

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

**ПРИЧОРНОМОРСЬКІ
ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ**

Науковий журнал

Випуск 4



**Одеса
2016**

Головний редактор:

Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор

Заступник головного редактора:

Гальцова О.Л. – доктор економічних наук, професор

Відповідальний секретар:

Логвиновський Є.І. – кандидат економічних наук, доцент

Члени редакційної колегії:

Грозний І.С. – доктор економічних наук, професор

Гулей А.І. – доктор економічних наук

Іртицева І.О. – доктор економічних наук, професор

Коваль В.В. – доктор економічних наук, доцент

Манойленко О.В. – доктор економічних наук, професор

Мельничук Д.П. – доктор економічних наук, доцент

Миринова Л.Г. – доктор економічних наук

Сафонов Ю.М. – доктор економічних наук, професор

Скірко Ю.І. – доктор економічних наук, професор

Стройко Т.В. – доктор економічних наук, професор

Хрущ Н.А. – доктор економічних наук, професор

Римантас Сташис – PhD, професор економіки

Юліана Драгалін – PhD, професор економіки

Ян Жуковський – PhD, професор економіки

Електронна сторінка видання - www.bses.in.ua

Науково-практичний журнал «Причорноморські економічні студії»
включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки
на підставі Наказу МОН України від 16 травня 2016 року № 515.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій (протокол № 6 від 27.06.2016 року).

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії» зареєстровано
Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 21934-11834Р від 23.03.2016 року)

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Корчева В.І.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ ТА ЇЇ ВПЛИВ
НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ..... 5

Микитась В.В.

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЯК КОНТЕКСТ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ..... 11

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Кірик М.А.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ
ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН..... 15

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Коваленко М.О.

ОСВІТНІ ТА КУЛЬТУРНО-МЕНТАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ
ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ..... 20

Лі Чао

ФОРМУВАННЯ СКЛАДНИКІВ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ
СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ..... 24

Татарульєва А.О.

ВПЛИВ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ 29

Толуб'як В.С., Овсянюк-Бердадіна О.Ф.

ФІНАНСОВЕ ТА ІНСТИТУЦІЙНЕ СТИМУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ
БІЗНЕСУ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ 35

Фабрика І.В.

СВІТОВИЙ РИНОК МАШИНОБУДІВНОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА МІСЦЕ НА НЬОМУ УКРАЇНИ 40

Штулер І.Ю.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЗАСАДИ ЗМІНИ КОНЦЕПЦІЙ ГОМЕОСТАЗИСУ
ЯК БАЗОВОЇ ОСНОВИ РОЗВИТКУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ..... 45

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Гордієнко М.І., Єльнікова Ю.В.

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ..... 49

Дикань О.В.

ІНТЕГРАЦІЯ ІНЖИНІРИНГУ В ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ 53

Дідик А.М.

СУБ'ЄКТНО-ІЄРАРХІЧНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВАЖЕЛІВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА..... 58

Жалдак Г.П.

МІСЦЕ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ
В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ..... 62

Мельник П.І., Зелена М.І.

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ЧИННИК УСПІШНОСТІ КОМПАНІЇ..... 67

Махмудов Х.З., Ярошенко С.П., Михайлова О.С.

ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 71

Новак Н.П.

ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЗАСАД РОЗВИТКУ
ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 74

Янковець Т.М., Драгієва Є.Г.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ТА РЕЗУЛЬТАТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ
ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ..... 78

РОЗДІЛ 5. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Єрмак О.І.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРЕДИТНО-КООПЕРАТИВНОГО РУХУ В УКРАЇНІ..... 83

Примостка О.О. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ БЮРО КРЕДИТНИХ ІСТОРІЙ ЯК ОСНОВА НАДІЙНОГО КРЕДИТУВАННЯ.....	87
--	-----------

РОЗДІЛ 6. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Бондар Т.Л. ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА ВИТРАТ НА ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	92
Коба О.В., Миронova Ю.Ю. ВИТРАТИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ ДЛЯ ПОТРЕБ УПРАВЛІННЯ Й ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ	99
Шерстюк О.Л. ЕЛЕМЕНТИ ЯКОСТІ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ.....	104

РОЗДІЛ 7. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Мельников В.В. МУЛЬТИАГЕНТНА СИСТЕМА ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРАХ.....	109
Терованесова О.Ю. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ КІЛЬКІСНИХ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТНОГО СТАТУСУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ.....	116

РОЗДІЛ 8. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Ладонько Л.С. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ТА УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ.....	124
Макаренко М.В. СТРАТЕГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ОЦІНКИ.....	129

РОЗДІЛ 9. СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Ліхоносова Г.С. СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «КВАЗІЕНЕРГІЯ» ПІДПРИЄМСТВА В РЕГУЛЮВАННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ВІДТОРГНЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	133
Баранова В.В. МЕТОДОЛОГІЯ АНАЛІЗУ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОГО СЕГМЕНТУ ЕКОНОМІКИ З ПОГЛЯДУ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАРОДНОГО ГОСПОДАРСТВА.....	137
Морщавка Ю.О. СТРАТЕГІЧНА СУБ'ЄКТИВНІСТЬ РОЗВИТКУ ВИДАВНИЧОЇ ГАЛУЗІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	142

РОЗДІЛ 10. РЕЦЕНЗУВАННЯ

Іванов А.О., Тофан І.М. РЕЦЕНЗІЯ НА МОНОГРАФІЮ ЮКІША В.В. «АКТУАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЛІДЕРСТВА В МЕНЕДЖМЕНТІ».....	148
---	------------

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

THE EFFECTIVENESS OF FISCAL POLICY IN UKRAINE AND ITS IMPACT ON ECONOMIC DEVELOPMENT UNDER UNCERTAINTY

У статті розглядається вплив фіскальної невизначеності як складової частини економічної невизначеності на ефективність бюджетно-податкової політики України на різних етапах її розвитку. Для цього було запропоновано оцінити індекс фіскальної невизначеності України шляхом інтеграції трьох показників: розриву між фактичними та прогнозованими бюджетними доходами, розриву між фактичними та прогнозованими бюджетними витратами та обсягом законодавчих змін у фіскальній сфері. Це дало змогу дослідити динаміку фіскальної невизначеності в період 2005–2015 рр. та зв'язати її з певними політичними, соціальними та економічними факторами, що спричинили її ріст або падіння. Здійснено оцінку зв'язку фіскальної невизначеності з податковими та неподатковими доходами України, державними витратами та деякими макроекономічними показниками.

Ключові слова: індекс фіскальної невизначеності, бюджетно-податкова політика, невизначеність економічного розвитку, бюджетна невизначеність, фіскальна нестабільність.

В статье рассматривается влияние фискальной неопределенности как составного понятия экономической неопределенности на эффективность бюджетно-налоговой политики Украины на разных этапах ее развития. Для этого была предложена оценка индекса фискальной неопределенности Украины путем интеграции трех показателей: разрыва между фактическими и прогнозированными бюджетными доходами, разрыва между фактическими и про-

гнозированными бюджетными затратами и объемом законодательных изменений в фискальной сфере. Это позволило исследовать динамику фискальной неопределенности в период 2005–2015 гг., а также связать ее с определенными политическими, социальными и экономическими факторами, которые были причиной ее роста или падения. Произведена оценка связи фискальной неопределенности с налоговыми и неналоговыми доходами Украины, государственными затратами и некоторыми макроэкономическими показателями.

Ключевые слова: индекс фискальной неопределенности, бюджетно-налоговая политика, неопределенность экономического развития, бюджетная неопределенность, фискальная нестабильность.

The article discusses the impact of fiscal uncertainty as a component of the economic uncertainty to the effectiveness of fiscal policy in Ukraine. Therefore it was proposed to estimate the fiscal uncertainty index for Ukraine economy. This index includes three main components: the gap between the actual and the predicted budget revenues, the gap between actual and forecast budgetary costs and the quantity of legislative changes in the fiscal sphere. It allows us to research the dynamics of fiscal uncertainty in 2005-2015, and associate it with certain political, social and economic factors, which have been the cause of its rise or fall. In addition, the relation between fiscal uncertainty index and tax, non-tax and some macroeconomic indicators of Ukraine was estimated.

Key words: fiscal uncertainty index, fiscal policy, economic development uncertainty, budget uncertainty, fiscal instability.

УДК 330.3:338.22

Корчева В.І.

аспірант
Одеський національний
університет імені І.І.Мечникова

Постановка проблеми. Дослідження та оцінка ефективності фіскальної політики України є актуальною проблемою в умовах сучасного економічного розвитку держави. Одним із факторів, що впливає на результативність бюджетно-податкових заходів, є фіскальна невизначеність. Недосконалість бюджетного прогнозування, часті зміни в податковому законодавстві та структурі бюджету, непередбачувані державні видатки, неповнота статистичної інформації в секторі державних фінансів є джерелами фіскальної невизначеності, які призводять до соціально-економічних втрат. Оцінка рівня фіскальної невизначеності в Україні в період 2005–2015 рр., що була здійснена у статті, дала змогу простежити її вплив на бюджетні доходи,

витрати та макроекономічні показники (такі як іноземні та капітальні інвестиції, рівень споживання, обсяг державного боргу, бюджетного дефіциту та тіньового сектору країни).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інформаційну базу дослідження представлено науковими працями зарубіжних та українських учених, а також статистичними даними Комітету статистики України та Міністерства фінансів України. Так, теоретичне поняття невизначеності вперше запропонував Дж. Кейнс [6]. Зарубіжні вчені Блум, Бейкер та Скотт [8] запропонували сучасну кількісну оцінку рівня економічної невизначеності. Російський дослідник І. Розмаїнський [7] систематизував поняття невизначеності та досліджував проблему

в контексті світової фінансової кризи. В Україні, на жаль, проблема невизначеності залишається відкритою, проте ризики бюджетно-податкової політики розглядаються вченими Е. Балацьким [1], В. Валігулою [2], І. Лютим [3].

