the combination of different measures. The combination of selected methods is made in the form of software risk management. This study indicates insufficient research risk management techniques, lack of classification of risk management techniques, confirms the need for a classification of risk management techniques.

Key words: risk, risk management, risk management practices, the corporation.

Pic.: 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 6.

Posokhov Igor M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of the Organization of Production and Personnel Management, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: dglaz04@mail.ru

У роботі було обґрунтовано актуальність розвитку особистої компетентності керівника в умовах гуманістичного підходу до управління, уточнено сутність особистісної компетентності керівника та визначено її структуру.

У подальшому автори планують здійснити кількісно-якісну оцінку особистої компетентності керівників, визначити напрями та розробити індивідуальні програми її розвитку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Маслов В. Н.** Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры / В. Н. Маслов. – М. : Изд. «Финпресс», 2004. – 288 с.
2. **Карамушка Л. М.** Психология управления: [навч. посіб.] / Л. М. Карамушка. – К. : Міленіум, 2003. – 344 с.
3. **Ефимчик Е. Е.** Человеческий фактор в управлении : [конспект лекций] / Е. Е. Ефимчик. – Минск : БГАТУ, 2008. – 174 с.
4. **Ширяева В. А.** Формирование универсальной ключевой компетентности средствами ТРИЗ : [учебн.-методич. пособ.] / В. А. Ширяева. – Саратов : Издательский центр «Наука», 2009. – 88 с.
5. **Комендант А. Г.** Психологические проблемы профессиональной деятельности руководителя / А. Г. Комендант, Г. С. Михайлов. – М. : Народное образование, 2001 – 192 с.
6. **Жилина А. И.** Эталонная модель профессиональной компетентности менеджера (руководителя). Книга 3 / А. И. Жилина. – СПб. : ИОВ РАО, 2002. – 228 с.
7. **Національний освітній глосарій: вища освіта** / авт.-уклад.: І. І. Бабин, Я. Я. Болюбаш, А. А. Гармаш й ін.; за ред. Д. В. Табачника і В. Г. Кременя. – К. : ТОВ «Видавничий дім «Плеяди», 2011. – 100 с.
8. **Равен Д.** Педагогическое тестирование: Проблемы, заблуждения, перспективы ; пер. с англ. / Д. Равен. – М. : Когито-Центр, 1999. – 124 с.
9. **Зимняя И. А.** Общая культура и социально-профессиональная компетентность человека / И. А. Зимняя // Высшее образование сегодня. – 2005. – № 11. – С. 14 – 20.
10. **Лайл М. Спенсер-мл.** Компетенции на работе / Лайл М. Спенсер-мл. и Сайн М. Спенсер ; Пер. с англ. – М. : НРРО, 2005. – 384 с
11. **Витвицкая Л. А.** Компетентностный подход в университетском образовании / Л. А. Витвицкая // Вестник ОГУ. – 2011. – № 11 (130). – С. 176 – 182
12. **Маркова А. К.** Психология профессионализма / А. К. Маркова. – М. : Знание, 1996. – 308 с.
13. **Кириллов Л.** Направления совершенствования рабочей мотивации / Л. Кириллов [Электронный ресурс]. – Режим доступу : // <http://kmssoft.ru/LD/C009/102/4113427952.html>
14. **Скібіцька Л. І.** Менеджмент : [навчальн. посібн.] / Л. І. Скібіцька, О. М. Скібіцький. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 416 с.
15. **Гримак Л. П.** Общение с собой: начала психологии активности / Л. П. Гримак. – М. : Изд. политической литературы, 1991. – 230 с.

УДК 338.24

СУЧАСНИЙ СТАН МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ КОРПОРАЦІЙ

ПОСОХОВ І. М.

УДК 338.24

Посохов І. М. Сучасний стан методичного забезпечення управління ризиками корпорацій

У результаті дослідження зроблено висновок, що кожен з методів управління ризиком має свої особливості. У той же час, наявність великої кількості методів управління ризиком, кожен з яких має свої переваги і недоліки, а також свою область найбільш ефективного застосування, порушує питання про сполучення різних заходів. Поєднання вибраних методів оформлюється у формі програми управління ризиком. Проведене дослідження вказує на недостатнє дослідження методів управління ризиками, відсутність класифікації методів управління ризиками, підтверджує необхідність створення класифікації методів управління ризиками.

Ключові слова: ризик, управління, методи управління ризиком, корпорація.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 6.

Посохов Ігор Михайлович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра організації виробництва та управління персоналом, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: dglaz04@mail.ru

УДК 338.24

Посохов И. М. Современное состояние методического обеспечения управления рисками корпораций

В результате исследования сделан вывод, что каждый из методов управления риском имеет свои особенности. В то же время, наличие большого количества методов управления риском, каждый из которых имеет свои преимущества и недостатки, а также свою область наиболее эффективного применения, ставит вопрос о сочетании различных мероприятий. Сочетание выбранных методов оформляется в форме программы управления риском. Проведенное исследование указывает на недостаточное исследование методов управления рисками, отсутствие классификации методов управления рисками, подтверждает необходимость создания классификации методов управления рисками.

Ключевые слова: риск, управление, методы управления риском, корпорация.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 6.

Посохов Игорь Михайлович – кандидат экономических наук, доцент, кафедра организации производства и управления персоналом, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: dglaz04@mail.ru

UDC 338.24

Posokhov I. M. The Current Status of Methodological Support of Corporations Risk Management

The study concluded that each of the methods of risk management has its own characteristics. At the same time, a large number of methods of risk management, each of which has its advantages and disadvantages, as well as its domain the most effective use, raises questions about the combination of different measures. The combination of selected methods is made in the form of software risk management. This study indicates insufficient research risk management techniques, lack of classification of risk management techniques, confirms the need for a classification of risk management techniques.

Key words: risk, risk management, risk management practices, the corporation.

Pic.: 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 6.

Posokhov Igor M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of the Organization of Production and Personnel Management, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: dglaz04@mail.ru

На сучасному етапі посткризового розвитку вітчизняних корпорацій та розвитку процесів їх інтеграції у світове господарство підвищується актуальність ефективного управління ризиками корпорацій. Для вдосконалення процесу управління ризиками вітчизняних корпорацій необхідно провести дослідження сучасного стану методичного забезпечення управління ризиками корпорацій.

Ризики є предметом дослідження багатьох науковців, а саме: В. В. Вітлінського [1], Н. М. Внукової [2], Р. М. Качалова [5], В. В. Лук'янової [6], А. К. Покровського [7] та інших. Однак, незважаючи на виконані наукові дослідження, методичне забезпечення управління ризиками корпорацій недостатньо досліджено, тому це питання потребує наукових досліджень у даному напрямку.

Метою статті є проведення дослідження сучасного стану методичного забезпечення управління ризиками корпорацій.

В. В. Вітлінський виділяє такі методи управління ризиками: уникнення ризику, попередження ризику, прийняття (збереження чи збільшення) ступеня ризику, розподіл ризику, страхування ризику, лімітування; диверсифікація; створення запасів та резервів; здобуття додаткової інформації [1, с. 331 – 335]. Н. М. Внукова та В. В. Лук'янова досліджували методи оцінки ризику діяльності підприємств [2, с. 6]. Р. М. Качалов визначив методи управління господарським ризиком, що засто-

совуються на виробничих підприємствах, що, як ми вважаємо, можуть бути використані корпораціями для підвищення ефективності управління даним видом ризику (табл. 1). Д. Лисенко аналізує основні відомі методи, що застосовують ризик-менеджери компанії для управління ризиками (рис. 1). [9].

Покровский А. К. виділяє такі основні методи управління ризиками (рис. 2) [7]. До числа найбільш використовуваних методів фінансування ризику або покриття збитку відносять такі методи: покриття збитку з поточного доходу; покриття збитку з резервів; покриття збитку за рахунок використання позики; покриття збитку на основі самострахування; покриття збитку на основі страхування; покриття збитку на основі нестрахового пулу; покриття збитку за рахунок передачі цього фінансування на основі договору; покриття збитку на основі підтримки державних та (або) муніципальних органів; покриття збитку на основі спонсорства.

Перші чотири методи складають процедуру скорочення ризику, а останні п'ять – процедуру передачі ризику.

Наявність великої кількості методів управління ризиком, кожен з яких має свої переваги і недоліки, а також свою область найбільш ефективного застосування, актуалізує питання про сполучення різних заходів по боротьбі з несприятливими наслідками реалізації ризиків (табл. 2).

Таблиця 1

Методи управління господарським ризиком, що застосовуються на виробничих підприємствах [5, с. 8]

Типи методів управління ризиком	Методи управління ризиком на виробничому підприємстві
Методи ухилення від ризику	Відмова від ненадійних партнерів Відмова від інноваційних проектів Страхування господарської діяльності Створення регіональних або галузевих структур взаємного страхування і систем перестрахування Пошук «гарантів»
Методи локалізації ризику	Виділення «економічно небезпечних» ділянок в структурно або фінансово самостійні підрозділи (внутрішній венчур) Освіта венчурних підприємств Послідовне розукрупнення підприємства
Методи дисипації ризику	Інтеграційний розподіл відповідальності між партнерами з виробництва (освіта фінансово-промислових груп, акціонерних товариств, обмін акціями, тощо) Диверсифікація видів діяльності Диверсифікація ринків збуту та зон господарювання (розширення кола партнерів-споживачів) Розширення закупівель сировини, матеріалів, тощо Розподіл ризику за етапами роботи (за часом) Диверсифікація інвестиційного портфеля підприємства
Методи компенсації ризику	Впровадження стратегічного планування Прогнозування зовнішньої економічної обстановки в країні, регіоні господарювання, тощо Моніторинг соціально-економічного та нормативно-правового середовища Створення системи резервів на підприємстві Активний цілеспрямований («агресивний») маркетинг Створення спілок, асоціацій, фондів взаємовиручки і взаємної підтримки, тощо Лобіювання законопроектів, нейтралізуючих або компенсуючих передбачувані фактори ризику Емісія конвертованих привілейованих акцій Боротьба з промислово-економічним шпигунством

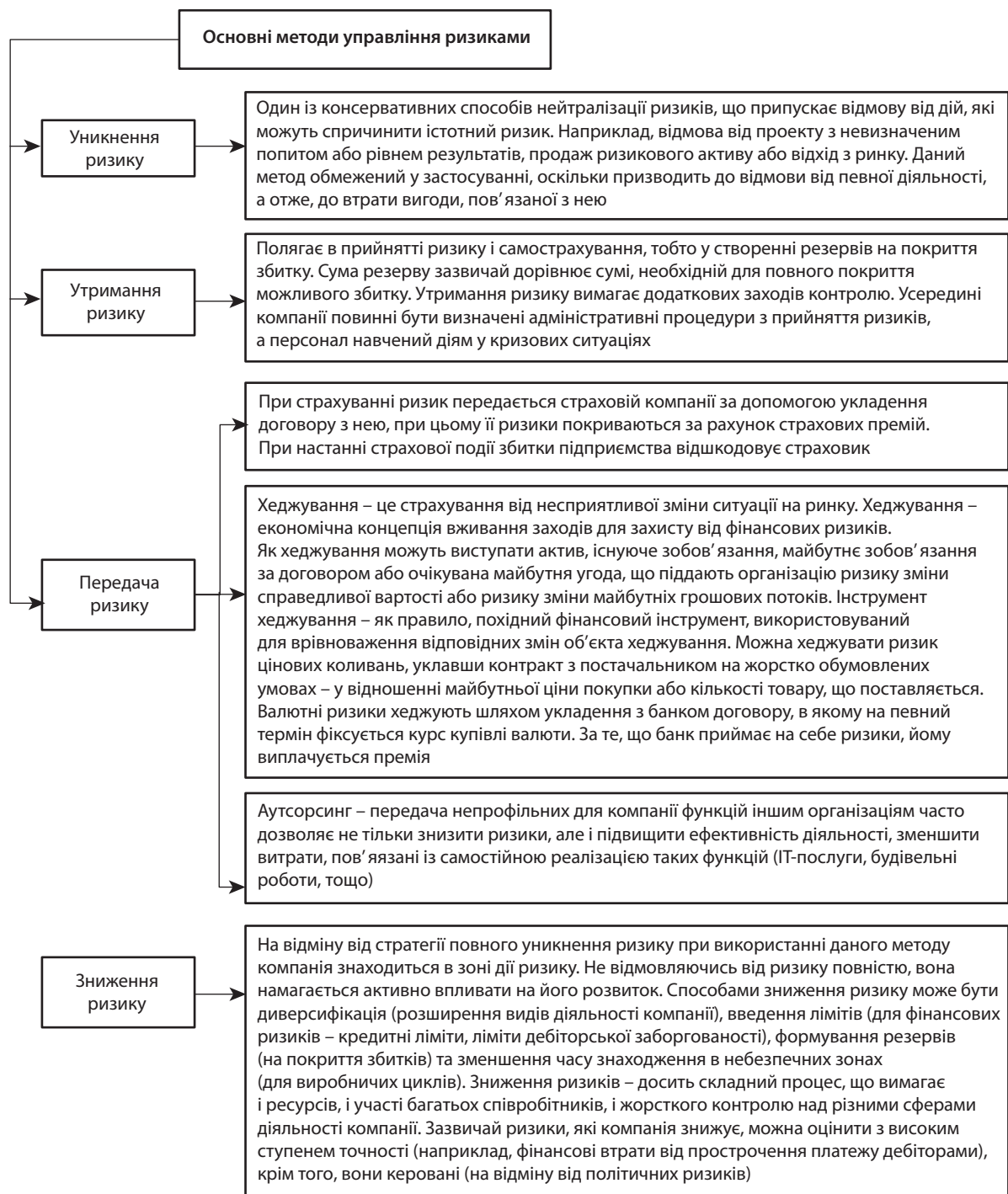


Рис. 1. Основні методи управління ризиками

Складено автором на основі джерела [9].

Найкраще поєднання методів залежить від впливу різних факторів: цільових ризиків, на подолання наслідків яких спрямовані пропоновані заходи; характеру співвідношень і взаємодії різних методів; специфіки критеріїв і обмежень вибору методів; особливостей оцінки ефективності, тощо. Деякі з перерахованих факторів відіграють ключову роль в визначенні змісту управління ризиком. Необхідно підкреслити, що не всі ризики, з якими має справу корпорація, однаково небезпечні для проведення операцій і забезпечення прибутковості

бізнесу. Тому перше питання, яке має вирішити менеджер, полягає в тому, щодо яких ризиків варто проводити відповідні заходи в рамках ризик-менеджменту, а у відношенні яких – ні. У першому випадку говорять про активну стратегію управління ризиком (власне планування та реалізацію відповідних заходів), у другому випадку – про пасивну стратегію (реакція на подію, що відбулася, часто без попереднього планування). Поєднання активної і пасивної стратегій при управлінні ризиком є важливою особливістю процесу ризик-менеджменту.

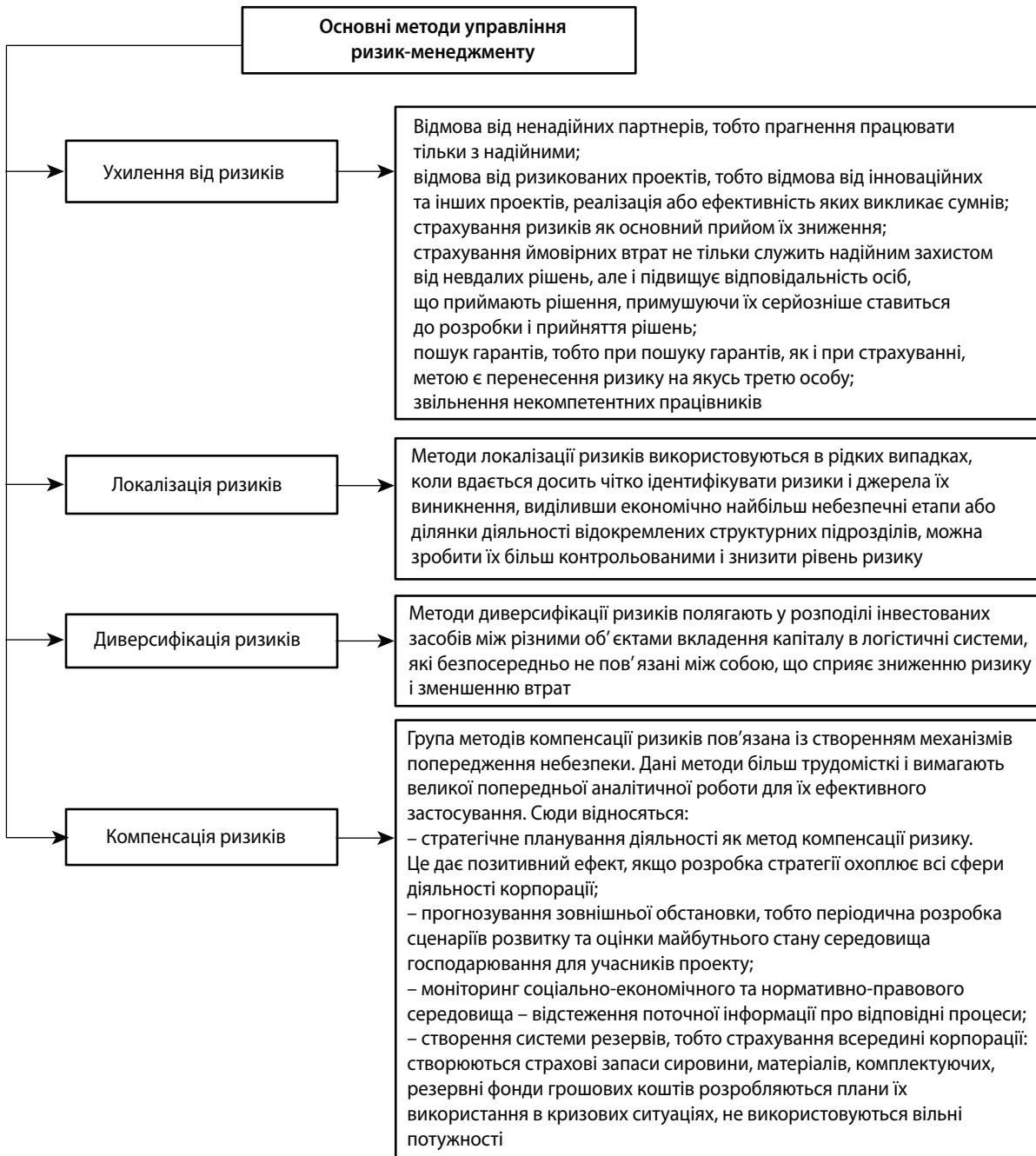


Рис. 2. Основні методи управління ризиками

Складено автором на основі джерела [7].

Далі розглянемо заходи, розроблені в рамках активної стратегії. Основний критерій вибору активної стратегії для боротьби з відповідним ризиком полягає в наявності негативних наслідків, що помітно впливають на діяльність корпорації. Уявлення менеджера про те, які ризики вимагають застосування активної стратегії, можуть сильно змінюватися в часі залежно від впливу таких обставин, як стратегія бізнесу, особливості технології, бюджетні обмеження, вимоги законодавства, зміна загальноприйнятої практики, тощо. У свою чергу, зміна списку ризиків, для яких використовується активна стратегія, може призвести до суттєвого перегляду складу і змісту застосовуваних методів управління ризиком.

Взаємодія заходів з управління ризиком має складний і не завжди зрозумілий характер. У кожному конкретному випадку аналіз його особливостей буде визначатися конкретними обставинами. Однак слід прагнути до того, щоб обрані методи якнайкраще доповнювали один одного.

Чим більше проблем в управлінні ризиком в корпораціях, тим більша ймовірність настання несприятливої події. Дана ідея полягає в тому, що помилки або недоліки в корпорації самі по собі ще не є джерелом настання несприятливої події. Необхідне поєднання декількох факторів. Аналіз ефективності управління ризиком залежить від: комплексності програми управлін-

Найбільш використовувані методи фінансування ризику

Назва методу	Кратка характеристика
Метод покриття збитку з поточного доходу	Покриття збитків здійснюється у міру їх виникнення за рахунок поточних грошових потоків корпорації. Використання даного методу доцільно в тих випадках, коли величина потенційних збитків незначна (до 0,1), так що відшкодування збитку істотно не спотворює грошових потоків. Переважно метод використовується в тих випадках, коли ймовірність несприятливих подій невелика. Збільшення кількості ризиків обмежує можливість використання даного методу, оскільки сукупний збиток може стати досить великим для того, щоб спотворити грошові потоки корпорації. При виборі цього методу необхідно враховувати, що передбачувані збитки можуть відбутися протягом короткого періоду часу або протягом періоду, коли корпорація має низькі доходи. Тому фінансові можливості корпорації є ключовим чинником вибору цього методу
Метод покриття збитку з резервів	Поточний збиток покривається за рахунок коштів резервних фондів, спеціально створених для цих цілей. Основна відмінність методу покриття збитку з резервів від попереднього полягає в більшому розміру збитків (до 0,2), що, власне, і вимагає створення зазначених резервних фондів. Однак треба враховувати, що занадто малі резерви не дозволяють захиститися від ризиків, занадто великі – не виправдано відвернуть значні фінансові кошти від основної сфери діяльності корпорації
Метод покриття збитку (до 0,3) за рахунок використання позики	Застосовується в тому випадку, якщо корпорація може розраховувати на отримання позики на покриття збитків. Для оцінки ефективності даного методу використовуються ті ж підходи, що і для аналізу банківських кредитів. Однак при цьому більше уваги приділяється вивченню ліквідності і зворотності позики, тобто його умови практично завжди виявляються досить жорсткими.
Самостраховання	Як форма страхування реалізується в рамках корпорації (до 0,4) через створення кептивних страхових компаній. Суть цього методу полягає у створенні поряд корпорацій власних страхових фондів, призначених для покриття збитків, за типом фондів страхових і перестраховальних компаній. При цьому як таке самостраховання працює з великим числом однорідних ризиків

ня ризиком, кількості неврахованих проблем в системі управління ризиком; складності зазначених проблем. Це дозволяє наочно визначити проблеми в управлінні ризиком і запропонувати основні напрями його вдосконалення. Вони полягають у тому, щоб зменшити кількість недоліків тих чи інших заходів управління ризиками, а також помилок прийняття і виконання рішень. Сукупність вибраних методів управління ризиком – це програма управління ризиком. Вона уявляє собою цілісний опис заходів, які необхідно вжити, їх інформаційне і ресурсне забезпечення, критерії ефективності їх виконання, систему розподілу відповідальності за прийняті рішення та ряд інших відомостей, без яких неможливо організувати управління ризиком. Склад і структура програми управління ризиком можуть бути різними в різних фірмах в залежності від особливостей документообігу. Але цей факт не зменшує її центральної ролі в менеджменті корпорації.

Така програма є основою для всієї роботи в сфері ризик-менеджменту. З одного боку, програма відображає уявлення вищого керівництва корпорації про єдину систему заходів з управління ризиком, що розробляється в рамках інтегрованого підходу. З іншого боку, це робочий документ, що фіксує, що повинно бути зроблено, ким і в які терміни. Поеднання стратегічних і тактичних аспектів робить програму особливо цінним інструментом прийняття та реалізації управлінських рішень.

Управління ризиком не може розглядатися як глибоко обґрунтоване рішення. У разі швидко мінливих обставин функціонування бізнесу така статична точка зору

суперечила б принципу результативності. Тому управління ризиком уявляє собою динамічний процес. Це означає, що програма управління ризиком як інструмент менеджменту повинна регулярно переглядатись залежно від мінливих умов. Саме таке ставлення до програми буде відповідати всім вимогам динамічності та гнучкості, що пред'являються до прийняття бізнес-рішень.

Причинами зміни програми управління ризиком можуть бути такі обставини: аналіз зміни кількості та якості доступної інформації; поява нових інструментів аналізу даних (статистичних методів і математичних моделей); більш точне врахування впливу зовнішніх чинників на виникнення та розмір збитків; результати застосування тих чи інших методів управління ризиком; особливості (свого і чужого) досвіду подолання кризи; розподіл витрат, пов'язаних з управлінням ризиком, за основними підрозділами фірми і напрямками бізнесу. Робота над вдосконаленням програми управління ризиком повинна здійснюватися постійно – це відображення безперервного, динамічного характеру самого ризик-менеджменту.

ВИСНОВКИ

1. Кожен з методів управління ризиком має свої особливості. Методи трансформації ризиків орієнтовані на різні аспекти управління – модифікацію схильності ризику, вразливості, тощо. Методи фінансування ризиків розрізняються тільки джерелом грошових коштів для покриття збитків.

2. Наявність великої кількості методів управління ризиком, кожен з яких має свої переваги і недоліки,

а також свою область найбільш ефективного застосування, порушує питання про сполучення різних заходів по боротьбі з несприятливими наслідками реалізації ризиків. Взаємодія заходів з управління ризиком має складний і не завжди зрозумілий характер. У кожному конкретному випадку аналіз його особливостей буде визначатися конкретними обставинами.

3. Поєднання вибраних методів оформлюється у формі програми управління ризиком. Вона являє собою цілісний опис заходів, які необхідно здійснити, їх інформаційне і ресурсне забезпечення, критерії ефективності їх виконання, систему розподілу відповідальності за прийнятті рішення та ряд інших відомостей, без яких неможливо організувати управління ризиком.

4. Управління ризиком не може розглядатися як глибоко обґрунтоване рішення, воно уявляє собою динамічний процес. Тому програма управління ризиком, що включає методи управління ризиками, повинна періодично переглядатися й удосконалюватися.

5. Проведене дослідження вказує на недостатнє дослідження методів управління ризиками, відсутність класифікації методів управління ризиками, підтверджує

необхідність створення класифікації методів управління ризиками в наступних наукових публікаціях. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві: [монографія] / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.

2. Внукова Н. М. Економічна оцінка ризику діяльності підприємств: проблеми теорії та практики: [монографія] / Н. М. Внукова, В. А. Смоляк. – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 182 с.

3. Качалов Р. М. Комплексное управление хозяйственным риском / Р. М. Качалов // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2006. – № 11. – С. 3 – 10.

4. Лук'янова В. В. Діагностика ризику діяльності підприємства: [монографія] / В. В. Лук'янова. – Хмельницький: ПП В. В. Ковальський, 2007. – 312 с.

5. Покровский А. К. Риск-менеджмент на предприятиях промышленности и транспорта: учебное пособие / А. К. Покровский. – М.: Кнорус, 2011. – 160 с.

6. Лысенко Д. Управление рисками / Д. Лысенко // Аудит и налогообложение. – 2010. – № 3. – С. 2 – 8.

УДК 658.153

КРЕАТИВНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТНИМИ СИТУАЦІЯМИ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

СОЧИНСЬКА-СИБІРЦЕВА І. М.

УДК 658.153

Сочинська-Сибірцева І. М. Креативні технології управління конфліктними ситуаціями на вітчизняних підприємствах

Стаття присвячена проблемам використання креативних технологій у процесі розв'язання конфліктних ситуацій та впровадження превентивних заходів у практику управління конфліктом. Розглянуто сутність поняття «технологія управління», описано основні характеристики креативних технологій управління в умовах діяльності вітчизняних підприємств.

Ключові слова: конфліктна ситуація, стадії розвитку конфліктів, технологія управління, креативні технології.

Бібл.: 6.

Сочинська-Сибірцева Ірина Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, Кіровоградський національний технічний університет (пр. Університетський, 8, Кіровоград, 25006, Україна)

E-mail: sibirchka-s@mail.ru

УДК 658.153

Сочинская-Сибирцева И. Н. Креативные технологии управления конфликтными ситуациями на отечественных предприятиях

Статья посвящена проблемам использования креативных технологий в процессе разрешения конфликтных ситуаций и внедрения превентивных мероприятий в практику управления конфликтом. Рассмотрена сущность понятия «технология управления», описаны основные характеристики креативных технологий управления в условиях деятельности отечественных предприятий.

Ключевые слова: конфликтная ситуация, стадии развития конфликтов, технология управления, креативные технологии.

Библ.: 6.

Сочинская-Сибирцева Ирина Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, Кировоградский национальный технический университет (пр. Университетский, 8, Кировоград, 25006, Украина)

E-mail: sibirchka-s@mail.ru

UDC 658.153

Sochinskaya-Sibirseva I. N. Creative Technologies of Conflict Management in Domestic Enterprises

Article is devoted the problems of the use of creative technology in the process of conflict resolution and implementation of preventive measures in the practice of conflict management. The essence of the concept of «technology management», describes the main characteristics of creative management technologies in the activities of domestic enterprises.

Key words: conflict situation, the stage of development of conflicts, technology management, creative technology.

Bibl.: 6.

Sochinskaya-Sibirseva Irina N. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Kirovograd National Technical University (pr. Universytetskyy, 8, Kirovograd, 25006, Ukraine)

E-mail: sibirchka-s@mail.ru

а також свою область найбільш ефективного застосування, порушує питання про сполучення різних заходів по боротьбі з несприятливими наслідками реалізації ризиків. Взаємодія заходів з управління ризиком має складний і не завжди зрозумілий характер. У кожному конкретному випадку аналіз його особливостей буде визначатися конкретними обставинами.

3. Поєднання вибраних методів оформлюється у формі програми управління ризиком. Вона являє собою цілісний опис заходів, які необхідно здійснити, їх інформаційне і ресурсне забезпечення, критерії ефективності їх виконання, систему розподілу відповідальності за прийняті рішення та ряд інших відомостей, без яких неможливо організувати управління ризиком.

4. Управління ризиком не може розглядатися як глибоко обґрунтоване рішення, воно уявляє собою динамічний процес. Тому програма управління ризиком, що включає методи управління ризиками, повинна періодично переглядатися й удосконалюватися.

5. Проведене дослідження вказує на недостатнє дослідження методів управління ризиками, відсутність класифікації методів управління ризиками, підтверджує

необхідність створення класифікації методів управління ризиками в наступних наукових публікаціях. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві: [монографія] / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.

2. Внукова Н. М. Економічна оцінка ризику діяльності підприємств: проблеми теорії та практики : [монографія] / Н. М. Внукова, В. А. Смоляк. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 182 с.