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка впливу фіскальної невизначеності на результати бюджетно-податкової політики України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Невизначеність економічного розвитку, на жаль, є невід'ємним фактором, що супроводжує національну економіку. Теоретично поняття невизначеності вперше було розкрито Дж. Кейнсом. У своєму трактаті «Теорія зайнятості, відсотку та грошей» [6] він визначає економічну невизначеність як ситуацію, за якої ми не можемо отримати розподіл імовірностей настання тих чи інших подій, тим самим відокремлюючи невизначеність від звичайного ризику. Саме ця концепція слугує базисом для визначення більш вузького поняття – невизначеності фіскальної політики.

Фіскальна невизначеність є ситуацією, коли існування факторів соціально-економічної невизначеності, розподіл імовірності яких ми не можемо отримати повною мірою, впливають на фіскальні індикатори таким чином, що не можна говорити про точний та якісний їх прогноз, а це, своєю чергою, призводить до бюджетних утрат. Такими факторами впливу можуть бути несподівані мітинги та революції, війни та протести, екологічні лиха, несподіваний вихід з економічного, торговельного, валютного союзів, соціально-економічні санкції, знаходження (або, навпаки, втрата) стратегічно важливих джерел корисних копалин тощо. Такі фактори невизначеності здійснюють вплив на фіскальну політичну спрямованість держави: вводяться або скасуються певні податки, розширюється або звужується податкова база, виникають неочікувані додаткові державні витрати та змінюється структура державного бюджету.

Таким чином, ми можемо стверджувати, що фіскальна невизначеність носить більш спеціалізований характер та включає в себе такі фактори, як законодавча невизначеність та невизначеність державного бюджету. Остання базується на основних інструментах фіскальної політики кожної держави: державних витратах та державних доходах. Така невизначеність проявляється через існування певних факторів невизначеності, як соціально-економічних, так і політичних, що призводять до непрогнозованих відхилень фактичних державних витрат та/або доходів бюджету. Законодавча невизначеність пов'язана з новими нормативними актами в податково-бюджетній сфері, змінами в існуючих законодавчих актах, що є причиною виникнення ситуації фіскальної невизначеності та може впливати на поведінку економічних суб'єктів.

Для того щоб оцінити рівень фіскальної невизначеності, в Україні було розроблено індекс фіскальної невизначеності. Даний індекс включає до себе три основні компоненти: відхилення планових державних витрат від фактичних, відхилення планових державних доходів від фактичних та кількість змін та нових нормативно-правових актів у бюджетно-податковій сфері.

Таблиця 1

Динаміка планових та фактичних державних видатків України в 2006–2014 рр.

	Планові, млн. грн	Фактичні, млн. грн.	Розрив, млн. грн.	Розрив, %	Нормовані значення розриву
2006	179,7	175,2	4,5	2,5	-0,70
2007	174,6	174,2	0,4	0,2	-1,27
2008	253,2	241,5	11,7	4,6	-0,17
2009	274,2	242,4	31,8	11,6	1,58
2010	307,7	303,6	4,1	1,3	-0,99
2011	355,5	333,4	22,1	6,2	0,23
2012	427	395,7	31,3	7,3	0,51
2013	432,9	403,5	29,4	6,8	0,37
2014	462,5	430,1	32,4	7,0	0,43

Джерело: розраховано автором на основі даних Міністерства фінансів України

Як бачимо з табл. 1, державні видатки України, як планові, так і фактичні, мають тенденцію до збільшення. Проте розрив між цими двома показниками веде себе більш хаотично, що дає змогу зробити висновок щодо існування непередбачуваних державних видатків, пов'язаних із невизначеністю. Такими є 2009, 2012 та 2014 рр.

Державні доходи протягом 2006–2014 рр. також зростають, але така тенденція має виняток у 2009 р. та потім у 2012 та 2014 рр. Така поведінка розриву між плановими та фактичними державними витратами та доходами у 2009 р. пояснюється загостренням фінансово-економічної кризи: падінням обсягів виробництва та загальних доходів населення України. Додались до цих факторів також і політична нестабільність та підрив довіри до держави, банківського сектору та песимістичні настрої суб'єктів ринку. Вузька спеціалізація зовнішньої торгівлі України в цей період стала проблемою та зробила економіку країни ще більш уразливішою до зовнішніх умов. Усі ці фактори стали причиною зростаючої залежності країни від зовнішнього фінансування.

Прийняття Податкового кодексу України наприкінці 2010 р. також відобразилось на показниках розриву між запланованими та фактичними державними доходами: починаючи з 2011 р. цей показник починає зростати, досягаючи майже 10% у 2012 р. Зростання показника розвитку в 2014 р.

Таблиця 2

Динаміка планових та фактичних державних доходів України в 2006–2014 рр.

	Планові, млн. грн.	Фактичні, млн. грн.	Розрив, млн. грн.	Розрив, %	Нормовані значення розриву
2006	174,4	171,8	2,6	1,5	-2,88
2007	218,2	219,9	1,7	0,8	16,98
2008	306,2	297,9	8,3	2,7	-2,64
2009	325	288,6	36,4	11,2	-0,94
2010	326,6	314,4	12,2	3,7	-2,43
2011	385,9	398,3	16,1	4,2	-2,34
2012	383	346	37	9,7	-1,25
2013	454,7	442,8	11,9	2,6	-2,65
2014	488,3	456,1	32,2	6,7	-1,86

Джерело: складено автором на основі даних Міністерства фінансів України

можна пов'язати з політичною кризою та воєнними діями на сході країни, що в подальшому спровокувало валютно-економічну кризу, яка триває донині.

Проте відхилення прогнозованих показників доходів бюджету від фактичних не завжди свідчить про ситуацію невизначеності в економіці, що перешкоджає розрахунку точного показника індексу фіскальної невизначеності. Такі розриви можуть пояснюватись також недосконалістю прогнозів, використанням консервативного чи оптимістичного варіанту прогнозування.

Рисунок 1 зображує динаміку кількості нових нормативно-правових актів або змін у діючих законодавчих актах України протягом 2006–2014 рр. у бюджетно-податковій сфері.

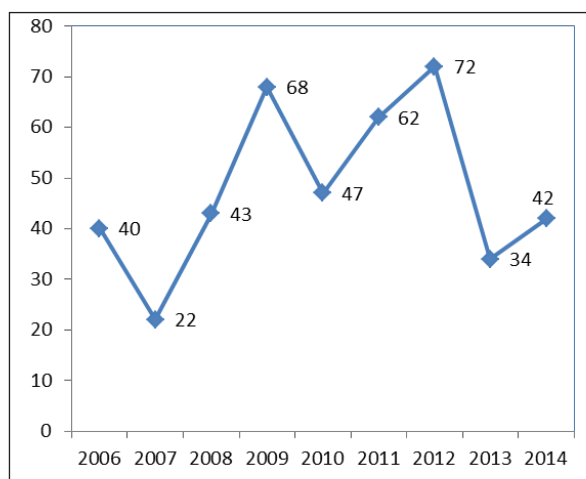


Рис. 1. Динаміка кількості змін у діючих та нових нормативно-правових актах України у бюджетно-податковій сфері протягом 2006–2014 рр.

У даному аналізі була задіяна низка законів щодо законодавчого регулювання різних видів податків (до моменту прийняття Податкового кодексу), а також зміни у Митному кодексі України, Законі про здійснення державних закупівель,

Податковому кодексі України (після 2010 р.) та зміни у Законі про державний бюджет відповідного періоду.

Таким чином, можна побачити, що найбільша кількість змін та нових нормативно-правових актів у бюджетно-податковій сфері перепадає на 2009, 2011 та 2012 рр. Кризові 2008–2009 рр. негативно сказались майже на всіх соціально-економічних показниках країни, тож уряд упровадив низку реформ у податково-бюджетній політиці для пом'якшення наслідків кризи, що знайшло відображення в різкому підвищенні показників обсягу змін та нових нормативно-правових актів починаючи з 2008 р. Проте найбільший показник перепадає на 2012 р.: із прийняттям Податкового кодексу України наприкінці 2010 р. починається зростання цього показника, що досягає свого максимуму в 2012 р. Такий лаг пояснюється більш складними адміністративними процедурами у зв'язку з податковою реформою. Деяке пожвавлення можна побачити також і в 2014 р., що пов'язано з політичною та економічною кризою, а разом із нею – зростаючою кількістю змін у бюджетно-податковій сфері: так, з'являється воєнний збір із доходів фізичних осіб, було скорочено кількість податків, задіяна нова система електронного адміністрування ПДВ, підвищено ставку податків для пасивних доходів тощо.

Враховуючи вищезазначені компоненти, можна побудувати інтегральний індекс фіскальної невизначеності для України.

Таблиця 3

Динаміка індексу фіскальної невизначеності України в 2006–2014 рр.

Рік	Індекс фіскальної невизначеності
2006	-0,2235
2007	-1,6051
2008	-0,0211
2009	2,4705
2010	-0,0126
2011	-0,0226
2012	0,7286
2013	0,1383
2014	-0,0380

Джерело: складено автором

Оцінений індекс фіскальної невизначеності України може приймати як від'ємні, так і позитивні значення. Так, якщо індекс фіскальної невизначеності (далі – ІФН) ≤ 0 , то рівень невизначеності є низьким, а за індексу > 0 показники невизначеності є вищими за середні значення протягом досліджуваного періоду, тобто рівень невизначеності є високим, таким, що потребує окремої уваги.

Від'ємні показники характеризують ситуацію низького рівня невизначеності: фактичні показники бюджетних видатків та доходів несуттєво

відхиляються від прогнозованих показників, а кількість змін та нових нормативно-правових актів у бюджетно-податковій сфері є стабільною. Причому чим більш віддаляється показник індексу фіскальної невизначеності від нуля, тим меншою є фіскальна невизначеність у країні на даний період часу. Отже, позитивні показники індексу свідчать про стан фіскальної невизначеності для національної економіки. Такими є 2009, 2012 та 2013 рр. Причому індекс невизначеності є тим вищим, чим більше позитивне значення він приймає. У даному випадку найбільшу ситуацію фіскальної невизначеності можна було спостерігати в кризовому 2009 р., потім – у період після прийняття Податкового кодексу України в 2012 р. (із лагом у рік) і в 2013 р., який супроводжувався політичною кризою та Революцією гідності.



Рис. 2. Динаміка індексу фіскальної невизначеності України протягом 2006–2014 рр.

Проаналізуємо взаємозв'язок динаміки індексу фіскальної невизначеності в Україні з основними макроекономічними показниками бюджетно-податкової сфери. Для цього ми використали показник кореляції Спірмана. Отримані результати приведено в табл. 4. Із розрахованої таблиці можна побачити, що індекс фіскальної невизначеності України має взаємозв'язок із податковими (особливо з доходами від мита) та неподатковими та прямими іноземними інвестиціями.

Недовиконання плану податкових надходжень у 2012 р. передусім відбулось через скорочення надходжень від ПДВ та акцизного податку на вироблені в країні товари. Сама частка податкових надходжень у цей період була зменшена, але переважно за рахунок надходження коштів від Національного банку України, що спричинило зростання частки неподаткових надходжень до бюджету.

Крім того, відбулись і зміни в структурі податкових надходжень: ставка податку на прибуток підприємств зменшилась із 23% до 21%, а ставки на деякі підакцизні товари підвищились. Це спричинило зменшення надходжень від податку на прибуток підприємств, ПДВ, рентної плати та зборів на паливно-енергетичні ресурси. При цьому

Таблиця 4

Показники кореляції Спірмана індексу фіскальної невизначеності та основних макроекономічних показників України протягом 2006–2014 рр.

Макроекономічний показник	Значення кореляції
Податкові доходи	0,55
Доходи від ПДВ	0,43
Доходи від податку на доходи фізичних осіб	0,32
Доходи від податку на прибуток підприємств	0,45
Доходи від акцизу	0,45
Доходи від мита	0,65
Неподаткові доходи	0,72
Державні видатки	0,40
Доходи населення	0,05
Споживання	0,15
Прямі іноземні інвестиції	0,55
Капітальні інвестиції	0,50
Бюджетний дефіцит	0,47
Зовнішній державний борг	0,38
Обсяг тіньового сектору	0,32

Джерело: розраховано автором

зросли надходження від акцизів, податку від доходів фізичних осіб та мита.

Річний план дохідної частини бюджету в 2013 р. був невиконаний за всіма податковими статтями. Сама частка податкових надходжень зменшилась унаслідок скорочення частки надходжень від ПДВ на 2,2% та рентної плати та зборів на паливно-енергетичні ресурси на 2,6%.

Основними фіскальними факторами невизначеності, що вплинули на митні доходи країни, є прийняття в 2012 р. Митного кодексу України, невизначеність щодо цін на енергоносії та зміни у митних тарифах. Так, протягом 2006–2014 рр. відбувався ріст вартості енергоносіїв у три основних етапи. Перший етап охоплює 2005–2006 рр., коли російська газова монополія «Газпром» запропонувала оплату за газ по цінам, близьким до європейських (біля 250 дол. за 1 000 куб. м). Другий етап перетинається з фінансово-економічною кризою 2008–2009 рр., коли Російська Федерація ультимативно вимагала погашення боргу від України, погрожуючи непідписанням газового контракту на наступний рік. У результаті цієї газової війни ціна на енергоносії становила для України 360 дол. за 1 000 куб. м. Наприкінці 2009 р. ціна на газ для України впала вже до 208 дол. за 1 000 куб. м, а в 2010 р. становила 305,7 дол. за 1 000 куб. м. Третє підвищення ціни на газ припало на 2014 р.: у результаті політично-економічного конфлікту України з Росією ціна на газ була підвищена до 485 дол. за 1 000 куб. м. Зміни в цінах на енергоносії як джерело невизначеності насамперед вплинули на зростання витрат виробництва підприємств хімічної та металургійної промисловості,

які є джерелом експорту на національному ринку. Близько 85% продукції металургійної галузі йде на експорт, тож зміни через невизначеність на експортоорієнтованих ринках породжують відповідні коливання доходів від мита.

Новий Митний кодекс передбачав спрощення митних процедур, зокрема електронне декларування, можливість оформлення товарів у будь-якому митному органі без прив'язки до місця реєстрації підприємства, скорочення процедури митного оформлення тощо. Проте як і будь-яка реформа, на ефективність кодексу мали вплив і негативні чинники, серед яких – необхідність адаптації до нових умов, реорганізація митної служби, корупція та часовий лаг.

Основним чинником збільшення надходжень від мита в 2012 р. стало збільшення на 24% обсягів сплати ввізного мита. А ріст експорту та імпорту України в 2012 р. супроводжувався такими наслідками, як боротьба із застосуванням «сірих» схем під час імпорту товарів, а також нових правил визначення митної вартості товарів, що ввозяться на територію України.

Фіскальна невизначеність мала значний вплив на митні доходи також через зміни митних ставок. Із 2006 р. середня митна ставка зменшувалась і в 2009 р. становила 4,7%. Таке зменшення призвело до зростання як імпорту, так і експорту. Але в 2009 р. до державного бюджету надійшло на 43,7% менше податків від зовнішньої діяльності порівняно з 2008 р., що пов'язано зі значним скороченням надходжень від імпорту. У 2013 р. відбулась зміна митних ставок відповідно до критеріїв СОТ: запропоновано підвищення ставок ввізного мита в два рази на більшість тарифних позицій, а також встановлено однаковий рівень повної та пільгової ставки ввізного мита на велику кількість товарних підкатегорій. Такі заходи разом із політичною невизначеністю призвели до зменшення обсягів зовнішньої торгівлі України. Так, обсяг імпорту в 2013 р. скоротився на 9,1% порівняно з попереднім роком, а надходження мита становили 87% річного плану. Переважно такий результат було отримано через скорочення надходжень від вивізного мита та мита на нафтопродукти, транспортні засоби та шини.

Індекс фіскальної невизначеності України тісно корелює з неподатковими надходженнями до бюджету країни, тож потребує окремої уваги. Найбільший спад у неподаткових надходженнях до бюджету України можна спостерігати в 2010–2011 рр. і в 2014 р. Частково скорочення неподаткових надходжень бюджету в 2010–2011 рр. було зумовлене перенесенням рентної плати і зборів на паливно-енергетичні ресурси в окрему групу податкових надходжень, а плати за ліцензії та отримані за вчинення консульських дій кошти – до підгрупи «Плати за надання адміністративних

послуг» групи «Адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності» неподаткових надходжень» [5]. Першими на зовнішній вплив зреагували доходи від власності та підприємницької діяльності. Значну суму доходів цієї групи (у 2010 р. – 15,5 млрд. грн.) становлять надходження від перевищення валових доходів над видатками Національного банку України.

У 2009 р. частка неподаткових надходжень у державному бюджеті країни зросла на 5,3% порівняно з 2008 та становила 25,6%. При цьому найбільше зростання спостерігалось у таких категоріях, як власні надходження бюджетних установ та доходів від власності та підприємницької діяльності. Основним джерелом перевиконання доходів від власності та підприємницької діяльності став розподіл спеціальних прав запозичення (SDR) МВФ, згідно з яким Україна мала отримати 2,04 млрд. дол. США [4]. Разом із тим значно скоротилися надходження від рентної плати до бюджету, що пов'язано з різким (майже вдвічі) падінням надходжень рентної плати за нафту, що видобувається в Україні.

Зростання частки неподаткових надходжень у 2012 р. пояснюється надходженням коштів, перерахованих Національним банком України в обсязі 26,6 млрд. грн. У структурі неподаткових надходжень значно зменшились частки власних надходжень бюджетних установ та інших неподаткових надходжень. Частка доходів від власності та підприємницької діяльності та адміністративних платежів, навпаки, зросла на 12% та 2,8% відповідно.

У 2013 р. частка неподаткових надходжень продовжує зростати. Це пояснюється зарахуванням до бюджету надходжень від перевищення валових доходів над видатками Національного банку України обсягом 28,3 млрд. грн. У структурі неподаткових надходжень найбільше збільшилась така стаття, як власні надходження бюджетних установ, тоді як усі інші – скоротились.

Треба зазначити, що тенденція до зростання частки неподаткових надходжень у бюджеті не є позитивним явищем, адже свідчить про те, що рівень виробленого в країні ВВП настільки низький, що не забезпечує достатніх податкових надходжень та є показником неефективності податкової системи. Таким чином, фіскальна невизначеність впливає на неподаткові надходження так, що її збільшення викликає зростання неподаткових надходжень та зменшення ролі в бюджеті країни податкових джерел доходів.