3. Качалов Р. М. Комплексное управление хозяйственным риском / Р. М. Качалов // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2006. – № 11. – С. 3 – 10.

4. Лук'янова В. В. Діагностика ризику діяльності підприємства : [монографія] / В. В. Лук'янова. – Хмельницький : ПП В. В. Ковальський, 2007. – 312 с.

5. Покровский А. К. Риск-менеджмент на предприятиях промышленности и транспорта : учебное пособие / А. К. Покровский. – М. : Кнорус, 2011. – 160 с.

6. Лысенко Д. Управление рисками / Д. Лысенко // Аудит и налогообложение. – 2010. – № 3. – С. 2 – 8.

УДК 658.153

КРЕАТИВНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТНИМИ СИТУАЦІЯМИ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

СОЧИНСЬКА-СИБІРЦЕВА І. М.

УДК 658.153

Сочинська-Сибірцева І. М. Креативні технології управління конфліктними ситуаціями на вітчизняних підприємствах

Стаття присвячена проблемам використання креативних технологій у процесі розв'язання конфліктних ситуацій та впровадження превентивних заходів у практику управління конфліктом. Розглянуто сутність поняття «технологія управління», описано основні характеристики креативних технологій управління в умовах діяльності вітчизняних підприємств.

Ключові слова: конфліктна ситуація, стадії розвитку конфліктів, технологія управління, креативні технології.

Бібл.: 6.

Сочинська-Сибірцева Ірина Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, Кіровоградський національний технічний університет (пр. Університетський, 8, Кіровоград, 25006, Україна)

E-mail: sibirchka-s@mail.ru

УДК 658.153

Сочинская-Сибирцева И. Н. Креативные технологии управления конфликтными ситуациями на отечественных предприятиях

Статья посвящена проблемам использования креативных технологий в процессе разрешения конфликтных ситуаций и внедрения превентивных мероприятий в практику управления конфликтом. Рассмотрена сущность понятия «технология управления», описаны основные характеристики креативных технологий управления в условиях деятельности отечественных предприятий.

Ключевые слова: конфликтная ситуация, стадии развития конфликтов, технология управления, креативные технологии.

Библ.: 6.

Сочинская-Сибирцева Ирина Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, Кировоградский национальный технический университет (пр. Университетский, 8, Кировоград, 25006, Украина)

E-mail: sibirchka-s@mail.ru

UDC 658.153

Sochinskaya-Sibirseva I. N. Creative Technologies of Conflict Management in Domestic Enterprises

Article is devoted the problems of the use of creative technology in the process of conflict resolution and implementation of preventive measures in the practice of conflict management. The essence of the concept of «technology management», describes the main characteristics of creative management technologies in the activities of domestic enterprises.

Key words: conflict situation, the stage of development of conflicts, technology management, creative technology.

Bibl.: 6.

Sochinskaya-Sibirseva Irina N. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Kirovograd National Technical University (pr. Universytetskyy, 8, Kirovograd, 25006, Ukraine)

E-mail: sibirchka-s@mail.ru

Сучасні умови господарювання, вирішення численних проблем адаптації підприємств до економічних, науково-технічних, технологічних, інформаційних і соціальних змін у суспільстві спонукають менеджерів до впровадження креативних технологій управління персоналом на вітчизняних підприємствах.

Процес пошуку нових технологій у сфері управління персоналом має враховувати не тільки саму процедуру постановки і розв'язання конкретної ситуації, але і різноманітні аспекти, пов'язані з організацією пошукових груп, управління їх діяльністю, розвиток творчих здібностей кожного конкретного виконавця.

Будь-які зміни на підприємстві, як правило, викликають опір з боку персоналу. Неминучість виникнення суперечностей та протиріч є проявом закону єдності та боротьби протилежностей, одного з класичних законів розвитку. За цим законом будь-яке явище чи ситуація розглядається як єдність протилежних сторін, що взаємно виключають одна одну, долають опір свого антиподу, проте, водночас, не можуть існувати окремо, обопільно взаємно обумовлюються (одна існує лише тому, що наявна інша). Єдність протилежностей завжди умовна, а їх боротьба абсолютна.

Однак сучасна школа менеджменту дійшла висновку, що конфлікт, попри негативні риси, відіграє і позитивну роль – сприяє руху організації вперед і визначає фактори, що заважають цьому процесу. Термін «конфлікт» можна визначити як джерело творчої енергії, якою слід управляти, тобто спрямовувати її в бажане русло.

Дослідження фахівців об'єктивно стверджують, що більшість конфліктних ситуацій можна успішно розв'язати за умов ефективного управління. Вирішення протиріч, як і будь-яка інша фаза управлінської діяльності, повинна розпочинатися з діагнозу проблеми – розгляду основних характеристик конфлікту: мотивів та цілей його учасників, суті та змісту суперечностей, динаміки розвитку ситуації.

Широке коло питань, пов'язаних із характеристикою складових елементів технології управління конфліктом, вимірюванням впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на систему управління конфліктною ситуацією, розглянуто такими українськими вченими, як О. І. Амоша, Д. П. Богиня, Н. А. Гавкалова, В. Г. Герасимчук, О. А. Грішнова, Г. М. Дмитренко, М. С. Дороніна, А. М. Колот, Н. Д. Лук'янченко, О. Ф. Новікова, А. М. Фільштейн, Н. Г. Чумаченко, Г. В. Щокін, О. М. Ястремська та ін.

Проте, як свідчить практика діяльності вітчизняних підприємств, в умовах сьогодення спостерігається глибоке протиріччя між потребами підвищення ефективності системи управління людською складовою підприємства і можливостями впровадження креативних технологій управління конфліктними ситуаціями.

За таких умов виникає об'єктивна необхідність у продовженні наукових досліджень у цьому напрямі.

Метою статті є вивчення сучасних технологій управління конфліктними ситуаціями та визначення конкретних шляхів впровадження креативних технологій вирішення конфліктів в умовах діяльності вітчизняних підприємств.

Слово «конфлікт» походить від латинського «conflictus», що в перекладі означає «зіткнення». Відомі такі

теорії конфліктів, як теорія структурного балансу Ф. Хайдера, структурно-функціональний підхід Т. Парсонса, теорія соціального конфлікту Л. Козера, конфліктологія У. Ф. Лінкольна, теорія стратегії поведінки в конфліктній ситуації К. Томаса тощо.

У зв'язку з таким розмаїттям теорій, присвячених проблемам конфліктів, існує велика кількість визначень цього поняття, що залежать від цілей дослідження конфлікту як соціального явища.

Так, прихильники структурно-функціонального підходу, зокрема Т. Парсонс [1], розглядали конфлікт, як явище, притаманне людському співіснуванню, але вважали конфлікт аномалією і зосереджувалися на проблемах досягнення згоди, рівноваги і стабільності колективу.

Однак пізніше історичні процеси розвитку виробництва показали тимчасовий характер теоретично обґрунтованої рівноваги і створили нову наукову модель – «конфліктну», засновану на визнанні конфліктів в якості проникливих, усюдисущих компонентів існування колективу. Так, зокрема, Р. Дарендорф писав, що конфлікт неможливо усунути навіть самими розумними діями, з ним необхідно рахуватись як з об'єктивною реальністю [2]. Головна з концептуальних підстав, на яких базуються дані наукові дослідження, полягає у визнанні конфлікту динамічним типом соціальних взаємовідносин, пов'язаних із потенційно можливими або реальними сутічками на ґрунті тих чи інших пріоритетів, інтересів чи цінностей, що постійно мають місце у колективі.

В умовах трансформації наявність конфліктних ситуацій носить позитивний характер. Коли будь-яка заміна застарілих і неефективних форм і методів роботи новими супроводжується виникненням суперечливих ситуацій, що є відображенням боротьби нового зі старим, конфлікт усуває негативні явища, стимулює зміни, демонструє їх неминучість, виступає джерелом інновацій, генератором нових структур, є важливим індикатором передкризового стану виробничого колективу підприємства.

Це вказує на те, що поява конфлікту в сучасному колективі не повинна розглядатись тільки як симптом неблагополуччя, але ж конфлікт виникає із-за об'єктивної різниці потреб і цілей тих людей, які вступають у взаємодію в процесі спільної діяльності. А саме, виникнення конфліктів у колективах визначається: виробничим процесом і виробничою ситуацією; особистісною своєрідністю членів колективу; відношенням особистостей до виробничої діяльності; психологічними особливостями внутрішньокolleктивних взаємовідносин.

Незалежно від того, йде конфлікт на загальну користь чи має негативні наслідки, необхідно мати уяву про причини, що призводять до його виникнення. Як відомо, проблеми легше попереджати, ніж їх вирішувати. Так і конфлікти – їх зародження треба вміти розпізнати із самого початку. Для чого необхідно звернутися до попередніх досліджень внутрішньокolleктивних конфліктів.

Так, У. Ф. Лінкольн [3] класифікує причини конфліктів по п'ятьох підставах: інформація, структура, цінності, відносини та поведінка, і відповідно виділяє п'ять основних факторів конфліктів:

- ✦ *інформаційний фактор* – це та інформація, що прийнятна для однієї сторони і неприйнятна для іншої;
- ✦ *структурний фактор* – це формальні і неформальні характеристики колективу, які виражаються у специфіці законодавства, у статусі, правах чоловіків і жінок, їх віці, ролі традицій, різних соціальних нормах;
- ✦ *ціннісний фактор* – це ті принципи, що проголошуються чи відкидаються, яких дотримуються чи якими зневажають, про які забувають чи які навмисно порушують;
- ✦ *фактор взаємовідносин* – пов'язаний із рівнем задоволення від взаємодії. Тут звертається увага на такі аспекти, як: основа взаємовідносин (добровільні чи примусові); сутність взаємовідносин (незалежні, залежні, взаємозалежні); очікування від взаємовідносин; важливість взаємовідносин; цінність взаємовідносин; тривалість взаємовідносин; сумісність людей у процесі взаємовідносин; внесок сторін у взаємовідносини;
- ✦ *поведінковий фактор* – це стратегія поведінки в конфліктній ситуації: уникнення, пристосування, конкуренція, компроміс, співробітництво [4].

Спираючись на результати вивчення внутрішньокорпоративних конфліктів, можна зазначити їх причини, тобто види обставин соціальної взаємодії працівників, які призводять до зіткнення їх інтересів, думок, установок, цілей.

Матеріально-технічні обставини – робота на застарілому обладнанні, у непристосованих приміщеннях, на виробництвах із шкідливими умовами праці (загазованість, шум, вібрація тощо).

Виробничо-організаційні обставини – неефективна організація праці (нечіткий розподіл обов'язків і функцій, недосконалість техніки обліку та контролю за мірою витраченої праці, порушення режимів праці та відпочинку, практика понаднормових робіт) та обліку заробітної плати (невпорядкованість нормування праці, систем оплати та преміювання).

Соціально-психологічні обставини – недосконалість системи підбору і розстановки кадрів, неправильна оцінка керівником професійної придатності працівників, обмеженість можливостей професійного зростання в рамках підприємства, проблеми адаптації (життєвий досвід, стриманість, цінності і традиції старшого покоління та прагнення до інновацій і критичність молоді), порушення демографічної структури за ознакою статі (статева однорідність колективів), несумісність деяких членів колективу.

Виникнення і розвиток внутрішньокорпоративних конфліктів багато в чому обумовлені демографічними й індивідуальними характеристиками.

За даними Н. В. Гришиної [5], для жінок більш характерні конфлікти, пов'язані з їх особистими проблемами: заробітною платою, розподілом відпусток, премій. Чоловіки більше схильні до конфліктів, пов'язаних безпосередньо із самою виробничою діяльністю (організація праці, визначеність трудових функцій та ін.), вони більш критично ставляться і до самої виробничої діяльності, і до керівництва. У молодих більшість конф-

ліктів виникає з питань дисципліни. З віком більшу вагу займають конфлікти, пов'язані з цільовими характеристиками діяльності (як із самою роботою, так і з особистими потребами), одночасно скорочується число конфліктів, викликаних проблемами адаптації працівників у виробничому колективі (з приводу порушень трудової дисципліни, невідповідності вимогам, пропонуваним керівником).

Інтереси різних соціо-професійних груп в особі робітників і керівників колективу також суттєво відрізняються між собою. Внаслідок різниці у характерові і змісті праці, рівні освіти, доступі до влади та інформації ці групи мають різний соціальний статус, що часто стає причиною загострення протиріч між ними.

Аналіз наукових досліджень внутрішньокорпоративних конфліктів дозволяє виділити такі стадії їх розвитку:

а) виникнення конфліктної ситуації, яка фіксує наявність реальних протиріч в інтересах, потребах і цілях сторін – потенційний конфлікт. Наприклад, недовіра виробничого характеру (неритмічність в роботі, перебої в постачанні тощо) є причинами виникнення конфліктної ситуації. Те, який розвиток ця ситуація отримає, залежить від того, як сприймуть і оцінять її працівники. На цій стадії зароджується напруженість у взаємовідносинах, емоційні переживання характеризуються підвищеною тривожністю;

б) усвідомлення конфліктної ситуації пов'язане зі сприйняттям реальності як конфліктної, із розумінням необхідності прийняття рішень до дії. На цій стадії в поведінці членів колективу проявляється роздратованість, неприязнь, агресивність та нерівновага. Як свідчить практика, конфліктна ситуація виникає в тих випадках, коли, на думку працівника, керівником створюється обстановка, в якій не можуть бути задоволені конкретні потреби і намагання підлеглого. Найчастіше конфліктна ситуація створюється в умовах несумісності здібностей, мотивів і цілей діяльності окремих працівників;

в) конфліктна взаємодія – найбільш гостра та емоційно напружена стадія конфлікту. Емоційний фон протікання конфлікту на цій стадії загострюється в багато разів;

г) вирішення конфлікту може і повинне починатись, минаючи конфліктну взаємодію шляхом усунення об'єктивних причин конфліктної ситуації (перемовини, колективне обговорення, посередництво);

д) післяконфліктна стадія характеризується глибокими переживаннями сторін. На цій стадії відбувається корекція їх самооцінок, домагань та відношень. Факти, отримані в дослідженнях американського психолога Л. Уолтера, показують, що саме на післяконфліктній стадії, коли учасники конфлікту готові до позитивних змін, можна проводити визначення перспектив подальшого розвитку взаємовідносин.

На кожній зі стадій внутрішньокорпоративні конфлікти представляють собою в прямому сенсі економічну проблему, оскільки рівень конфліктності суттєво впливає на велику кількість виробничих показників. Втрати робочого часу від конфліктів та післяконфліктних переживань складають біля 15% від загального фонду робочого часу, а продуктивність праці у післяконфліктні періоди знижується до 20%. Практика антикризового управління доводить, що при однакових технічних і економічних пе-

редумовах, але різному соціально-психологічному стані результати господарської діяльності можуть коливатись у пропорції 1 : 3. Тому сьогодні перед менеджерами підприємств постає завдання впровадження креативних технологій в практику управління конфліктною ситуацією [6].

Способи і результати вирішення конфліктів відбивають можливості і шляхи колективного розвитку, дозволяють судити про життєздатність підприємства. Конфлікт, як невід'ємний елемент життєдіяльності колективу, може бути конструктивним (позитивним, діловим) та деструктивним (негативним, руйнівним).