Тісний зв'язок має індекс фіскальної невизначеності з прямими іноземними та капітальними інвестиціями. Частково це пояснюється кореляцією ПІІ та капітальних інвестицій із податковими надходженнями. Такий зв'язок є логічним, адже економічна, у тому числі фіскальна, невизначе-

ність завжди розглядалась як фактор впливу на динаміку обсягів ПІІ та капітальних інвестицій. Період 2006–2008 рр. характеризувався як позитивний для інвестиційної активності та супроводжувався зростанням обсягів інвестицій у 2,5 рази, а вже в 2008–2009 рр. (період фінансово-економічної кризи) можна було спостерігати спад майже в 1,5 рази. Найбільше падіння було зафіксоване в 2009 р.: капітальні інвестиції скоротились на 41,5%.

У 2010 р. спостерігалось незначне поживлення інвестиційної активності, але вже в 2011 р. приріст ПІІ скоротився на 2,5%, а в 2012 р. – на 10,6%. У 2013 р. ситуація в інвестиційній сфері погіршилась ще більше: обсяг капітальних інвестицій скоротився на 11,1% порівняно з попереднім роком. Згідно з дослідженням, проведеним Європейською бізнес-асоціацією в грудні 2013 р., у IV кварталі 2013 р. інвестиційний клімат України оцінено в 1,81 із можливих п'яти балів, що стало найнижчим показником за всю історію проведення таких досліджень (із 2008 р.). Таке різке падіння інвестиційного індексу було пов'язано з непідписанням Угоди про асоціацію з ЄС у Вільнюсі, хоча в III кварталі 2013 р. саме очікування її підписання сприяло підвищенню даного індексу (2,39 бали). Таким чином, спад інвестицій приходився на період високої фіскальної невизначеності: 2009, 2012 та 2013 рр., а тісний зв'язок між обсягом ПІІ та капітальних інвестицій свідчить про вплив невизначеності фіскальної політики на цей показник.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, фіскальна невизначеність України має коріння в загальному кейнсіанському розумінні економічної невизначеності. Сама її сутність не передбачає можливість оцінити рівень майбутньої

невизначеності, але є важливим оцінити рівень фіскальної невизначеності в минулому для визначення впливу фактору саме фіскальної невизначеності на бюджетні індикатори. Проведена оцінка довела, що такий вплив є значним, а стабільність у бюджетному законодавстві та вдосконалення методів прогнозування – необхідністю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балацкий Е. Эффективность фискальной политики государства / Е. Балацкий // Проблемы прогнозирования. – 2000. – № 5. – С. 32–45.
2. Валігула В. Соціально-економічне підґрунтя ефективності податкових реформ / В. Валігула // Вісник ТНЕУ. – 2009. – № 1. – 180 с.
3. Бюджетна політика і стабільність соціально-економічного розвитку України / І.О. Лютий, Л.М. Демеденко, Ю.Л. Субботович // Фінанси України. – 2006. – № 10. – С. 3.
4. Ривак О. Бюджетно-податкова політика в Україні за роки економічного зростання та в період кризи / О. Ривак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 3. – С. 238–247.
5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.gov.ua>.
6. Кейнс Дж.М. Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей / Дж.М. Кейнс. – М. : Прогрес, 1978.
7. Розмаинский И. Неопределенность и институциональная эволюция в сложных экономических системах: посткейнсианский подход / И. Розмаинский // Вопросы экономики. – 2009. – № 6. – 48 с.
8. Baker, Scott, Bloom N. Measuring Economic Policy Uncertainty // Standford University Working Paper (Palo Alto, California).
9. Bloom N. The Impact of Uncertainty Shocks // Econometrica. – 2009. – № 3 (vol.77). – P. 623–685.

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЯК КОНТЕКСТ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

GLOBALIZATION AS CONTEXT OF FORMING OF ECONOMIC STATE POLICY

УДК 338.3

Микитась В.В.

асистент

Харківський

торгівельно-економічний інститут

Київського національного

торгівельно-економічного університету

У статті розглянуто необхідність урахування викликів глобального простору під час формування економічної політики держави. Проаналізовано теоретичні аспекти глобалізації. У сучасних умовах розвитку та стрімких інтеграційних процесів необхідне врахування їх результатів під час створення ефективної політики держави.

Ключові слова: глобалізація, інтеграційні процеси, світове господарство, економічна політика держави, економічний розвиток.

В статье рассмотрена необходимость учета вызовов глобального пространства при формировании экономической политики государства. Проанализированы теоретические аспекты глобализации. В современных условиях развития и стремительных интеграционных процессах необ-

ходимо учитывать их результаты при формировании эффективной политики государства.

Ключевые слова: глобализация, интеграционные процессы, мировое хозяйство, экономическая политика государства, экономическое развитие.

A necessity to take into account the calls of global space at forming of economic state policy is considered in the article. The theoretical aspects of the phenomenon globalization are analysed. At the modern terms of development and swift integration processes becomes important to take into account their results at forming of effective state policy.

Key words: globalization, integration processes, world economy, economic policy of the state, economic development.

Постановка проблеми. Сучасне світове господарство характеризується стрімким наростанням глобальних трансформаційних процесів, що і становлять зміст процесу глобалізації. Процес глобалізації відбувається незалежно від волі та бажання окремих країн, тому наслідки її впливу на трансформаційні процеси тієї чи іншої країни можуть бути як позитивними, так і негативними. За таких умов стає важливим урахування можливих наслідків глобалізаційних процесів під час формування економічної політики держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Починаючи з кінця 80-х років ХХ ст. явище глобалізації постійно знаходиться в колі інтересів науковців. Так, усвідомлення глобальних процесів можна зустріти в роботах економістів, соціологів та філософів: Дж. Стигліца, О.О. Воловича, Р. Робертсона, І. Валлерстайна, Е. Гідденса, К. Поппера, Ф. Фукуяму, Т. Левіта, Ж. Атталі та ін. Аналіз питання глобалізації можна зустріти в роботах вітчизняних дослідників: В. Геєця, Д. Лук'яненко, А. Поручника, Я. Столярчука, О. Дибі, П. Куцика та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування місця та значення глобалізації для формування економічної політики держави.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Глобалізація стала результатом функціонування сучасної міжнародної економіки та науково-технічної, у тому числі інформаційної, революції. Глобальні процеси, що протікають між державами та регіонами світу, – це передусім наслідок свободи і швидкості реалізації міжнародних трансакцій за допомогою комп'ютеризації, мережі Інтернет, мобільного зв'язку тощо [1, с. 12].

Сьогодні можна зустріти різні підходи до тлумачення сутності процесу глобалізації, її значення

як для окремих країн, так і для світового господарства. Так, із початкової тенденції глобалізація переростає у всепоглинаючий процес, що включає в себе політичні, економічні, соціальні, екологічні, науково-технологічні та інші складові частини, серед яких центральною стає саме економічна, що зображено на схемі 1 [1, с. 14].

Глобалізація набула найбільш актуального значення наприкінці ХХ ст., але її різні аспекти знаходились у полі зору науковців ще з 60–70-х років ХХ ст. Слід зазначити, що до 80-х років дослідники визначали глобалізацію як об'єднання ринку збуту окремих товарів, які вироблялися крупними підприємствами та були націлені на освоєння всіх ринків, у тому числі й у глобальному масштабі, а не на один національний або зарубіжний ринок.

Саме Р. Робертсон фактично ввів у науковий обіг поняття «глобалізація», розробив основні принципи теорії глобалізму та сформулював концепцію глобалізації [2]. Внесок у розвиток теорії глобалізації зробив професор Гарвардської школи бізнесу Т. Левітт, саме він визнається першим, хто використав термін «глобалізація» в економіці. Теоретик визначав глобалізацію як феномен злиття ринків окремих продуктів, які виробляються транснаціональними корпораціями [3].

Після цих публікацій науковий інтерес до питання глобалізації починає стрімко зростати, а власне глобалізація визнається ключовою тенденцією розвитку світового господарства.

Вітчизняні вчені Д. Лук'яненко, А. Поручник та Я. Столярчук уважають, що на початку ХХІ ст. спостерігається істотна динамізація трансформаційних процесів у світовій економіці, наслідком цього й є глобалізація, яка виявляється в глобальній моделі економічного розвитку. Інтеграція

всіх структурних елементів міжнародної економічної системи відображає її внутрішню цілісність та єдність, в основі якої знаходиться поглиблення інтернаціоналізації виробництва та обміну, зростання транснаціоналізації та інтеграції національних економік, модернізація технологічних основ сучасної ринкової системи, встановлення універсальних стандартів життєдіяльності та формування інститутів глобального менеджменту [4, с. 73].

Виходячи з наведеного розуміння процесу глобалізації, країни мають пристосовуватись до зовнішніх чинників, втрачаючи свою національну ідентичність у процесі глобальних трансформацій.

Академік НАН України В. Геєць зазначає, що глобалізація в сучасному трактуванні часто подається як проникнення у світовому вимірі інформаційних, фінансових, культурних, ділових (виробничих, торговельних) процесів, що змінюють як соціальне, так і соціокультурне життя більшості країн світу на основі декларації політики визначення суверенітету народів та їх країн, невтручання у внутрішнє життя і визначення за кожним права на самовизначення і розвиток згідно з ідеологією про демократизацію суспільного життя на основі поваги прав і свобод кожного як на мікро-, так і макроекономічному рівнях. Відповідно до такого підходу, мало б формуватися

універсальне ядро розвитку світової цивілізації (інколи про це пишуть і говорять), що вестиме до стабілізації, а значить, прогнозованості передусім світогосподарських, а за ним і соціальних процесів. Таким чином, мали б врівноважуватися глобальні інтереси, а значить, народжуватися глобальна стабільність та її передбачуваність, в якій начебто всі зацікавлені. Насправді ж, пише В. Геєць, замість політики пошуку врівноваження інтересів у дійсності існує (має місце) ідеологія гегемонії, яка підтримується країнами або країною, що претендують (претендує) на роль такого гегемона (гегемонів) відповідно до інтересів, що породжуються і підтримуються ідеологією корпоративізму через крупні наддержавні, по відношенню до порівняно слабо розвинених країн та їх підприємств [5, с. 1–3].

Досліджуючи процеси глобальної стратифікації, яка проявляється в швидкому розростанні «провалля» між високорозвиненими країнами і країнами слаборозвиненими, академік Ю.М. Пахомов сформулював і структурував так званий феномен «глобальної сепарації», в рамках якого відбувається прискорення розриву світів за рахунок взаємного накладання механізмів, які диференціюють і стратифікують світове співтовариство. Він указує, що глобалізація додала до обезкровлення

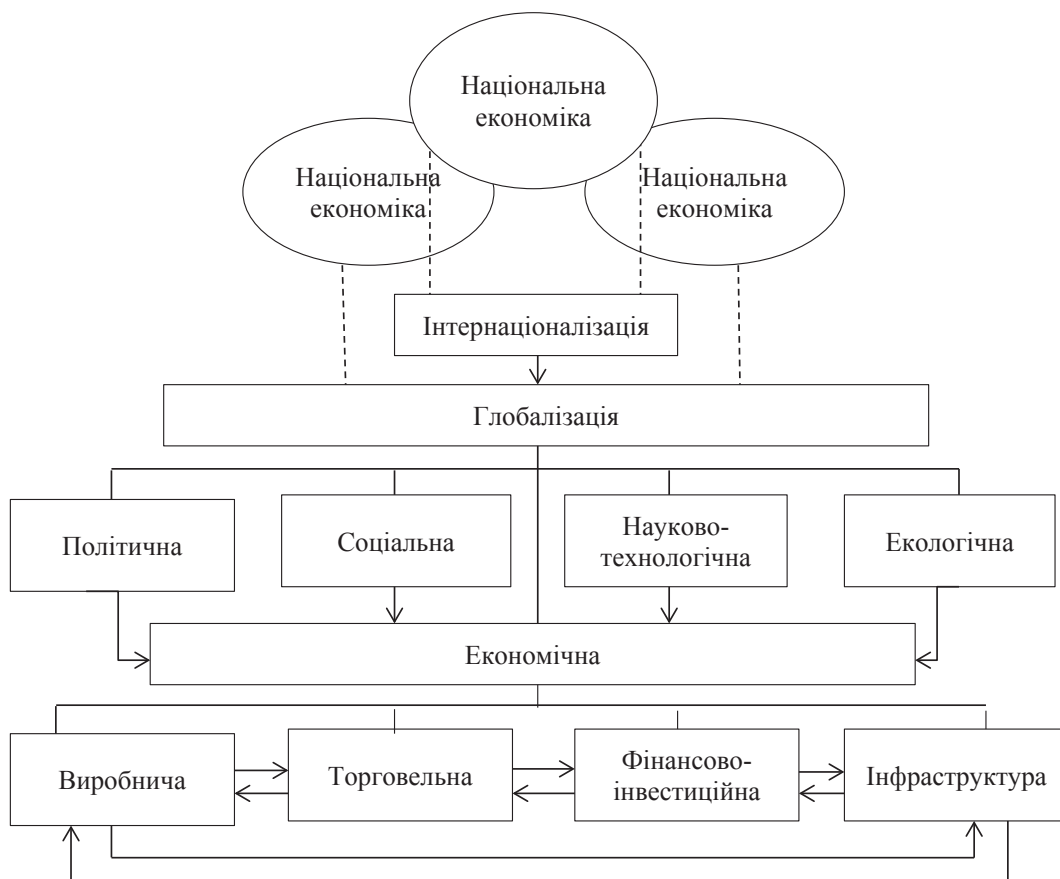


Схема 1. Структура глобального процесу

третього світу багато нових механізмів і сил, серед яких виділяє:

- націлені на вилучення багатства глобально діючі витончені фінансові інструменти, які односторонньо обслуговують переважно західний капітал;
- тотально-монопольне володіння світовим авангардом – високими технологіями, які забезпечують отримання надміру великої додаткової вартості;
- діяльність міжнародних економічних організацій, особливо МВФ і СОТ, які практично відверто відстоюють і обслуговують інтереси Заходу, особливо за рахунок провокованої Заходом непідготовленої зовнішньоекономічної відкритості;
- викачування коштів транснаціональними корпораціями, які базуються, як правило, у країнах «золотого мільярду» і мають здатність руйнувати будь-які перепони, у тому числі підім'яти уряди на шляху до безеквівалентного присвоєння прибутку;
- практику «викачування мізків» із слабих країн, яка набирає силу, позбавляючи третій світ важливого в умовах глобалізації інтелектуального капіталу;
- полегшення втечі капіталу із неблагополучних країн у держави «золотого мільярду»;
- асиметричне застосування країнами світового авангарду субсидій та інших пільг, які посилюють експансіоністський потенціал експорту і підточують імпорт, що надходить із країн, що розвиваються.

На основі зазначеного Ю.П. Пахомов робить висновок, що механізм сепарації вартісних потоків, які обслуговують нееквівалентність в обмін двох світів, набирають в умовах глобалізації не лише кількісних, але й структурних, а значить, якісних характеристик [6, с. 392].

Деякі аналітики вважають, що глобалізація відкриває епоху відмирання національних держав. Ера держав-націй почалася в часи, коли був визнаний пріоритет політичних інститутів над релігійними війнами, які завершалися вестфальськими договорами. Ця ера добігає кінця, і песимісти мають усі підстави стверджувати, що ми, можливо, втягуємося в період, аналогічний тому, який передував вестфальському врегулюванню, – за часів великих жорсткостей і релігійних воєн [7, с. 22]. Утім, нічого зумовленого в подіях кінця ХХ ст. процитований автор не бачить. «Логіка виникаючого миру послаблює посередницькі структури і додає могутній імпульс і вплив окремим людям і недержавним акторам (світової сцени). Для деяких ця нова свобода – предмет неспокою, вона може привести до релігійного фундаменталізму або фанатизму, вважають вони. Але така свобода відкриває і нові можливості для індивідуальної ініціативи та безмежного збільшення гнучкості глобальної системи. Значно більше число акторів, що діють, приймають рішення, що конкурують між собою, які

потім, стикаючись у глобальному масштабі, через спроби та помилки приводять до позитивного результату для всіх» [7, с. 22].

Однак разом із такою точкою зору з'явилося велике число досліджень, автори яких схиляються до варіанту реорганізації політичних інструментів в умовах глобалізації і не вважають за неможливе повну відмову від політичного втручання у розвиток глобальних процесів. У передмові до своєї книги «Глобалізація під питанням» англійці П. Херст і Г. Томпсон попереджають: «У цій книзі – неабияка частка скептицизму по відношенню до самостійного розвитку глобальних економічних процесів і оптимізму з приводу можливості контролювати розвиток міжнародної економіки і дієвості національної політичної стратегії. Ультраглобалісти стверджують, що зберігається можливість проведення політичної стратегії і здійснення контрольних дій із боку національних і міжнародних органів відносно ринкових господарств із тим, щоб реалізувати соціальні цілі» [7, с. 222].

Глобалізація – явище багатогранне, яке слід розглядати як комплекс, систему (трансформаційних процесів), що охоплює різні сфери світового співтовариства: науку, економіку, культуру, мистецтво, етику, політику. У межах логіки причинно-наслідкового зв'язку це обумовлено тим, що глобальні трансформації відбуваються, тобто процес глобалізації розвивається, під впливом сукупності технічно-технологічних, соціально-економічних, політичних, морально-етичних і культурних чинників-процесів [1, с. 23].

Процес глобалізації світової економіки значною мірою обмежує здатність урядів контролювати механізм проведення економічної політики, що має вирішальний вплив на рівень зайнятості та стабільність національної економіки. В умовах зростання глобалізації світового господарства класичні інструменти національної економічної політики, призначені для активізації економічного зростання та стримування кризових явищ в економіці, значною мірою втрачають свою дієвість.

За глобалізації кожна країна не здатна існувати в умовах економічної автаркії (в економічному відношенні автаркія економічної та господарчої відокремленості певної країни або групи країн, що звільняє певну державу від увезення найважливіших предметів споживання, створення замкнутого самодостатнього господарства. Автаркія означає політичну й економічну незалежність однієї держави від інших; стан «замкнутої» торгової держави закритої, економічно самодостатньої, ізольованої від решти світу).

Відтак, потреби економічного розвитку вступають у суперечність мірою, принципом непорушності державного суверенітету з тією державою, кордони якої перешкоджають економічній ефективності в цілому, соціальному прогресу.

Однак, підкорюючись економічній доцільності, держави відкривають свої кордони, стикаються з фактом напливу іноземних валют і наркотиків, міжнародних терористів, потоків інформації, що надходять із інших країн. Усе це неминуче знижує ефективність функціонування державного апарату і примушує шукати нові форми та способи вирішення нагальних внутрішніх економічних і соціальних проблем.