Конструктивна конфліктність носить позитивний характер: вона зникає, як тільки зникає предмет спору, вирішується проблема чи завдання, які викликали зіткнення суджень і думок.

Але конфлікт може і негативно впливати на взаємовідносини між працівниками та гальмувати розвиток колективу. Результатом конфлікту в колективі можуть стати зниження продуктивності, незадоволеність працею, зниження мотивації, настрою, збільшення плинності кадрів, погіршення соціальної взаємодії, порушення комунікацій, збільшення ролі неформальних груп тощо.

Коли людина знаходиться в конфліктній ситуації, для більш ефективного вирішення проблеми необхідно вибрати певний стиль поведінки, що властивий саме їй, враховуючи при цьому стиль інших людей, а також природу самого конфлікту.

Залежно від типу, форми, важливості для людини самого конфлікту, від своїх власних статусно-рольових позицій, індивідуальних особливостей чи резервів (як психологічних, так і матеріально-фізичних), кожний учасник конфліктної ситуації обирає той чи інший тип поведінки. На жаль, у реальному житті більшість з нас цей вибір здійснює несвідомо. У ситуаціях, коли опонент є більш досвідченим або психологічно сильнішим, вибір типу поведінки нав'язується опонентом, він починає маніпулювати своїм противником і в такий спосіб досягає тих цілей, які ставив перед собою.

Ще один поширений варіант вибору типу поведінки – це наші звички і стереотипи. Якщо людина декілька разів домогалася бажаного результату у конфліктній ситуації певним чином, вона починає переносити цей варіант поведінки на всі інші конфліктні ситуації. Причому, згідно із законами психологічного захисту, вона витисняє із своєї свідомості всі свої невдачі і продовжує стереотипно реагувати навіть у тих ситуаціях, де цей тип поведінки задає всім тільки шкоди.

ВИСНОВКИ

Управління конфліктом може виражатися у регулюванні, завершенні, запобіганні, профілактиці, ослабленні, придушенні, відстрочці тощо. При цьому головними методами управління конфліктом виступають: *суперництво* – спосіб, орієнтований на владу, на ствердження власного положення, тобто коли один задовольняє свої потреби за рахунок іншого, або може означати «відстоювання своїх прав», захист своєї точки зору; *узгодження* – протилежність суперництву, коли людина ігнорує свої власні потреби, щоб задовольнити потреби

іншого, тобто в цьому випадку присутній елемент самопожертви, великодушності та милосердя; *ухил* (відсторонення) – дипломатичне відкладання вирішення питання до кращих часів, невпевнений спосіб управління конфліктом; *співробітництво* – протилежність ухилу, передбачає спроби вироблення спільного рішення і може приймати форму розбіжностей для з'ясування обох точок зору та вирішення взаємних проблем; *компроміс* – знаходження взаємовигідного рішення шляхом взаємного бажання йти на примирення, зниження напруги та прояви поступок.

Практика доводить, що використання креативних технологій до розв'язання конфліктних ситуацій є запорукою підвищення ефективності таких заходів.

Технологія управління – це послідовність дій, яка приводить до гарантованого отримання результату. Вона складається з інформаційних, обчислювальних, організаційних операцій, які виконуються менеджерами і фахівцями різного профілю за визначеним алгоритмом.

У системі сучасного менеджменту найбільшого розвитку отримали такі типи технологій управління: лінійна технологія управління, управління по відхиленнях, управління по результатах, управління по цілях, управління по ситуації.

Отже, механізм креативного впливу складає основу креативних інформаційних технологій. Вплив повинен бути націлений на стереотипні зони свідомості цільової аудиторії – культурні коди, символи, міфи і психологічні переваги споживачів інформації.

У сфері управління персоналом такий вплив здійснюється за допомогою корпоративної культури. Корпоративну культуру ми розглядаємо як набір елементів, які забезпечують стимулювання працівників, створюючи сприятливий клімат для високопродуктивної праці. До базових елементів корпоративної культури належать: місія компанії (загальна філософія та політика); базові цілі (стратегія та напрямки діяльності підприємства); етичний кодекс підприємства (норми та правила поведінки співробітників, які заохочуються на підприємстві); корпоративний стиль (колір, логотип, прапор, одяг); корпоративні свята. Розвиток корпоративної культури покликаний попереджати виникнення конфліктних ситуацій на підприємстві. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Парсонс Т.** Некоторые проблемы общей теории социологии / Т. Парсонс / Современная западная теоретическая социология. – М.: Высшая школа, 1994. – 234 с.
2. **Дарендорф Р.** Современный социальный конфликт: Очерк политики свободы / Пер с нем. / Р. Дарендорф. – М.: РОССПЭН, 2002. – 288 с.
3. **Линкольн У. Ф.** и др. Переговоры / Е. А. Линкольн и др. – СПб.; Рига: Эксперимент, 1998. – 280 с.
4. **Thomas K. W.** Thomas-Kilman conflict mode instrument / K.W. Thomas, R. H. Kilman. – XICOM, inc., 1990. – 146 p.
5. **Гришина Н. В.** Я и другие. Общение в производственном коллективе / Н. В. Гришина. – Л.: Лениздат, 1990. – 171 с.
6. **Пигоров Г. С.** Креатология и интеллектуальные технологии инновационного развития : Учебник для вузов / Г. С. Пигоров, В. П. Козинец и др. – Днепропетровск : Пороги, 2003. – 502 с.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ

АГАРКОВА А. А.

УДК 659. 113.7

Агаркова А. А. Экономическое обоснование эффективности рекламной кампании

В статье рассматриваются методы измерения эффективности рекламной кампании предприятия, а также проблемы, связанные с правовым регулированием рекламной деятельности в Украине. Выделяются основные трудности в связи с использованием каждого из методов определения эффективности рекламной кампании. В статье указаны и раскрыты основные показатели, которые характеризуют эффективность рекламной кампании. Рассматриваются побудительные мотивы, которые заставляют потенциального покупателя благожелательно реагировать на то, чего хочет добиться рекламодатель.

Ключевые слова: рекламная деятельность, управление рекламой, рекламная кампания, эффективность рекламной кампании.

Библ.: 9.

Агаркова Анна Александровна – магистрант, Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия» (ул. Лермонтовская, 27, Харьков, 61000, Украина)

E-mail: agarkova@i.ua

УДК 659. 113.7

Агаркова Г. О. Економічне обґрунтування ефективності рекламної кампанії

У статті розглядаються методи виміру ефективності рекламної кампанії підприємства, а також проблеми, пов'язані з правовим регулюванням рекламної діяльності в Україні. Виділяються основні труднощі у зв'язку з використанням кожного з методів визначення ефективності рекламної кампанії. У статті вказано і розкрито основні показники, які характеризують ефективність рекламної кампанії. Розглядаються спонукальні мотиви, які змушують потенційного покупця доброзичливо реагувати на те, чого хоче домогтися рекламодавець.

Ключові слова: рекламна діяльність, управління рекламною діяльністю, рекламна кампанія, ефективність рекламної кампанії.

Бібл.: 9.

Агаркова Ганна Олександрівна – магистрант, Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія» (вул. Лермонтовська, 27, Харків, 61000, Україна)

E-mail: agarkova@i.ua

UDC 659. 113.7

Agarkova A. A. Economic Ground of Efficiency of Publicity Campaign

The methods of measuring of efficiency of publicity campaign of enterprise are examined in the article, and also problems are related to the legal adjusting of publicity activity in Ukraine. Basic difficulties are selected in connection with the use each of methods of determination of efficiency of publicity campaign. Basic indexes which characterize efficiency of publicity campaign are exposed in the article. Incentive reasons, which compel a potential buyer with kindness to react on what an advertiser wants to obtain, are examined.

Key words: publicity activity, management, publicity campaign, efficiency of of publicity campaign of enterprise.

Bibl.: 9.

Agarkova Anna A. – Graduate Student, Kharkiv University of Humanities (vul. Lermontovska, 27, Kharkiv, 61000, Ukraine)

E-mail: agarkova@i.ua

С переходом Украины к рыночной экономике произошли существенные преобразования во всех сферах деятельности, в том числе и в торговой.

В условиях конкуренции недостаточно произвести хороший товар, обеспечить маркетинг, распределить продукцию, разрекламировать ее и продать. И очень хороший товар может «не найти покупателя», если его производитель проводит неэффективную рекламную политику. Реклама стала неотъемлемым элементом финансово-хозяйственной деятельности нашей страны. Любое предприятие так или иначе рекламирует себя или свою продукцию. Для этого оно либо прибегает к услугам рекламного агентства, либо создает свой собственный отдел рекламы.

Получить преимущество в конкурентной борьбе возможно только посредством совершенствования торгового маркетинга и его составляющих, в частности, рекламы.

Реклама является сложным и противоречивым понятием. С одной стороны, ее влияние на экономику является благоприятным, поскольку она способствует росту экономики, капиталовложений, числа рабочих мест, поддерживает конкуренцию, а также информиру-

ет потребителей и расширяет рынки для новых товаров. С другой стороны, реклама в то же время нередко представляет ненужную, бесполезную информацию или вводящую в заблуждение.

Рынок рекламы является постоянно растущим и нестабильным, для этого необходимо четкое планирование каждого шага рекламной кампании, а также бюджета последней, с подведением промежуточных и окончательных итогов кампании. Определение эффективности рекламной деятельности, как важного контролирующего элемента рекламной деятельности, является актуальной проблемой и нуждается в более детальной практической разработке.

Вопросам исследования эффективности рекламы посвящено множество работ, в том числе таких авторов, как И. А. Викентьева, Ф. Котлера, Г. Картера, Г. А. Багиева, Е. В. Ромат и др.

Следует отметить, что материал, изложенный в учебной литературе, носит в основном общий характер. Поэтому, приступая к изучению проблем эффективности рекламы в целом и рекламной кампании в частности, необходимо обратиться к монографической литературе [8.] Исходя из сказанного, можно сделать вывод, что ак-

туальность избранной проблемы обусловлена недостаточной научной и практической разработанностью.

Целью написания статьи является изучение теоретических аспектов, основных подходов и методов оценки эффективности рекламной кампании предприятия.

Рекламный рынок растет, этому способствует конкуренция в различных отраслях, а также появление новых игроков, становящихся участниками рекламного рынка. Конечной точкой развития рекламного рынка может быть перенасыщение рынка рекламой. Определение эффективности рекламной деятельности является необходимым условием правильной организации и планирования рекламной деятельности фирмы, рационального использования труда и материальных ресурсов, расходуемых на рекламу.

Эффективность рекламы – важнейшая составляющая в маркетинговой политике предприятия. Вопрос приобретает особую остроту в связи с тем, что в настоящее время при выводе нового товара более половины бюджета маркетинга составляют расходы на рекламу. Говоря об эффективности рекламы, необходимо четко представлять, какие цели поставлены перед рекламой в каждом конкретном случае.

Основным материалом для анализа экономической эффективности результатов рекламных мероприятий компании служат статистические и бухгалтерские данные о росте товарооборота. На основе этих данных можно исследовать экономическую эффективность рекламной кампании.

Измерение экономической эффективности рекламы представляет большие трудности, так как реклама, как правило, не дает полного эффекта сразу. Кроме того, рост товарооборота нередко вызывается другими факторами – например, изменением покупательской способности населения из-за роста цен, поэтому получить абсолютно точные данные об экономической эффективности рекламы практически невозможно.

Результат рекламных мероприятий может быть:

- ✦ *положительным* — затраты на рекламу меньше полученного эффекта;
- ✦ *отрицательным* — затраты на рекламу выше полученного эффекта;
- ✦ *нейтральным* — затраты на рекламу равны полученному эффекту.

В настоящее время в отечественной практике получил распространение определение экономической эффективности рекламы, основанный на сопоставлении дополнительного валового дохода, полученного в результате применения рекламы, и расходов, связанных с ее осуществлением. По этому методу вначале определяется дополнительный товарооборот, полученный в результате проведения рекламных мероприятий, затем вычисляется дополнительное реализованное наложение от суммы вычисленного дополнительного товарооборота. Экономическая эффективность рекламы выражается разность от суммы дополнительного реализованного наложения и расходов на рекламу [9, с. 127].

Эта методика используется обычно для определения экономической эффективности отдельных средств

рекламы или краткосрочного рекламного мероприятия. Если полученный результат больше либо равен нулю, то значит, что реклама была экономически эффективной.

Также существует метод, который основан на анализе результатов рекламных мероприятий. Он сводится к следующему: выбирают два или более сопоставимых локальных рынков, на которых предприятие осуществляет деятельность в течение определенного промежутка времени с различной степенью рекламной поддержки. Разницу торговых результатов соотносят с разницей в объемах ассигнований на рекламу, на основе чего делают вывод о величине вклада рекламы в изменение оборота фирмы [6, с. 568].

Основная трудность данного метода – выделение чистого эффекта рекламы, т. е. доли прироста объема сбыта, обеспеченной исключительно рекламой того периода, за который учитываются затраты на нее.

Также при оценке используется информационная (коммуникативная) оценка эффективности рекламной кампании, которая характеризует, насколько эффективно конкретное рекламное сообщение передает целевой аудитории необходимые сведения и формирует желательную точку зрения [6, с. 514].

Для того, чтобы спланировать рекламную кампанию эффективной, необходимо постоянно следить за ситуацией на рынке интересующей отрасли, четко планировать ее бюджет, а также подводить итоги кампании по прошествии периода. Данная схема работает как для крупного предприятия, так и для предприятия малого бизнеса. Основное требование, предъявляемое к рекламе – это ее эффективность, оценивать которую необходимо регулярно, даже в том случае, когда по полученным показателям с легкостью можно сказать о том, что рекламная кампания достигла поставленных целей.

Эффективность рекламы обусловлена не только увеличением объема продаж, но и снижением средних издержек производства вследствие сокращения избыточных производственных мощностей. Экономические причины неэффективности рекламы связаны с действием ее побочных эффектов – увеличением спроса на продукцию конкурентов и привлечением в отрасль новых фирм. Поэтому в долгосрочной перспективе спрос на продукцию фирмы, проводящей рекламную кампанию, может снизиться, и прибыль, учитывая возросшие издержки, сократится.

Очень важно учитывать при оценке эффективности рекламы ее побудительные мотивы, которые заставляют потенциального покупателя благожелательно реагировать на то, чего хочет добиться рекламодатель.

Мотив должен содержать обещание помочь покупателю в достижении его собственных целей или в преодолении стоящих перед ним трудностей.

Наиболее часто используются следующие мотивы: качество товара, надежность, производительность, мощность, прочность, долговечность, мобильность, экономичность.

Таким образом, сущность оценки эффективности рекламной кампании состоит в том, чтобы определить, какое влияние оказало каждое из рекламных сообщений

на мышление и образ действия потребителей, которые принимают решение о приобретении рекламируемого товара. Экономическая эффективность рекламной кампании может быть оценена с помощью сопоставления затрат на разработку и реализацию маркетинговой кампании и полученным эффектом (приростом торгового оборота, объема продаж). ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Самарина С. Реклама в коммерческой деятельности / С. Самарина, С. Калугина // Маркетинг. – 1999. – № 4. – С. 66 – 71.

2. Суименко Е. Реклама: экономические функции и психологический террор / Евгений Суименко // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2004. – № 1. – С. 135 – 151.

3. Картер Г. Эффективная реклама. Путеводитель малого бизнеса / Г. Картер ; Пер. с англ. Е. М. Пеньковой. – М. : Ростимтэр, 2000. – 244 с.

4. Реклама в системе маркетинга : Учеб. пособие для студентов экон. специальностей вузов / Е. В. Ромат ; М-во образования Украины, Харьк. гос. акад. технологии и орг.

питания, Высш. шк. предпринимательства. – Х. : Студцентр, 1995. – 222 с. – Библиогр. : с. 206 – 208 (52 назв.). – Б. ц.

5. Оптимальное распределение рекламных затрат / Р. С. Иргизов // Маркетинг и реклама. – 1998. – № 9-10. – С. 22 – 24.

6. Маркетинг : Учеб. для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям / Под общ. ред. Г. Л. Багиева. – М. : Экономика, 1999. – 704 с. – (Высшее образование). – Библиогр. : с. 693 – 699 (146 назв.). – Б. ц.

7. Реклама и продвижение товаров = Advertising communications and promotion management / Джон Р. Росситер, Ларри Перси ; [Пер. с англ. : М. Бугаев и др. ; Под общ. ред. Л. А. Волковой]. – СПб.; М.; Х.; Минск: Питер, 2000. – 651 с. – (Маркетинг для профессионалов). – Указ. имен: с. 627. – Предм. указ.: с. 628 – 647. – Указ. фирм и торговых марок: с. 648 – 651. – Б. ц.

8. Коган Е. Методы оценки эффективности РК / Евгения Коган // Рекламные технологии. – 2002. – № 4. – С. 9 – 11.

9. Оністрат О. В. Ефективність рекламної діяльності підприємств / О. В. Оністрат // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7. – С. 127 – 132.

Рецензент – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики предприятия Харьковского гуманитарного университета «Народная украинская академия» **Н. И. Данько**

УДК 658:65.012.8

КОНКУРЕНТНА РОЗВІДКА В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

БЕСЕДИНА А. О.

УДК 658:65.012.8

Беседа А. О. Конкурентна розвідка в системі забезпечення стратегічного розвитку підприємства

У статті розглянуто необхідність створення такого структурного елемента забезпечення економічної безпеки на підприємстві, як підрозділ конкурентної розвідки.

Ключові слова: конкурентна розвідка, комерційна таємниця, промислове шпигунство.

Бібл.: 6.

Беседина Аліса Олександрівна – магістрант, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: alicebesedina525@gmail.com

УДК 658:65.012.8

Беседина А. А. Конкурентная разведка в системе обеспечения стратегического развития предприятия

В статье рассмотрена необходимость создания такого структурного элемента обеспечения экономической безопасности на предприятии, как подразделение конкурентной разведки.

Ключевые слова: конкурентная разведка, коммерческая тайна, промышленный шпионаж

Библ.: 6.

Беседина Аліса Александровна – магістрант, Харківський інститут банківського дела Університету банківського дела Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: alicebesedina525@gmail.com

UDC 658:65.012.8

Besedina A. A. Competitive Investigation in System of Ensuring Strategic Development of the Enterprise

In article reviewed by need of creation of such structural element of ensuring economic safety at the enterprise, as division of competitive investigation.

Key words: competitive investigation, trade secret, industrial espionage

Bibl.: 6.

Besedina Alisa A. – Graduate Student, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

E-mail: alicebesedina525@gmail.com

Сучасний етап розвитку суспільства характеризується збільшенням ролі інформаційної сфери, яка є системоутворюючим фактором життя суспільства та активно впливає на стан політичної, економічної, соціальної та інших складових безпеки комерційного підприємства. У світі постійно йде інформаційна

боротьба. Вона ведеться між державами, підприємствами та фірмами у захист власних інтересів. Очевидно, щоб не програти в цій боротьбі, необхідно знати шляхи протидії постійним «інформаційним нападам супротивника». Безпека – це аспект діяльності, яким не можна нехтувати, для цього створюються системи безпеки на

на мышление и образ действия потребителей, которые принимают решение о приобретении рекламируемого товара. Экономическая эффективность рекламной кампании может быть оценена с помощью сопоставления затрат на разработку и реализацию маркетинговой кампании и полученным эффектом (приростом торгового оборота, объема продаж). ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Самарина С. Реклама в коммерческой деятельности / С. Самарина, С. Калугина // Маркетинг. – 1999. – № 4. – С. 66 – 71.
2. Суименко Е. Реклама: экономические функции и психологический террор / Евгений Суименко // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2004. – № 1. – С. 135 – 151.
3. Картер Г. Эффективная реклама. Путеводитель малого бизнеса / Г. Картер ; Пер. с англ. Е. М. Пеньковой. – М. : Ростимтэр, 2000. – 244 с.
4. Реклама в системе маркетинга : Учеб. пособие для студентов экон. специальностей вузов / Е. В. Ромат ; М-во образования Украины, Харьк. гос. акад. технологии и орг.

питания, Высш. шк. предпринимательства. – Х. : Студцентр, 1995. – 222 с. – Библиогр. : с. 206 – 208 (52 назв.). – Б. ц.

5. Оптимальное распределение рекламных затрат / Р. С. Иргизов // Маркетинг и реклама. – 1998. – № 9-10. – С. 22 – 24.
6. Маркетинг : Учеб. для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям / Под общ. ред. Г. Л. Багиева. – М. : Экономика, 1999. – 704 с. – (Высшее образование). – Библиогр. : с. 693 – 699 (146 назв.). – Б. ц.
7. Реклама и продвижение товаров = Advertising communications and promotion management / Джон Р. Росситер, Ларри Перси ; [Пер. с англ. : М. Бугаев и др. ; Под общ. ред. Л. А. Волковой]. – СПб.; М.; Х.; Минск: Питер, 2000. – 651 с. – (Маркетинг для профессионалов). – Указ. имен: с. 627. – Предм. указ.: с. 628 – 647. – Указ. фирм и торговых марок: с. 648 – 651. – Б. ц.
8. Коган Е. Методы оценки эффективности РК / Евгения Коган // Рекламные технологии. – 2002. – № 4. – С. 9 – 11.
9. Оністрат О. В. Ефективність рекламної діяльності підприємств / О. В. Оністрат // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7. – С. 127 – 132.

Рецензент – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики предприятия Харьковского гуманитарного университета «Народная украинская академия» **Н. И. Данько**

УДК 658:65.012.8

КОНКУРЕНТНА РОЗВІДКА В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

БЕСЕДИНА А. О.

УДК 658:65.012.8

Беседа А. О. Конкурентна розвідка в системі забезпечення стратегічного розвитку підприємства

У статті розглянуто необхідність створення такого структурного елемента забезпечення економічної безпеки на підприємстві, як підрозділ конкурентної розвідки.

Ключові слова: конкурентна розвідка, комерційна таємниця, промислове шпигунство.

Бібл.: 6.

Беседина Аліса Олександрівна – магістрант, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: alicebesedina525@gmail.com

УДК 658:65.012.8

Беседина А. А. Конкурентная разведка в системе обеспечения стратегического развития предприятия

В статье рассмотрена необходимость создания такого структурного элемента обеспечения экономической безопасности на предприятии, как подразделение конкурентной разведки.

Ключевые слова: конкурентная разведка, коммерческая тайна, промышленный шпионаж

Библ.: 6.

Беседина Аліса Александровна – магістрант, Харківський інститут банківського дела Університету банківського дела Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: alicebesedina525@gmail.com

UDC 658:65.012.8

Besedina A. A. Competitive Investigation in System of Ensuring Strategic Development of the Enterprise

In article reviewed by need of creation of such structural element of ensuring economic safety at the enterprise, as division of competitive investigation.

Key words: competitive investigation, trade secret, industrial espionage

Bibl.: 6.

Besedina Alisa A. – Graduate Student, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

E-mail: alicebesedina525@gmail.com

Сучасний етап розвитку суспільства характеризується збільшенням ролі інформаційної сфери, яка є системоутворюючим фактором життя суспільства та активно впливає на стан політичної, економічної, соціальної та інших складових безпеки комерційного підприємства. У світі постійно йде інформаційна

боротьба. Вона ведеться між державами, підприємствами та фірмами у захист власних інтересів. Очевидно, щоб не програти в цій боротьбі, необхідно знати шляхи протидії постійним «інформаційним нападам супротивника». Безпека – це аспект діяльності, яким не можна нехтувати, для цього створюються системи безпеки на

підприємствах. Останнім часом великого поширення набула конкурентна розвідка, метою якої є збирання інформації, яка в змозі забезпечити конкурентні переваги у сфері підприємницької діяльності та захистити підприємство від протидій його конкурентів.

На сьогоднішній день існує певна кількість досліджень вітчизняних і зарубіжних фахівців у галузі управління фінансово-економічною безпекою суб'єктів господарювання, які приділяють достатню увагу утворенню та роботі підрозділів конкурентної розвідки на підприємствах. Найбільш вагомими внесками серед вітчизняних фахівців зробили: П. Я. Пригунов, А. Е. Івахін, О. А. Кириченко, А. І. Марущак, Т. Ю. Ткачук, Д. В. Зеркалов, Ю. В. Бондарчук, М. І. Зубок тощо. Серед зарубіжних фахівців слід відзначити: Г. О. Мінаєва, О. І. Дороніна, Є. Ющука, А. Г. Шаваєва, В. Плетт, А. Вайс тощо [5, с. 8].

Метою даного дослідження є вивчення необхідності та доцільності створення підрозділу конкурентної розвідки на підприємствах України.

Рушійним механізмом сучасного економічного прогресу є конкуренція, що змушує всіх суб'єктів економічної діяльності додержуватися законів підвищення ефективності виробництва. Маркетинговий розділ бізнес-плану сучасного підприємства обов'язково вимагає характеристики конкурентів, адже чим краще підприємство знає своїх конкурентів, тим ефективніше його політика ведення бізнесу. Отже, об'єктивно виникає необхідність з одного боку збору інформації про конкурента, а з іншого боку – захисту інформації про власний бізнес. Ця проблема вирішується шляхом розвідувальної діяльності.

Для успішного функціонування, тобто ефективного пристосування до системної невизначеності, підприємство повинно постійно модифікувати стратегію і тактику свого розвитку, що можливо тільки при проведенні активної роботи зі збору й аналізу інформації про оточуюче середовище.

Такого роду діяльність повинна забезпечувати керівництво підприємства інформацією про наміри потенційних і дійсних партнерів, про сильні і слабкі сторони конкурентів, дозволяти впливати на позицію зацікавлених осіб у ході переговорного процесу, сигналізувати про можливе виникнення кризових ситуацій, дозволяти контролювати хід реалізації і дотримання партнерами досягнутих раніше домовленостей, виявляти несанкціоновані канали витоку конфіденційної інформації про фірму через поінформованість щодо неї партнерів, клієнтів і конкурентів.

Сукупність заходів і дій, направлених на профілактику фактів недобросовісної конкуренції і боротьбу з ними, створюють комплексну систему протидії загрозам та забезпеченню економічної безпеки підприємства.

Саме ці функції покликана виконувати служба конкурентної розвідки підприємства як складова служби безпеки підприємства, яка залежно від обсягів виробничої та комерційної діяльності, розмірів доходів і рівня рентабельності підприємства може поділятися на відділи контррозвідки, власне ділової розвідки та аналітично-маркетингової служби [2]. Згідно зі ст. 1 За-

кону України «Про захист від недобросовісної конкуренції», що введений в дію Постановою ВР № 237/96-Вр від 07.06.96 р., недобросовісною конкуренцією є будь-які дії в конкуренції, що суперечать правилам, торговим та іншим чесним звичаям у підприємницькій діяльності. Недобросовісною конкуренцією є, зокрема, дії, визначені главами 2 – 4 цього Закону. Терміни, які вживаються для цілей цього Закону, визначені Законом України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» [6]. Тобто, недобросовісною конкуренцією вважаються будь-які дії в конкуренції, які суперечать правилам, торговим та іншим чесним аспектам господарювання у підприємницькій діяльності.

В умовах ринкової економіки підприємство не може ефективно працювати, не маючи об'єктивної та всебічної інформації про макроекономічні процеси, коливання попиту та пропозиції на ринку, про впровадження нових технологій та досягнення науки в промисловому виробництві, зміни в планах, стратегії та поведінці конкурентів на займаному ними сегменті ринку, інші данні. Для отримання всієї цієї інформації, у тому числі для виявлення відомостей, що мають таємний характер та належать до комерційної таємниці, використовуються можливості конкурентної розвідки [1, с. 132].

Не можна не відзначити, що у такій діяльності керівник підприємства виходить за межі звичайного маркетингу, впритул наближаючись до межі, поза якою починаються методи, які дозволені тільки державним спецслужбам. Ці кордони ніде не нанесені, але їх небезпечно переходити, не вступаючи у протиріччя із законом.

В українській економіці спостерігається жорсткий переділ власності, який і спричинив зростання попиту на фахівців у сфері боротьби з конкурентами. Для нашої країни ця спеціалізація поки що досить нове явище, проте у штаті практично всіх великих підприємств працюють такі фахівці. На них покладено завдання організувати захист підприємства від ворожого поглинання та провокацій з боку його супротивників на займаному сегменті ринку. Але не треба плутати конкурентну розвідку зі шпигунством, представники цієї спеціальності здійснюють свою роботу цілком легально.

Щоб довести, що конкурентна розвідка та промислове шпигунство це різні речі, наведемо їх визначення: *конкурентна розвідка* – це сукупність органів, сил і засобів, які здійснюють збирання, аналіз та обробку відомостей про конкурентну ситуацію на ринку в інтересах всієї компанії [5, с. 26]. *Промислове шпигунство* – це вид недобросовісної конкуренції, діяльність з незаконного здобуття та вивідання інформації, що представляють промислові та ділові секрети конкурентів. Конкурентна розвідка, на відміну від промислового шпигунства, спирається на відповідні правові норми. Це, насамперед, правові норми України, міжнародні кодекси Міжнародної торговельної палати і Європейського суспільства з вивчення суспільної думки і маркетингу (ЕСОМАР) з практики маркетингових і соціальних досліджень. Конкурентна розвідка відрізняється пошуком та отриманням всієї необхідної інформації лише законними та етичними

методами. Тобто, цьому процесу не властива крадіжка чужих секретів, використання інших «нечистих» способів отримання необхідної секретної інформації. Також для неї характерна робота із різноманітними джерелами та носіями інформації відкритого типу [1, с. 319].

Але, на жаль, на сучасному етапі розвитку ринкових відносин корпоративна розвідка та промисловий шпіднаж існують переважно у неподільному вигляді, являючи своєрідний симбіоз відкритих, дозволених законом і прихованих, нелегальних методів отримання економічної інформації.