Звужуючи сферу діяльності національних урядів, економічна глобалізація послаблює підвалини державного суверенітету. Держава втрачає значення гаранта збереження демократичних засад суспільства. Починають діяти закони вільного ринку, а не національних парламентів. Життєво важливі для всієї країни рішення приймаються людьми, яких ніхто не знає і які не пройшли через публічні процедури хоча б за формою демократичних виборів і нерідко керуються не інтересами більшості населення країни, а своїми винятково корпоративними інтересами. Відбувається збільшення впливу капіталу на економіку, суттєво зменшується роль держави в економіці. Її функції переходять до приватних осіб, регіональних або міжнародних організацій.

Висновки. Таким чином, у сучасних умовах нелінійності глобального розвитку і непередбачуваності довгострокового прогнозування, коли проблеми і протиріччя в економіці накопичуються поступово, але їх критичний рівень заздалегідь невідомий, необхідне детальніше вивчення основних глобальних тенденцій і викликів світовому розвитку, що визначають імперативи для кожної країни. У цих умовах складність, гетерогенність, невизначеність, нелінійність і асиметричність перерозподілу світових ресурсів як найважливіші складові частини сучасного соціально-економічного глобального розвитку, приводять до формування низки країн,

для яких економічна глобалізація виявляється як якісно нові умови розвитку, на які вже практично неможливо впливати, але які обов'язково потрібно враховувати.

Дослідження процесів глобалізації та чіткого її визначення має велике значення для формування та реалізації ефективної державної економічної політики. За сучасних умов, трансформаційні процеси виступають площиною координат, в якій має розвиватися економіка країни і вже вектор розвитку й залежить від державної політики, наскільки країна м'яко та з максимальним отриманням вигоди зможе увійти в процес світової інтеграції, яка характеризується передусім невизначеністю, і рухатися стихійно в даному процесі матиме негативні наслідки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування та розвитку : [монографія] / П.О. Куцик, О.І. Ковтун, Г.І. Баштянин. – Львів : Львів. комерц. акад., 2015. – 583 с.
2. Robertson R. Globalization: Social theory and Global culture / R/ Robertson. – SAGE. – 1992. – 224 p.
3. T.Levitt The Clobalization of Markets / T.Levitt. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://hbr.org/1983/05/the-globalization-of-markets>.
4. Лук'яненко Д. Глобальні фінансові дисбаланси та їх економічні наслідки / Д. Лук'яненко, А. Поручник, Я. Столярчук // Журнал європейської економіки. – 2010. – Т. 9. – № 5. – С. 73–92.
5. Геєць В.М. Майбутнє України між ЄС та ЄЕП / В.М. Геєць. – К. : ІЕП НАН України, 2005.
6. Пахомов Ю.Н. Цивилизационные модели современности и исторические корни / Ю.Н. Пахомов. – К. : Наукова думка, 2002.
7. Диба О., Осадчий Є. Вплив глобалізації на соціально-економічний стан України / О. Диба, Є. Осадчий // Ринок цінних паперів в Україні. – 2014. – № 7. – С. 19–28.

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН FEATURES OF EUROPEAN COUNTRIES NATIONAL INNOVATION SYSTEMS FORMATIONS

У статті розглянуто моделі формування національних інноваційних систем у країнах Європейського Союзу. Досліджено тенденції створення міжкраїнових мереж інноваційної діяльності, серед яких лідируючі позиції займає Європейська бізнес-мережа. Проаналізовано особливості формування внутрішньо-регіональних інноваційних мереж. Розглянуто схеми роботи патентних відомств.

Ключові слова: національна інноваційна система, інноваційний бізнес, науково-технологічні пріоритети, інноваційні процеси, інформаційні технології.

В статье рассмотрены модели формирования национальных инновационных систем в странах Европейского Союза. Исследованы тенденции создания межстрановых сетей инновационной деятельности, среди которых лидирующие позиции занимает Европейская бизнес-среда.

Проанализированы особенности формирования внутри региональных инновационных сетей. Рассмотрены схемы работы патентных ведомств.

Ключевые слова: национальная инновационная система, инновационный бизнес, научно-технические приоритеты, инновационные процессы, информационные технологии.

This article deals with the formation of national innovation systems in the European Union. The tendencies to create interstate networks of innovation, including the leading position occupied European business network were discovered. The features of intra regional innovation networks formation were analyzed. Schematics of patent offices were reviewed.

Key words: national innovative system, innovative business, science and technology priorities, innovation processes, information technology.

УДК 330.341

Кірик М.А.

аспірант кафедри міжнародного обліку і аудиту
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Постановка проблеми. Підприємства країн Європейського Союзу, які розробляють та реалізують нові товари та технології, насамперед наукомісткі, відіграють важливу роль у формуванні соціально-економічного стану в цих країнах, оскільки їх діяльність не тільки сприяє росту виробництва та експорту, але й допомагає вирішувати гостру проблему зайнятості.

Стимулювання нововведень у країнах ЄС здійснюється як у рамках національних інноваційних систем, так і на регіональному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процеси, пов'язані з інноваціями, постійно перебувають під пильною увагою вітчизняних та іноземних фахівців, що знаходить своє відображення в їхніх працях. До них можна віднести праці А. Поручника, Л. Антонюка, В. Савчука, О. Собкевича та ін. Особливості зарубіжного досвіду управління інноваційною діяльністю та аналізу світових тенденцій інноваційного розвитку знайшли відображення в доробках П. Папенчука, В. Іванова, К. Салиги.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз формування національних інноваційних стратегій країн Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Національні інноваційні системи європейських країн суттєво відрізняються одна від одної, у тому числі в плані постановки цілей та завдань. Так,

наприклад, Франція вбачає основне завдання національної інноваційної системи (НІС) у створенні додаткових робочих місць, а Німеччина – у розвитку прогресивних технологій. При цьому, за оцінками європейських експертів, загальна ефективність обох НІС приблизно однакова.

Стосовно регулювання розвитку НІС держава приймає на себе:

- встановлення рамкових умов розвитку інноваційного бізнесу;
- розробку стратегії інноваційного розвитку економіки;
- проведення прогнозу технологічного розвитку та визначення на базі цього науково-технологічних пріоритетів;
- підтримку розвитку інноваційної інфраструктури;
- розробку та реалізацію заходів із непрямого та прямого стимулювання інноваційної діяльності, проте ці заходи, як правило, не спрямовані на пряме фінансування випуску продукції;
- участь у розвитку сфери досліджень та розробок, при цьому безумовний пріоритет надається фундаментальній науці.

Крім того, НІС розглядається як один з основних інструментів регіонального розвитку [1].

Завершення холодної війни та ліквідація військового протистояння «Захід – Схід» дали новий імпульс розвитку європейських національних еко-

номік інноваційним шляхом. В останню чверть ХХ ст. інноваційні процеси широко розвивались не тільки в загальноновизнаних країнах-лідерах, але й у державах, які раніше не мали значних досягнень у наукомістких галузях промисловості. Найбільш показним є приклад Фінляндії. У кінці 1970-х років Фінським національним фондом досліджень та розвитку Sitra була підготовлена доповідь «Оцінка технологій», яка поклала початок дискусії щодо науково-технічної політики в країні. Її підсумком стало прийняття в 1982 р. цілої низки урядових рішень, спрямованих на побудову національної інноваційної системи, передусім на збільшення асигнувань на НДДКР з 1,2% ВВП у 1982 р. до 2,2% ВВП до 1992 р. До 2000 р. витрати на ці цілі досягли 3,37% ВВП за середнього значення за країнами ЄС 1,88% [2].

Наступним принципово новим рішенням було створення системи державного регулювання. Для управління інноваційними процесами була створена урядова Рада з наукової та технологічної політики. При цьому основним напрямом інноваційно-технологічного розвитку було обрано інформаційні технології та телекомунікаційні системи.

У результаті цілеспрямованої державної політики та реалізації обраних пріоритетів у країні на базі наукомісткої промисловості була створена економіка, що динамічно розвивається. Так, у 1996–2000 рр. ріст ВВП Фінляндії становив у середньому 5,1%, Японії – 1,3%, ЄС – 2,6% [3, с. 20].

Таким чином, у кожному конкретному випадку стратегія розвитку НІС визначається державною макроекономічною політикою, що проводиться, нормативно-правовим забезпеченням, формами прямого та непрямого державного регулювання, станом науково-технічного та промислового потенціалу, внутрішніх товарних ринків та ринків праці.

Новий етап розвитку європейських НІС, який полягає в їх об'єднанні в єдину гіперсистему, почався в березні 2000 р., коли на засіданні Європейської ради в Лісабоні була запропонована програма створення інфраструктури знань, активізації інновацій та економічних реформ, модернізації систем соціальної підтримки та реформ освіти. Метою даної програми була визначена побудова найбільш компетентної та динамічної економіки, заснованої на знаннях, яка забезпечить ЄС світове лідерство [4].

Водночас із метою об'єднання зусиль учених різних країн була проголошена концепція створення єдиного дослідного простору в Європі та визначені конкретні кроки для вирішення цієї проблеми. При цьому особливо підкреслювалась необхідність вирішення двох основних завдань:

- отримання максимуму інноваційних переваг за рахунок національних та загальноєвропейських зусиль у підтримці досліджень;

- створення дружнього навколишнього середовища для початку та розвитку інноваційного бізнесу.

В останні роки яскраво визначилась тенденція до створення міжкраїнових мереж інноваційної діяльності, серед яких лідируючі позиції займає Європейська бізнес-мережа. Європейська мережа бізнес- та інноваційних центрів є міжнародною некомерційною організацією. Вона була створена в 1984 р., її засновниками є Європейське співтовариство та група промисловців. Бізнес-мережа складається з національних мереж та є одним із найважливіших елементів інтегрованої європейської системи. До 2000 р. до складу мережі входило більше 200 організацій, включаючи 150 бізнес-інноваційних центрів, розташованих у 21 країні Європи та далекого зарубіжжя (Туреччина, Китай, США, Південна Америка та ін.) [5].

При цьому в рамках однієї країни бізнес-інноваційні центри об'єднуються в національні бізнес-мережі, у роботі яких приймають участь:

- інкубатори та бізнес-парки;
- торгові асоціації;
- регіональні та місцеві керівники;
- приватні компанії;
- агентства регіонального розвитку;
- Європейська комісія та інші європейські організації;
- промислові асоціації;
- торгово-промислові палати;
- фінансові структури;
- наукові та технологічні парки;
- університети та дослідні центри;
- інші міжнародні мережі.

Основним завданням таких центрів є підтримка бізнесменів, які працюють у сфері інновацій та інноваційних фірмах, що розвиваються. При цьому ставиться за мету виростити нові інноваційні фірми або переналагодити вже існуючі таким чином, щоб вони вже розглядались як частина процесу промислового планування. Ці фірми починають взаємодіяти з публічними чи приватними структурами на основі угод, які передбачають їх участь у регіональному та місцевому розвитку. Широка сфера охоплення дає можливість надавати різні послуги з розвитку фірм та налагодити кооперацію зі спеціалізованими сервісними службами.

Особливу роль бізнес- та інноваційні центри відіграють у регіонах, які не мають розвинутого науково-технічного чи інноваційного потенціалу, видимих переваг, що дають їм змогу інтенсивно розвиватися, та які не мають високої інноваційної активності. Враховуючи результати роботи, ЄС рекомендував, щоб регіональні програми включали в себе подібні структури в тих регіонах, які потребують допомоги, та більш інтенсивно використовували центри, які вже мають,

із метою регіонального розвитку. Таким чином, передусім забезпечується участь інноваційної системи в інноваційному розвитку території, які не мають розвинутого науково-технічного чи промислового потенціалу.

Формування внутрішньорегіональних інноваційних мереж передбачає наявність різноманітних та взаємодоповнюючих видів діяльності, а також стимулів до встановлення внутрішньо регіональних коопераційних зв'язків, переводу інноваційного процесу з внутрішньофірмового на міжфірмовий рівень.

Одним із найважливіших елементів інфраструктури фінансування інноваційних розробок є венчурні фонди. Проте за всієї своєї привабливості вони не є універсальним механізмом, який забезпечує повне фінансування створення інноваційного продукту, а націлені переважно на завершальні стадії розробки починаючи зі створення зразка продукції. Хоча нині розвинуте венчурне фінансування малих інноваційних фірм на стартовій фазі їх розвитку, проте здебільшого початкові стадії розробки інноваційної продукції фінансуються із власних коштів організації або із залученням грантів, а також за допомогою інших механізмів підтримки інноваційної діяльності. Власне, стадія виробництва фінансується шляхом залучення звичайних банківських кредитів, формування фінансових пулів. У відсутності промисловості, яка здатна сприймати сучасні розробки, стійкої та гнучкої кредитно-грошової системи венчурний механізм фінансування навряд чи дасть позитивний ефект, оскільки в цьому випадку підприємства, які скористались послугами венчурних капіталів, просто будуть не в змозі забезпечити повернення інвестованих коштів.

Провідною європейською фінансовою структурою, яка здійснює підтримку розвитку малого та середнього підприємництва, є Європейський інвестиційний фонд, створений у 1994 р. Основним механізмом роботи фонду є венчурне фінансування фірм та надання фінансових гарантій. При цьому фонд напряму не фінансує розробки, а вдається до послуг фінансових посередників [6].

Підтримка наукових досліджень здійснюється через Європейський науковий фонд, засновниками якого є 67 організацій, які проводять наукові дослідження, що представляють 24 європейські країни. Від імені своїх засновників фонд займається питаннями підтримки співпраці та кооперації досліджень; формує та реалізує спеціальні науково-дослідні програми, які виконуються колективами вчених із різних країн. У середньому в реалізації кожного проекту програми приймають участь представники 10 країн. Фонд також фінансує проведення семінарів та європейських нау-

ково-дослідних конференцій для обговорення на високому рівні важливих наукових проблем.

У перспективі передбачається створення нового механізму діяльності фонду, який дасть змогу проводити прогностичні дослідження у сфері науки та технологій, розробку науково-технологічної політики і тим самим забезпечувати умови для реалізації перспективних міждисциплінарних досліджень.

Європейське патентне відомство створено на основі колективного політичного рішення європейських країн зі створення постійно діючої патентної системи в Європі. Воно було створено відповідно до Європейської патентної конвенції, яка була підписана в Мюнхені в 1973 р. та є на сьогодні моделлю успішної співпраці в Європі. Порядок видачі європейських патентів регламентується Договором про патентну співпрацю [7, с. 175].

Водночас із видачею європейських патентів Європейське патентне відомство, відповідно до договору із Всесвітньою організацією інтелектуальної власності [7, с. 168], здійснює міжнародний пошук та міжнародну попередню експертизу проєктів.

Організація та координація інформаційної діяльності Європейського патентного відомства здійснюється за допомогою єдиної Європейської системи патентної інформації та документації, яка також забезпечує реалізацію учбових програм за проблемами організації патентної діяльності. У країнах ЄС розміщено 136 регіональних патентних інформаційних центрів, які об'єднані в єдину мережу, що забезпечує їх взаємодію.

Інформаційне забезпечення патентної діяльності здійснюється спеціальною службою через мережу Інтернет. Діяльність служби ставить за мету забезпечення інформації на регіональному та державному рівнях та орієнтована передусім на малий та середній бізнес. При цьому користувачу безкоштовно надається необхідна інформація про патентні заявки за останні два роки.

Великий інтерес представляє також система патентної інформації та обслуговування, добре розвинута, наприклад, у Німеччині, де поряд із патентними бібліотеками в Мюнхені та Берліні функціонує мережа 25 регіональних та місцевих центрів патентної інформації, які мають фонди на різних носіях, включаючи CD-ROM, повні тексти опису винаходів.

У Німеччині для надання практичної допомоги представникам малих та середніх підприємств, які відіграють усе більш важливу роль не тільки в традиційних для них сферах механіки та електротехніки, а також у галузі хімії, медицини, біотехнології та переробки інформації, в Землі Північної Рейн-Вестфалії, найбільш густонаселеній та розвинутої в промисловому та науковому відношенні, три з чотирьох патентно-інформаційних центрів

об'єднані в локальну мережу для полегшення доступу до об'єднаних патентно-інформаційних ресурсів із метою ефективного патентно-інформаційного обслуговування, особливо ефективного пошуку за запитами та швидкої видачі знайдених документів [8, с. 75].

У рамках проектів Міністерством освіти, науки, досліджень та технологій Німеччини надається підтримка малим та середнім підприємствам, які вперше займаються захистом прав промислової власності на результати своїх досліджень та розробок (патентування, захист зареєстрованих промислових зразків). Їм надається одноразова позика з оплатою 50% витрат, пов'язаних із проходженням усіх етапів патентування. Інші 50% витрат несе отримувач позики [5].

У цілому проект представляє собою комплекс заходів даного міністерства, спрямованих на підтримку інноваційних процесів в економіці Німеччини переважно через науково-технічну інформацію. Така допомога надається, як правило, через регіональні центри патентної інформації, які завдяки наявній у них сучасної інформаційної бази краще орієнтуються в місцевих умовах, здатні інтегрувати потоки патентної та іншої технічної інформації, а також розповсюджувати результати моніторингу серед усіх зацікавлених організацій.

У вищезазначеному проекті приймають участь переважно приватні фірми в галузі винаходів та патентування – патентні повірені, регіональні центри патентної інформації, регіональні центри підтримки винахідництва, агентства трансферу технологій, органи трансферу технологій у ВНЗ та наукових установах. Учасником проекту є також державна організація регіонального рівня – Центр продуктивності та технології Саара. Головна організація всієї системи – Інститут германської економіки у Кельні. У результаті такої діяльності сформувався розповсюджена по всій Німеччині мережа регіональних організацій із комерційної реалізації винаходів та нових технічних рішень. Наприклад, Гамбурзький патентно-інноваційний центр, який виконує такі функції, заключає відповідні угоди з регіональними науковими установами та виступає як брокер в інтересах малого та середнього бізнесу [5].

Іншим прикладом може бути робота центральної патентної інформації, яка створена на базі дослідного центру хімічної промисловості Східної Німеччини. Цей центр обслуговує більшу частину не тільки малих та середніх підприємств, але й індивідуальних винахідників, патентних повірених, урядових інституцій та ін. Центр також співпрацює з іншими центрами патентної інформації, бібліотеками та консультаційними пунктами країни щодо передачі технологій та бере участь у федеральному проекті із підвищення ефективності вико-

ристання патентної інформації як для розробки та випуску нової продукції, так і для створення сприятливих умов для винахідників [8, с. 75–76].