Головним завданням конкурентної розвідки є отримання стратегічно важливої для підприємства інформації (про наміри конкурентів і партнерів, про їхню цінову політику, про стратегію розвитку, про їхні сильні і слабкі сторони, про виробляємо ними продукцію, тощо). Конкурентна розвідка також повинна бути націлена на швидке та ефективне вирішення проблем, які стоять перед будь-яким підприємством, незалежно від того, яка його сфера діяльності, а саме:

- ✦ уникнення ділових відносин з партнерами, які можуть опинитися недобросовісними людьми чи шахраями;
- ✦ уникнути або присікти недобросовісні дії з боку конкурентів;
- ✦ вирішити проблеми підприємства найбільш легким та економічно вигідним способом, шляхом прогнозування ситуації;
- ✦ формувати максимально сприятливі для компанії зовнішні умови;
- ✦ вчасно виявити загрози політичного, фінансово-економічного, соціально-психологічного характеру;
- ✦ забезпечити інформаційний контроль розвитку інфраструктури ринку, конкурентів, їх рекламних дій;
- ✦ створення системи технічного захисту конфіденційної інформації;
- ✦ вивчення ринкового середовища країни в якій планується мати бізнес;
- ✦ розробка правової бази захисту інформації з обмеженим доступом;
- ✦ ефективно використовувати зв'язки з людьми, які можуть вплинути на діяльність підприємства, тощо [3, с. 13].

Уся діяльність конкурентної розвідки будь-якого підприємства зводиться до такої типової схеми: постановка завдання – планування роботи – визначення інформаційних потреб – визначення пріоритетних джерел – збирання та накопичення інформації – аналіз та обробка – оцінка діяльності. Усі ці дії є стандартними для будь-якого поставленого перед підрозділом конкурентної розвідки завдання, але вони можуть змінюватися та доповнюватися у залежності від граничного терміну виконання.

Розвідувальні дії використовують вже досить давно, але лише зараз до керівництва підприємств приходять розуміння того, що виникає необхідність у створенні такої самостійної спеціалізованої структури, діяльність якої була б спрямована на розвідувальну роботу. Але ще іноді зустрічаються такі підприємці, які вважають, що про-

стіше все вирішити за допомогою грошей і не вдаватися до зайвих клопотів, щодо розробки сценаріїв лобювання та кропіткого збору інформації. Не все так просто, не завжди все вирішують гроші. Не дарма існує такий вислів: «Хто володіє інформацією – володіє світом».

На жаль, однієї лише діяльності підрозділу конкурентної розвідки для здобуття необхідної інформації недостатньо: ще необхідно на основі отриманих даних прийняти правильне управлінське рішення. Невміння керівників використовувати отримані аналітичні матеріали є типовою причиною невірної політики підприємств.

Дуже багато факторів зовнішнього середовища впливають на результати бізнесу, та чим динамічніше поведуть себе ці фактори, тим менше шансів у підприємця прийняти єдине правильне рішення.

ВИСНОВКИ

Сьогодні всі крупні компанії світу, що усвідомлюють необхідність створення ефективної корпоративної стратегії, створюють у своєму складі спеціалізовані розвідувальні підрозділи. Та коли інформація набуває вигляду такого ж самого економічного ресурсу, як сучасні технології або фінанси, кожен керівник має бажання бути обізнаним про наміри та несподівані дії своїх конкурентів за допомогою моніторингу інформації, не переходячи межі дозволені нашим законодавством.

Аналіз досліджень та публікацій, присвячених вивченню цієї проблеми, показав, що вона є недостатньо дослідженою як у теоретичному, так і практичному аспектах. В Україні ще досить невирішеними є питання організаційно-правового забезпечення діяльності суб'єктів недержавної безпеки. А підрозділ конкурентної розвідки є складовою частиною служби економічної безпеки суб'єктів господарювання в Україні. На жаль, у нашій державі відсутня низка законів, яка б могла регулювати діяльність таких підрозділів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Баяндин Н. И.** Технологии безопасности бизнеса: введение в конкурентную разведку : Учебно-практическое пособие / Н. И. Баяндин. – М. : Юрист, 2002. – 327 с.
2. **Живко З. Б.** Основні аспекти впливу конкурентної розвідки на недобросовісну конкуренцію / З. Б. Живко, С. І. Михаленич // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 12. – С. 35 – 38.
3. **Линдер И. Б.** Энциклопедия деловой разведки и контрразведки / И. Б. Линдер, С. Ю. Алесковский, А. В. Алехин. – М. : Русь-Олимп, 2007. – 428 с.
4. **Минаев Г. А.** Культура безопасности организации / Г. А. Минаев. – М. : Институт проблем безопасности, 2005. – 576 с.
5. **Ющук Е. Л.** Конкурентная разведка: маркетинг рисков и возможностей / Е. Л. Ющук. – М. : Вершина, 2006. – 246 с.
6. Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc555>

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри фінансів Харківського інституту банківської справи УБС НБУ (м. Київ) **Жихор О. Б.**

ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

СІДОРЕНКО В. В.

УДК 658.3:005.95

Сідоренко В. В. Джерела формування трудового потенціалу підприємства

У статті розглядаються проблеми формування трудового потенціалу підприємства за рахунок внутрішніх процесів (підвищення кваліфікації, перепідготовки, змін в організаційній структурі, покращення складових економічного потенціалу), що сприяють зміні потенціалу персоналу, та зовнішніх агентів (освітніх закладів, суб'єктів господарювання, служби зайнятості, іноземців), які виступають джерелом потенційних працівників. Досліджено вплив внутрішніх процесів, що відбуваються на підприємстві, на його трудовий потенціал.

Ключові слова: трудовий потенціал, формування трудового потенціалу підприємства, потенціал працівників.

Рис.: 3. **Бібл.:** 20.

Сідоренко Вікторія Вікторівна – викладач, кафедра менеджменту, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: sidorenko.hneu@gmail.com

УДК 658.3:005.95

Сидоренко В. В. Источники формирования трудового потенциала предприятия

В статье рассматриваются проблемы формирования трудового потенциала предприятия за счет внутренних процессов (повышения квалификации, переподготовки, изменений в организационной структуре, улучшения составляющих экономического потенциала), способствующих изменению потенциала персонала, и внешних агентов (образовательных учреждений, субъектов хозяйствования, службы занятости, иностранцев), которые выступают источником потенциальных работников. Исследовано влияние внутренних процессов, происходящих на предприятии, на его трудовой потенциал.

Ключевые слова: трудовой потенциал, формирование трудового потенциала предприятия, потенциал работников.

Рис.: 3. **Библ.:** 20.

Сидоренко Виктория Викторовна – преподаватель, кафедра менеджмента, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: sidorenko.hneu@gmail.com

UDC 658.3:005.95

Sidorenko V. V. Sources of the Labor Potential Formation at the Enterprise

The problems of the labor potential formation at the enterprise through internal processes (training, retraining, changes in the organizational structure, improvement of the economic potential components) that allow changes to the staff potential and external agents (educational institutions, business entities, employment services, foreigners) which are the source of potential employees, are studied in this article. The influence of the internal processes at the enterprise on its labor potential is investigated.

Key words: labor potential, labor potential formation at the enterprise, staff potential

Fig.: 3. **Bibl.:** 20.

Sidorenko Viktoriya V. – Lecturer, Department of Management, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: sidorenko.hneu@gmail.com

Відтворювальна структура економіки у розвинених країнах світу характеризується соціальною орієнтацією, яка закріплена у нормативно-правових актах на вищому державному рівні [1]. Така спрямованість дозволяє усвідомлювати важливість людського фактора у виробничо-господарській діяльності на мікроекономічному рівні та сприяти стимулюванню трудової активності працівників. Дослідження цих питань необхідне для української економіки через поступову трансформацію її до соціально-спрямованого типу.

Сучасний високий рівень розвитку науки та техніки дає змогу зрозуміти, що для підвищення ефективності виробництва та досягнення нових конкурентних переваг потрібно більше уваги приділяти найперспективнішому ресурсу підприємства – людині з її можливостями та здібностями. Саме тому вчені вважають, що найбільш важливою складовою економічного потенціалу підприємства виступає трудовий потенціал [2]. Як зазначено у «Стратегії соціального та економічного розвитку», «люди з їхнім інтелектуальним, підприємницьким, виробничим потенціалом є основним стратегічним ресурсом держави, головним фактором економічного зростання» [3].

Проблемами трудового потенціалу займалася велика кількість вчених [2; 4; 5; 6; 7; 8; 9], які розглядали його поняття, взаємозв'язок з іншими категоріями, структурою, компонентами, фактори впливу, види, відтворювальний цикл, мотиваційні аспекти, методи та способи оцінки тощо, однак досі залишається не визначеним склад зовнішніх та внутрішніх джерел його формування.

Метою статті виступає дослідження зовнішніх і внутрішніх джерел формування трудового потенціалу підприємства.

Формування трудового потенціалу підприємства можна визначити як динамічний процес постійного розвитку та створення можливостей за рахунок різних джерел для його використання та реалізації. Цей процес може відбуватися за рахунок використання джерел із зовнішнього та внутрішнього середовища (рис. 1).

Першим із зовнішніх джерел формування трудового потенціалу підприємства виступають освітні заклади, які відповідають таким елементам структури освіти згідно із Законом України «Про освіту»: загальні середні, позашкільні, професійно-технічні, вищі, а також відповідно до післядипломної освіти, аспірантури, докторантури, самоосвіти [10].

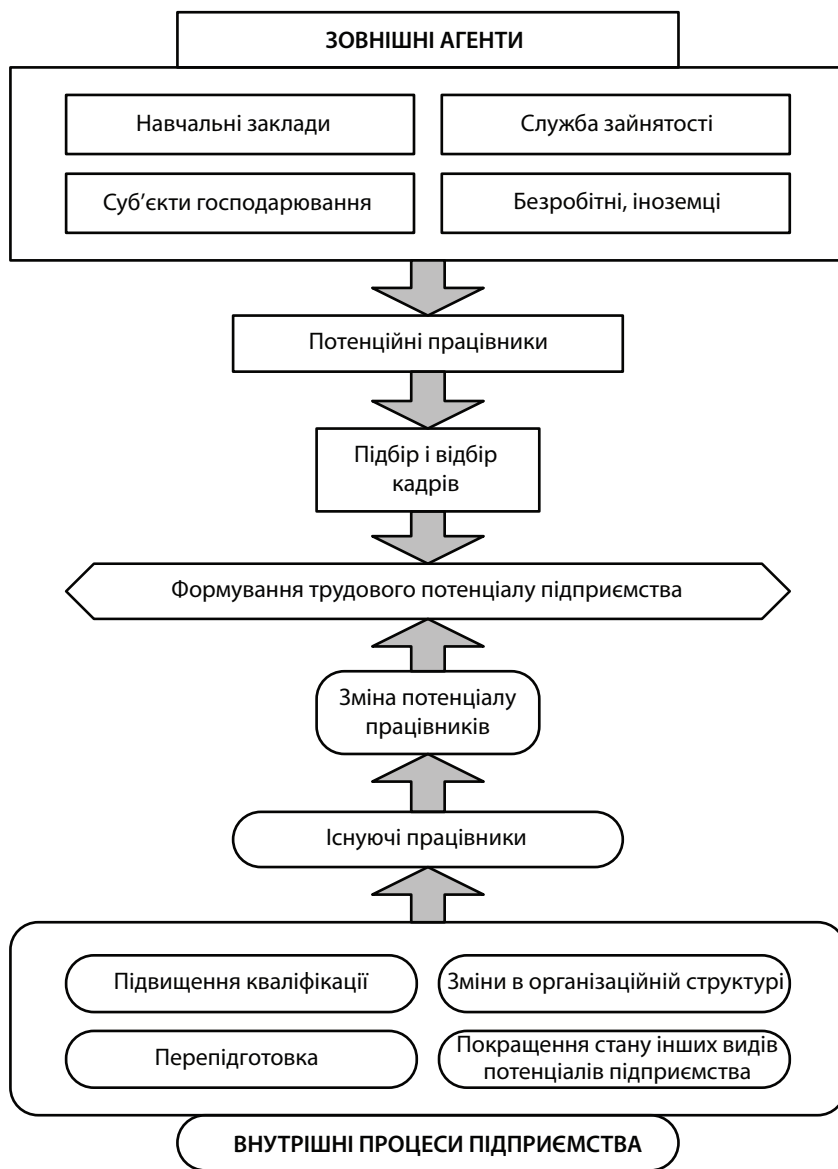


Рис. 1. Джерела формування трудового потенціалу підприємства

У закордонній практиці має місце співпраця підприємств та навчальних закладів, кооперація яких привела (у великих компаніях) до створення корпоративних університетів, що виконують підготовку кадрів для підрозділів і філіалів організації, на базі якої вони створені.

Другою групою джерел виступають державна служба зайнятості та приватні кадрові агентства.

Відповідно до Закону України «Про зайнятість населення» діяльність державної служби зайнятості спрямована на «...реалізацію державної політики зайнятості населення, професійної орієнтації, підготовки і перепідготовки, працевлаштування та соціальної підтримки тимчасово не працюючих громадян...» [11]. Приватні кадрові агентства сприяють задоволенню цих же потреб, однак на комерційній основі та, як правило, дозволяють знаходити більш кваліфікованих працівників, у тому числі й топ-менеджерів для підприємств та організацій.

Третім джерелом формування трудового потенціалу підприємства виступають вітчизняні та закордонні суб'єкти господарювання різних форм власності.

Четвертою групою джерел є безробітні громадяни України, які не знаходяться на обліку у державній службі зайнятості, та іноземці, які тимчасово проживають на території України та мають дозвіл на працевлаштування.

Перелічені зовнішні джерела дають можливість службам по роботі з персоналом суб'єктів господарювання формувати кадровий резерв майбутніх працівників та на його основі проводити відбір кадрів для заміщення вакантних посад.

Підбір кадрів полягає у створенні резерву кандидатів на вакантні посади з різних джерел за рахунок використання даних з засобів масової інформації, проведення ярмарок вакансій, звернення до агентств з персоналу, до консалтингових компаній.

Цей етап дозволяє виявити рівень претендента на заміщення вакантної посади, визначити його знання, вміння, навички, особистісні характеристики, сподівання та прагнення.

На етапі відбору важливу роль грає оцінювання якості претендентів, яке трактується як цілеспрямований процес, що дозволяє визначити відповідність якісних характеристик потребам вакансії [12]. З цієї метою використовується ціла низка таких методів як: анкетування, співбесіда, попарного рівняння, інтерв'ю, «360 градусів», тестування, ділових ігор, модель компетенцій тощо.

Доволі високих результатів відбору можливо досягти при складанні професіограми та психограми претендентів, які дозволяють найбільш повно описати психологічні та професійні вимоги до них з боку підприємства.

Одним із найпопулярнішим методом підбору кадрів виступає поширення інформації про вакантні посади всередині підприємства з метою заміщення вакансії кваліфікованими працівниками.

Внутрішні джерела формування трудового потенціалу підприємства спираються на зміну рівня потенціалу працівників. Однак проблема обмеженості ресурсів, у тому числі й фінансових, змушує суб'єкти господарювання шукати шляхи оптимізації витрат на різні заходи з розвитку підприємства. Необхідно усвідомлювати, що витрати на навчання та перепідготовку персоналу повинні займати пріоритетні позиції у бюджеті підприємства. Такі потреби не мають задовольнятися в останню чергу та не повинні скорочуватися першими при необхідності економії фінансових ресурсів.

Суттєвого скорочення витрат на розвиток персоналу можливо досягти при використанні он-лайн курсів і семінарів, які дозволяють не витрачати кошти на оренду приміщення, друквані матеріали тощо.

Стимулювання працівників до постійного самонавчання може суттєво вплинути на скорочення витрат на розвиток персоналу, оскільки не потребує фінансової участі підприємства, однак має суттєвий ефект пролонгованої дії. Обмін знаннями та досвідом усередині підприємства дає більший ефект та дозволяє зберігати кошти, ніж залучення сторонньої консалтингової організації, спеціалісти якої не завжди мають достатній рівень кваліфікації у галузі існуючих виробничо-господарських процесів.

Одним із більш витратних шляхів додаткового навчання персоналу виступає технологія коучінгу. Його головною метою виступає не тільки отримання нових знань для підвищення продуктивності за допомогою тренера-коуча, а й отримання вмінь налагодження контактів з колегами, керівництвом, зворотного зв'язку від підлеглих [13]. Такий підхід дозволяє персоналу постійно здобувати нові знання та навички у процесі трудової діяльності. Самонавчання у сучасній економічній ситуації виступає ефективним шляхом підвищення рівня трудового потенціалу, а його успішна реалізація демонструє цілеспрямованість та наполегливість працівника.

Такий метод отримання знань є досить популярним у розвинутих країнах світу. Так, у Великобританії, за даними щорічного звіту «Комерційного інституту персоналу та розвитку», цю технологію використовують приблизно 90% компаній, а 51% – вважають однією з найефективніших складових у системі розвитку персоналу та ключовим елементом стратегії компанії [14].

Формування структури трудового потенціалу проходить під впливом двох груп чинників: потреби підприємств у кадрах, що мають необхідну кваліфікацію, та у потребах працівників в робочих місцях необхідного спрямування. Тому для якісного покращення трудового потенціалу необхідним є застосування насамперед засобів професійної освіти.

Для використання різних видів освіти, для підвищення продуктивності праці працівників та формування трудового потенціалу підприємства необхідним є виникнення в них такої внутрішньої потреби, яка б згодом трансформувалася у навчання. Так, М. В. Мартиненко відзначає, що на цьому етапі велику роль відіграють організаційні умови, які суб'єкт господарювання створює для власного персоналу [15].

Якщо говорити про підготовку робочих кадрів, то вона здійснюється на базі єдиної загальнодержавної системи, основою якої виступають середні професійно-технічні училища.

Більшість середніх професійно-технічних училищ створені на базі підприємств та орієнтовані на потребу в робітниках окремих професій, але деякі навчальні заклади готують кваліфікованих робітників за складними та новими професіями, що перетворює їх в організації і міжгалузевому формування [16].

Підвищення кваліфікації працівників може відбуватися на самому суб'єкті господарювання або за його межами. У першому випадку воно може проходити шляхом стажування, проведення різноспрямованих учбових тренінгів та семінарів. У другому варіанті пропонується використання навчальних закладів різних рівнів акредитації, професійно-технічних закладів, сторонніх консультативних та консалтингових компаній, стажування на різних підприємствах [17].

Закордонний та український досвід свідчить, що потреба у підвищенні кваліфікації, актуалізації знань, отриманих за період навчання, виникає в середньому через п'ять років після їх опанування, у деяких же сферах, наприклад, у сфері інформаційних технологій оновлення набутих знань повинно проходити постійно, однак якщо така можливість відсутня, не рідше ніж щороку.

Цінність такого виду освіти, як перепідготовка (перенавчання) базується на потребах юридичних, фізичних осіб та проходить на базі середньо-спеціальних, вищих навчальних закладів або інших організацій. У фізичних осіб потреби у перенавчанні виникають або з робочої необхідності, або задля зміни основного виду діяльності. Необхідність у такому виді освіти виникає на всіх рівнях управління підприємством (вищий, середній, нижчий) та за різними напрямками – економічним, технічним, інформаційним тощо. Управління підприємством може потребувати додаткових знань та навичок в сфері менеджменту, фінансів, технологічної структури виробничого процесу, маркетингові або логістичній діяльності тощо.

Зміни в організаційній структурі підприємства виступають третім внутрішнім фактором впливу на формування трудового потенціалу підприємства.

Зміни в організаційній структурі підприємства тісно пов'язані з організаційним розвитком. Таке поєднання дозволяє отримати соціальний та організаційний ефекти для підприємства за рахунок змін у керуючій та керованій підсистемах. Зміни у першій та другій з названих підсистем можуть проходити за рахунок складових, зазначених на *рис. 2*.

Виділяють три процеси, що дозволяють продуктивно проводити організаційні зміни на підприємстві: спрямованість на задоволення запитів споживачів, операційна (виробнича) ефективність, інноваційний процес [18].

Пріоритет орієнтації на потреби споживачів – як однієї з ключових конкурентних сил, задля пошуку нових ринків та каналів збуту продукції підприємства, підвищення рівня лояльності постійних та потенційних клієнтів.

На *рис. 3* зазначено важливі складові, що дозволяють оптимізувати та підвищити ефективність проведення організаційних змін на суб'єктах господарювання.

Ефективна виробничо-господарська діяльність виступає основою успішного впровадження організаційних змін та вдосконалення бізнес-процесів, що мають місце на підприємстві.

Метод службової ротації може розглядатися як тимчасова зміна в організаційній структурі. Переміщення працівника з однієї посади на іншу дозволяє йому кра-

ще зрозуміти виробничий процес, інформаційні та комунікаційні потоки, проблеми у діяльності підприємства та запропонувати шляхи їх вирішення для своєї ділянки, а також сприяє обміну досвідом. Такі зміни підвищують та розвивають рівень трудового потенціалу підприємства.

Оцінити організаційні зміни у загальному вигляді можна за допомогою показника ефективності, тобто співвідношення ефекту, отриманого від їх реалізації, до затрачених коштів на їх впровадження.

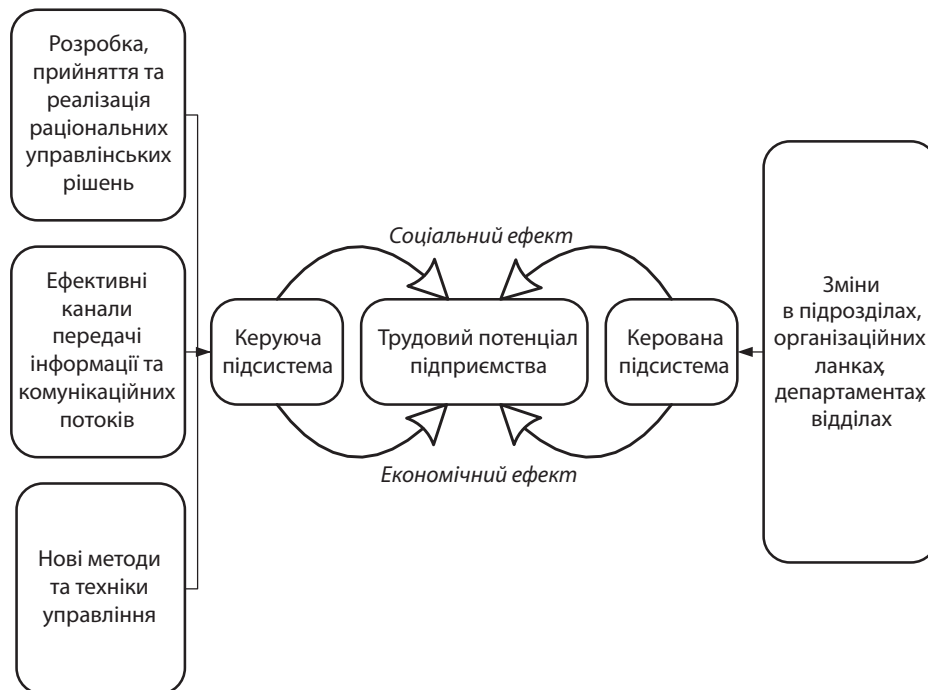


Рис. 2. Вплив організаційних змін на трудовий потенціал підприємства

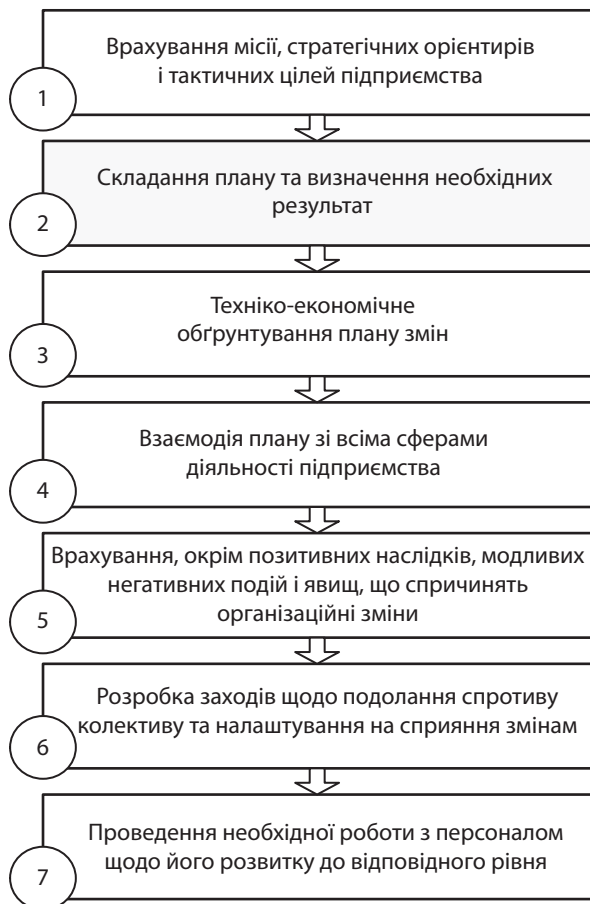


Рис. 3. Схема проведення організаційних змін на підприємстві

У системі економічного потенціалу підприємства всі складові мають тісний взаємозв'язок та зміна одного з них тягне за собою кількісні та якісні перетворення в інших.

Трудовий потенціал підприємства тісно взаємодіє зі всіма складовими економічного потенціалу: фінансовим, інноваційним, управлінським, маркетинговим тощо. Тому трансформації у внутрішній структурі тієї чи іншої складової можуть позитивно вплинути на перший за рахунок зміни потенціалів працівників.

Під потенціалом управління підприємством розуміють сукупність знань, навичок, ресурсів, досвіду тощо, які сприяють прийняттю раціональних та обґрунтованих управлінських рішень, що дозволяють досягати встановлених цілей господарюючим суб'єктом [19]. Потенціал управління машинобудівним підприємством виступає одним з ключових факторів в оцінці внутрішніх процесів, що відбуваються в сфері роботи з персоналом. Цей різновид потенціалу можливо аналізувати з двох точок зору: як оцінку ділових і професійних характеристик керівників, оскільки потенціал системи управління, який визначається ефективністю організації процесу управління [20].

Оцінка потенціалу управління машинобудівним підприємством проводиться за допомогою сукупності показників, які обираються з урахуванням необхідності ефективного функціонування суб'єкта господарювання та раціонального використання усіх видів ресурсів.

Найбільший вплив на формування трудового потенціалу підприємства, який базується у першу чергу на програмах розвитку персоналу, має стан фінансового потенціалу через необхідність інвестування коштів у підвищення ефективності та продуктивності праці.

Фінансовий потенціал суб'єкта господарювання характеризують такі показники: всі види прибутку підприємства; виробнича та повна собівартість виробів та послуг; групи фінансових коефіцієнтів ліквідності, платоспроможності; показники рентабельності діяльності тощо.

ВИСНОВКИ

Аналіз компонентів, умов їх реалізації, а також оцінка складових економічного потенціалу підприємства дозволяють всебічно характеризувати його діяльність. Окрім того, результати аналізу у порівнянні зі станом трудового потенціалу дають можливість зробити висновки щодо впливу чотирьох внутрішніх процесів підприємства на його формування. Таким чином, можливості персоналу, що можуть бути використані у процесі трудової діяльності, визначають трудовий потенціал, який у свою чергу формується за допомогою зовнішніх агентів та внутрішніх процесів, що мають місце на підприємстві. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Кулик Н. Л. Проблемы формирования и развития воспроизводственной структуры социально-экономической системы / Н. Л. Кулик // Экономика и управление. – 2009. – № 6. – С. 60 – 63.
2. Отенко И. П. Методологические основы управления потенциалом предприятия. Научное издание / И. П. Отенко. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2004. – 216 с.
3. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
4. Бажан І. І. Трудовий потенціал України: формування та використання: монографія / І. І. Бажан. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 144 с.
5. Долишній М. І. Соціально-психологічні компоненти трудового потенціалу / М. І. Долишній // Демографічні аспекти відтворення трудового потенціалу. – 1994. – Ч. 3. – С. 86 – 92.
6. Липенко А. В. Сутність й аналіз трудового потенціалу підприємства за показниками ефективності його використання / А. В. Липенко, О. В. Шевченко // Держава та регіони. – Серія: Економіка та підприємництво. – 2008. – № 4. – С. 111 – 116.
7. Ільч Л. М. Ефективність відтворення трудового потенціалу України: монографія / Л. М. Ільч. – К.: Енергія плюс, 2007. – 212 с.
8. Новікова М. М. Системне управління трудовим потенціалом підприємства: Монографія / М. М. Новікова. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. – 212 с.
9. Управління розвитком трудового потенціалу підприємства: монографія / В. М. Гриньова, М. М. Новікова, В. В. Самойленко, В. Л. Смолюк, С. М. Бріль. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2009. – 256 с.
10. Закон України «Про освіту»: за станом на 2 травня 2011 р. / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1060-12>
11. Закон України «Про зайнятість населення» від 01.03.1991 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – Вісник Верховної Ради. – 1991. – № 14. – с. 171.
12. Ткач А. А. Методи оцінювання управлінського персоналу промислових підприємств / А. А. Ткач // Держава та регіони. – 2008. – № 4. – С. 222 – 225.
13. Вах J. Coaching: A Philosophy, Concept, Tool and Skill [Електронний ресурс] / J. Vax, M. Negrutiu, T-O. Calotă // Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology. – 2011. – № 7. – P. 1 – 9.
14. Chartered Institute of Personnel and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cipd.co.uk>
15. Мартиненко М. В. Управління якістю людського капіталу підприємства в умовах економічної кризи / М. В. Мартиненко // Управління розвитком. – 2009. – № 3 (51). – С. 91 – 94.
16. Положення про професійне навчання кадрів на виробництві / Офіційний вісник України. – 2001. – № 15. – С. 175.
17. Антонюк В. П. Человеческий капитал предприятия и стратегия его развития / В. П. Антонюк, И. Н. Лащенко, Ю. Б. Скаженник // Экономика промышленности. – 2004. – № 4(26). – С. 175 – 181.
18. Єфремов О. С. Реалізація стратегії інноваційного розвитку підприємства на основі збалансованої системи показників [Електронний ресурс] / О. С. Єфремов // Збірник наукових праць ПВНЗ «Буковинського університету». Серія: Економічні науки. – 2012. – № 8. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpn/2012_8/index.htm
19. Прокопишин Л. М. Методичні підходи до оцінки потенціалу управління машинобудівними підприємствами (на прикладі ВАТ «Пресмаш») / Л. М. Прокопишин // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 611. – С. 170 – 175.
20. Грузінова Л. О. Концепція підходу до оцінки управлінського потенціалу машинобудівного підприємства / Л. О. Грузінова // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2011. – № 16 (170). – С. 36 – 41.

Науковий керівник – д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри менеджменту ХНЕУ **В. М. Гриньова**

ИНДУКЦИЯ И ДЕДУКЦИЯ

БАБАЙЛОВ В. К.

УДК 310.121

Бабайлов В. К. Индукция и дедукция

Впервые доказана теснейшая связь индукции и дедукции с методом (анализом и синтезом знания). Уточнено понимание и самого метода как движения познания не только от анализа к синтезу, но и – от синтеза к анализу. Установлено, что индукция и дедукция и есть метод в наиболее полном его выражении, понимании.

Ключевые слова: метод, анализ, синтез, методика, методология, индукция, дедукция.

Библ.: 13.

Бабайлов Василий Кузьмич – кандидат экономических наук, доцент, Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет (ул. Петровского, 25, Харьков, 61002, Украина)

УДК 310.121

Бабайлов В. К. Індукція і дедукція

Вперше доведено найтісніший зв'язок індукції і дедукції з методом (аналізом і синтезом знання). Уточнено розуміння і самого методу як руху пізнання не тільки від аналізу до синтезу, але і – від синтезу до аналізу. Встановлено, що індукція і дедукція і є метод у найбільш повному його вираженні, розумінні.

Ключові слова: метод, аналіз, синтез, методика, методологія, індукція, дедукція.

Бібл.: 13.

Бабайлов Василь Кузьмич – кандидат економічних наук, доцент, Харківський національний автомобільно-дорожній університет (вул. Петровського, 25, Харків, 61002, Україна)

UDC 310.121

Babailov V. K. Induction and Deduction

The first time a close connection of induction and deduction with the method (by an analysis and synthesis of knowledge). Refined understanding of the method itself and the movement of knowledge, not only from analysis to synthesis, but also – from synthesis to analysis. Found that induction and deduction is the method in greatest its full expression, understanding.

Key words: method, analysis, synthesis, method, methodology, induction, deduction.

Bibl.: 13.

Babailov Vasilii K. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Kharkiv National Automobile and Highway University (vul. Petrovskogo, 25, Kharkiv, 61002, Ukraine)

История развития экономической мысли свидетельствует, что индукция и дедукция являются эффективными средствами экономического научного исследования. Однако до сих пор в научной литературе не получили однозначной интерпретации их сущность и место в научном познании. Уточнение важнейших аспектов индукции и дедукции актуально ещё и потому, что будет способствовать совершенствованию методической базы конкретных наук и особенно экономической. Методическое обеспечение наук, методологическая безопасность научных исследований становится важнейшим аспектом современного этапа их развития. Данное исследование является и продолжением предыдущего, посвящённого углублению понимания такого глобального явления как анализ и синтез [1].

Целью исследования явилось уточнение важнейших аспектов индукции и дедукции. Методиками исследования послужили: обзор литературных источников; «2С70»; исторического-логического; аналогии; теория метода как иерархическая методика. Исключительную роль в понимании истинной природы индукции и дедукции сыграла методика «2С70», разработанная автором в начале этого века [2, 3, 4, 5, 6]. При разработке данной методики автор исходил из таких основных принципов:

- ✦ любое понятие имеет бесконечное множество сторон, или аспектов;
- ✦ вклад каждого аспекта в понятие разный;
- ✦ по величине вклада аспекты понятия образуют иерархию.

В дальнейшем автором была выдвинута и доказана общая гипотеза: «Наибольший вклад в понятие (до 70%) вносят всего лишь два самые важные аспекта – сущность и содержание». Это главное положение методики «2С70», оно и в самом её названии: «2С» – аббревиатура российских терминов «Сущность» и «Содержание», 70 – вклад в % сущности и содержания в понятие.

Были выдвинуты и доказаны и частные гипотезы: «Сущность вносит 50% вклада в понятие, а содержание – 20%». В научной литературе общенаучный аспект и категория «Сущность» определяется как самое главное свойство любого явления. Аспект и категория «Содержание» означает состав основных элементов понятия – второй после сущности по значимости аспект понятия. Остальные аспекты понятия лишь дополняют, уточняют его, и их вместе взятый, суммарный вклад составляет лишь 30%.

Немаловажно и то, что сущность и содержание определяются исключительно кратко. Так, например, сущность экономики определяется как организация стоимости; сущность менеджмента – как организация производства; содержание менеджмента включает шесть элементов: планирование, организацию, мотивацию, контроль, деловое общение и принятие решения. Такая концентрация информации способствует значительной экономии времени формирования понятия.

Внешне, на первый взгляд методика «2С70» выглядит достаточно простой, и это может привести к обманчивому выводу об исключительной легкости ее при-

менения в научном исследовании. Трудность ее реализации объясняется сложностью определения сущности и содержания понятия и требует значительных затрат времени и интеллектуального труда. Но эти затраты впоследствии в полной мере окупаются.

Для достижения цели данного исследования были поставлены задачи:

- ✦ проследить эволюцию взглядов на индукцию и дедукцию;
- ✦ определить важнейшие аспекты данных понятий;
- ✦ установить связь индукции и дедукции с анализом и синтезом.

Из научной литературы следует, что методологическая по своей сути проблема определения индукции и дедукции разрабатывалась вначале преимущественно в рамках философии и восходит своими корнями ещё к учениям Платона и Аристотеля. Индукция и дедукция интерпретировались на данном этапе развития знания преимущественно как методы мышления формальной логики. **Индукция** (от лат. *inductio* – наведение, побуждение) определялась как формальнологическое умозаключение, которое приводит к получению общего вывода на основании частных посылок. Другими словами, это есть движение нашего мышления от частного к общему, наведение из единичного общего. **Дедукция** (от лат. *deductio* – выведение) – как получение частных знаний из какого-то общего. Это движение нашего познания от общего к частному, единичному [7].

Особенное внимание индукции и дедукции уделили представители эпохи позднего Возрождения (Ренессанса) Френсис Бэкон (1561 – 1626) и Рене Декарт (1596 – 1650) на основе конкретных наук: естественных – у Бэкона и математических – у Декарта [8]. Но они тоже считали индукцию и дедукцию отдельными методами, отличными от анализа и синтеза знаний и потому как и Аристотель не могли и даже не пытались связать индукцию и дедукцию именно с анализом и синтезом. И потому продолжали решать проблему определения, интерпретации индукции и дедукции совершенно в стороне от их действительной природы и причин возникновения.

Обобщение различных взглядов на индукцию и дедукцию других авторов приводит к выводу, что в их развитии можно выделить такие основные этапы:

- ✦ господство взглядов Платона и Аристотеля на индукцию и дедукцию как на методы мышления в рамках формальной логики на основе умозаключений, не связанных, не опирающихся на факты практики, на опыт (4 век до н. э. – 17 век н. э.);
- ✦ переосмысление Бэконом и Декартом индукции и дедукции, смещение акцента при обобщении (индукции) и выведении из общего частных суждений (дедукции) на основе уже практики, данных опыта, а не на основе логических приёмов, умозаключений, силлогизмов (эпоха Возрождения, 16 – 17 вв.: эмпиризм Ф. Бэкона и рационализм Р. Декарта);
- ✦ наличие попыток устранить крайности и ошибки суждений, характерные для первого и второ-

го этапов, что тоже оказалось крайне неудачным и по тем же причинам (19 – 20 вв.). Более того, некоторые авторы сами впали в другую крайность – они даже отказывают в трактовке индукции и дедукции как движения от частного к общему и от общего к частному соответственно: «Нельзя отождествлять дедукцию с переходом от общего к частному, а индукцию – с переходом от частного к общему» [9]. По мнению автора, нельзя согласиться и с такой точкой зрения.

Критическое осмысление указанных этапов и особенно использование новых идей из теории метода, опубликованной автором в 2011 г., приводят к одной и той же главной причине недостатка точек зрения всех предшествующих этапов – это банальное непонимание сути самого понятия «Метод»: анализ и синтез знания считается одним методом, а индукция и дедукция другими [10].

Такая изоляция индукции и дедукции от анализа и синтеза имела катастрофические последствия – она на тысячелетия увела в сторону решение проблемы дефиниции индукции и дедукции. И до сих пор авторы научных публикаций не видят тесной связи индукции и дедукции, прежде всего и именно, с анализом и синтезом. И уж тем более не видят, не понимают, что именно анализ и синтез входит как сама основа в индукцию и дедукцию.

Вывод о том, что индукция и дедукция связаны именно с анализом и синтезом, приводит к кардинально и принципиально новым выводам и устраняет как ненужные логически ложные нагромождения и представления об индукции и дедукции как о продуктах умозаключения, силлогизмах и прочих формальнологических построениях. По мнению автора данной публикации, с этого момента **индукцию** и **дедукцию** следует интерпретировать только в тесной связи с анализом и синтезом, как движение познания **от анализа к синтезу** и – **от синтеза к анализу** соответственно. Такая интерпретация, определение индукции и дедукции уточняет и понимание самого метода не только как анализ и синтез, но и как синтез и анализ! Индукция и дедукция – две стороны медали, называемой методом. Это две основные формы метода. В этом их сущность и связь с методом. Собственно индукция и дедукция и есть метод в его истинном понимании, определении, полном проявлении в пространстве и времени. Из этого следует, что: во-первых, любое познание – это череда, цепочка «...анализ-синтез-анализ-синтез...», или «...индукция-дедукция-индукция...», которая не имеет ни начала, ни конца; во-вторых, сами индукция и дедукция теснейшим образом связаны. Отдельные авторы литературных источников всё же отмечают это, однако без чёткого обоснования, а лишь на интуитивном уровне (что само по себе является фактом удивительным): «... в процессе использования индуктивного метода зачастую «в **скрытом** виде» присутствует и дедукция. Обобщая факты в соответствии с какими-то идеями, мы тем самым косвенно выводим получаемые нами обобщения из этих идей, причем далеко не всегда отдаем себе в этом отчет...» [11]. Необходимо в этой связи ещё раз

подчеркнуть, что *индукция и дедукция* – это не методы и даже не методики, но только *две формы метода*. В научной литературе (и особенно в экономической) широко используется и такой способ исследования как восхождение от абстрактного к конкретному (впервые Гегель, затем Маркс, Мочерный) [12]. При этом восхождение от абстрактного к конкретному трактуется и как метод, и как принцип и притом только в одном направлении. По мнению автора, познание движется как от абстрактного к конкретному, так и в противоположном направлении. И это тоже соответственно дедукция и индукция. Однако для подтверждения данного тезиса требуется отдельное исследование.

Из полученной дефиниции индукции и дедукции ясно и их место: индукция и дедукция присутствуют во всех методиках как последовательность, череда познания через движение от анализа к синтезу и от синтеза к анализу. Этот процесс чередования индукции и дедукции может повторяться многократно, и окончание этого процесса ограничивается лишь конечным характером цели конкретного научного исследования. В контексте же бесконечности познания процесс, череда индукции-дедукции не имеет ни начала, ни конца. Возникают однако вопросы: во-первых, как происходит познание внутри индукции – от одного, единичного частного к общему – от знания, например, что стоимость батона хлеба определяется затратами на его производство и реализацию, к выводу, что всякая стоимость определяется таким же образом. Или только знания о нескольких стоимостях разных товаров могут привести к общему. Или необходимы знания о большом, значительном количестве частных для получения максимального обобщения. И, во-вторых, как происходит процесс познания внутри дедукции – как используется общее знание для познания частного. Автору представляется правильным придерживаться такой золотой середины. Процесс познания идёт постепенно, как такая череда индукции и дедукции: вначале из единичного, частного случая выводится некое неполное, не всеохватывающее, ограниченное общее. Затем такое общее используется для вывода о неизвестном новом единичном. А затем постепенно накапливающееся большее количество единичных частных обобщается до ещё более широкого общего. То есть, индукция и дедукция чередуются в процессе возрастания знания, захватывая всё более широкую сферу. Это своего рода специфическая спираль познания, но с постоянно увеличивающимся радиусом.

Необходимо обратить внимание и на некоторую неточность, допускаемую в научной литературе, относительно связи самих индукции и дедукции. Так, Мочерный, очевидно, повторяя Энгельса говорит, что индукция и дедукция также органично связаны между собой как и анализ с синтезом [12, 13]. Автор принципиально не согласен с этим: если быть точным, то индукция и дедукция связаны как два противоположных движения познания: от анализа к синтезу и – от синтеза к анализу соответственно, но не как просто анализ и синтез!

Автору, исходя из всего контекста проведенного им исследования и особенно – полученных результатов, не представляется нескромным заявить о зарождении, о начале нового – четвёртого этапа в развитии взглядов на индукцию и дедукцию как соответственно движение познания от анализа к синтезу и от синтеза к анализу, как череда индукции и дедукции.

Итак, основными результатами данного исследования являются:

- ✦ уточнена дефиниция понятий «Индукция» и «Дедукция»;
- ✦ определено истинное место индукции и дедукции;
- ✦ обосновано появление принципиально нового этапа в развитии взглядов на индукцию и дедукцию, которые вытекают из теории метода. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Бабайлов В. К.** Анализ и синтез / В. К. Бабайлов // Бизнес Информ. – 2012. – № 4. – С. 16.
2. **Бабайлов В. К.** Формирование научного понятия на основе методики «2С70» / В. К. Бабайлов // Бизнес Информ. – 2005. – № 9-10. – С. 112.
3. **Бабайлов В. К.** Количественная оценка методики «2С70» / В. К. Бабайлов // Бизнес Информ. – 2007. – № 11. – С. 165.
4. **Бабайлов В. К.** Менеджмент по методике «2С70»: Монография / В. К. Бабайлов, А. И. Баленко. – Харьков, ФЛП Либуркина Л. М., 2007. – 232 с. Русск. яз.
5. **Бабайлов В. К.** Методика «2С70» и Болонский процесс / В. К. Бабайлов // Збірник матеріалів Всеукраїнської науково-методичної конференції «Економіко-правові аспекти і соціальні пріоритети в тенденціях розвитку системи освіти України в умовах інтеграції в світову освітню систему». – Харків: ХНАДУ, 2008.
6. СВДОЦТВО про реєстрацію авторського права на твір № 29922. Науково-практичний твір «Методика 2С70». Автор: Бабайлов Василь Кузьмич. Дата реєстрації 17.08.2009. УКРАЇНА, Міністерство освіти і науки України, Державний департамент інтелектуальної власності.
7. <http://otherreferats.allbest.ru>
8. <http://turboreferat.ru>
9. <http://dic.academic.ru>
10. **Бабайлов В. К.** Теория метода: монография / В. К. Бабайлов. – Х.: ХНАДУ, 2011. – 232 с.
11. <http://5ballov.qip.ru>
12. **Мочерный С. В.** Методология економічного дослідження / С. В. Мочерний. – Львів: Світ, 2001. – 416 с.
13. **Маркс К. и Энгельс Ф.** Соч., т. 20, с. 542 – 543.