Разом із тим розглянута вище схема роботи патентного відомства з регіонами не в усіх країнах виявляється ефективною. Наприклад, у Швеції розроблена модель, яка заснована на прямому доступі до центральних інформаційних ресурсів і створена, щоб замінити регіональні центри патентної інформації. Дана модель дає змогу встановити тісні контакти з малими та середніми підприємствами регіону, дослідними центрами, університетами, бібліотеками, а також додатково проводити технічне оснащення центральної інформаційної служби.

Інформаційний супровід розвитку інноваційної діяльності забезпечується декількома інформаційними ресурсами вільного доступу, які фінансуються з коштів ЄС. Основним інформаційним ресурсом є система CORDIS [9, с. 39], яка підтримується програмою Європейської комісії з інновацій, малого та середнього бізнесу. CORDIS надає доступ до інформації про наукові дослідження та розробки, які реалізуються в країнах ЄС, у тому числі відповідно до рамкових програм. При цьому разом із наданням загальної інформації завданнями системи є сприяння пошуку джерел фінансування для проведення досліджень та розробок, пошук партнерів, трансфер технологій.

У системі CORDIS передбачена також підтримка питань, які стосуються проблем інтелектуальної власності. При цьому інформаційна служба дає змогу встановлювати контакти з патентними офісами, асоціаціями патентних юристів, іншими організаціями, які забезпечують захист інтелектуальної власності в країнах – членах ЄС. Особлива увага приділяється об'єктам інтелектуальної власності, які були створені в результаті виконання проектів у рамках програм, які фінансуються ЄС. Система надає розробникам послуги з подальшого просування на ринок отриманих результатів, їх реєстрації, захисту та використання.

Спеціальна інформаційна система LIFT створена для надання послуг із підготовки проектів. Система підтримується програмою з інновацій та надає користувачам свої послуги безкоштовно. Крім інформаційної частини, яка містить дані про стан фінансових ринків, у системі передбачені спеціальні інструменти, які дають змогу провести оцінку підприємства, підготовку технологічного та фінансового бізнес-плану. Крім того, система забезпечує проведення семінарських занять в Європі з питань фінансування інновацій, проведення бізнес-презентацій та інших питань, пов'язаних з організацією інноваційної діяльності.

Варто відзначити, що для більшості інформаційних ресурсів характерні два недоліки – незадовільна систематизація наданої інформації та відсутність взаємодії між ними.

Висновки з проведеного дослідження.

Основний вектор сучасної глобальної конкуренції знаходиться в області переваг, що динамічно змінюється, заснованих на науково-технічних досягненнях та інноваціях. Досвід найбільш розвинутих країн показує, що конкурентоспроможність забезпечується цілою низкою інституційних умов, головною з яких є формування національної інноваційної системи.

Нині в Європі відбувається інтеграція національних інноваційних систем країн – членів ЄС в єдиний науково-технічний та інноваційний простір. При цьому головною метою створення єдиного дослідницького простору в Європі є побудова найбільш компетентної та динамічної економіки, заснованої на знаннях, що забезпечує ЄС світове лідерство.

Основними напрямками створення інфраструктури знань є: створення міжкраїнових мереж інноваційної діяльності; формування європейської фінансової структури, яка здійснює підтримку розвитку малого та середнього підприємництва; організація інформаційного забезпечення патентної діяльності, підтримки інноваційних процесів на європейському рівні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Иванов В.В. Методологические аспекты формирования национальных (государственных) инновационных систем / В.В. Иванов // Экон. стратегии. – 2002. – № 6. – С. 95–99.
2. На пороге экономики знаний (мировая практика научно-инновационного развития) / Отв. ред. А.А. Дынкин, А.А. Дагаев. – М. : ИМЭМО РАН, 2004.
3. Химанен П., Кастелс М. Информационное общество и государство благосостояния: финская модель / П. Химанен, М. Кастелс. – М. : Логос, 2002.
4. Нехорошева Л.Н. Инновационные системы современной экономики / Л.Н. Нехорошева, Н.И. Богдан. – Минск : БГЭУ, 2003.
5. Иванов В.В. Территории высокой концентрации научно-технического потенциала в странах ЭС / В.В. Иванов, Б.И. Петров, К.И. Плетнев. – М. : Сканрус, 2001.
6. Богдан Н.И. Мировая практика инновационной деятельности / Н.И. Богдан. – Минск : БелИСА, 2004.
7. Блинников В.И. Патент: от идеи до прибыли / В.И. Блинников, В.В. Дубровская, В.В. Сергиевский. – М. : Мир, 2002.
8. Корчагин А.Д. Патентная логистика / А.Д. Корчагин, В.Ю. Джермякан, Ю.Г. Смирнов. – М. : Роспатент, 2001.
9. Инновационные приоритеты государства / Отв. ред. А.А. Дынкин, Н.И. Иванова ; Институт мировой экономики и международных отношений РАН. – М. : Наука, 2005.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМОСВІТНІ ТА КУЛЬТУРНО-МЕНТАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ
ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІEDUCATIONAL, CULTURAL AND MENTAL FEATURES
OF HUMAN CAPITAL FORMATION IN UKRAINE

Статтю присвячено дослідженню чинників формування людського капіталу в Україні. Особливу увагу приділено освітнім аспектам формування людського капіталу. Розглянуто основні тенденції у сфері вищої освіти, культурно-ментальні чинники розвитку людського капіталу країни. Обґрунтовано необхідність урахування освітніх і культурно-ментальних особливостей у процесі державного регулювання формування людського капіталу в Україні.

Ключові слова: людський капітал, освіта, неформальна освіта, ментальність, культура.

Стаття присвячена дослідженню чинників розвитку людського капіталу країни. Обґрунтовано необхідність урахування освітніх і культурно-ментальних особливостей у процесі державного регулювання формування людського капіталу в Україні.

Ключевые слова: человеческий капитал, образование, неформальное образование, ментальность, культура.

The article investigates the factors in the formation of human capital in Ukraine. Special attention is given in the publication to educational aspects of human capital formation. The article examines the main trends in higher education. Also cultural and mental factors of human capital of the country are considered. The necessity of taking into account the educational, cultural and mental characteristics in the state regulation of human capital formation in Ukraine is substantiated.

Key words: human capital, education, non-formal education, mentality, culture.

УДК 37.0:330.32

Коваленко М.О.

викладач кафедри управління персоналом і економіки праці
Запорізький національний
технічний університет

Статья посвящена исследованию факторов формирования человеческого капитала в Украине. Особое внимание уделено образовательным аспектам формирования человеческого капитала. Рассмотрены основные тенденции в сфере высшего образования, культурно-ментальные фак-

Постановка проблеми. У сучасному світі визначними чинником соціально-економічного розвитку держав і ефективності національних економік є людський капітал. Саме від його якості залежить конкурентоздатність країн на світовому ринку. Розвинені країни світу вже давно визначили розвиток людського капіталу як стратегічний напрям державної економічної політики.

Актуальним завданням науки стає вивчення аспектів формування та особливостей розвитку людського капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність поняття «людський капітал» є складною, включає багато різних характеристик і якостей. На кожний із його елементів впливає безліч різноманітних факторів.

Велика увага приділяється дослідженню всіх аспектів відтворення людського капіталу в контексті його впливу на розвиток економіки, особливо актуальними дослідження стають в умовах трансформаційних перетворень, переходу до інноваційно орієнтованої економіки та посилення інтеграційних процесів.

Саме тому питання даної проблематики розглядаються в теоріях Г. Беккера, П. Бурд'є, О. Нордхога, П. Друкера, Дж. Кендрика, Дж. Коулмена, А. Сміта, Т. Шульца та інших учених. Щодо українських авторів, то в цьому відношенні слід

відзначити праці О. Амоші, Д. Богині, О. Бородіної, О. Грішнєвої, Б. Данилишина, Т. Заяць, А. Колота, В. Куценко, О. Левченка, Е. Лібанової, О. Макарової, В. Онікієнка, У. Садової, Л. Семів, М. Семикіної, Н. Ушенко, Л. Шаульської та ін.

Особливу увагу останнім часом вітчизняні і зарубіжні науковці приділяють саме освітній складовій частині людського капіталу. Вона є об'єктом досліджень міжнародних організацій і детермінує рівень суспільно-економічного розвитку і потенційні можливості досягнень в економічній, технічній, технологічній, соціальній, культурній та інших сферах діяльності.

Постановка завдання. Метою роботи є визначення освітніх і культурно-ментальних особливостей формування людського капіталу, що сформувався в українському суспільстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для комплексної оцінки людського капіталу використовують індекс людського розвитку. Що стосується України, цей показник є досить високим, і він постійно підвищується. Про це свідчать такі дані. У 2005 р. індекс людського розвитку України був 0,713, у 2010 р. – 0,726, у 2015 р. – 0,747. Наразі Україна посідає 81-е місце у світі і відноситься до другої групи країн – групи з високим рівнем людського розвитку [1].

Освітня складова частина людського капіталу визначає стан, динаміку і особливості розвитку

економічних процесів у країні, отже, є ключовим елементом забезпечення сталого економічного розвитку.

Одним із важливих показників значення вищої освіти в національній економіці є показник чисельності студентів у розрахунку на 10 тис. населення. Для України тривалий час, протягом 1990–2008 рр., спостерігалася позитивна динаміка, після 2008 р. – негативна динаміка, що призвело до зменшення протягом 2009–2014 рр. показника майже на третину. Такий спад пов'язують із демографічною кризою та значним підвищенням освітнього рівня населення за попередній період (рис. 1) [2].

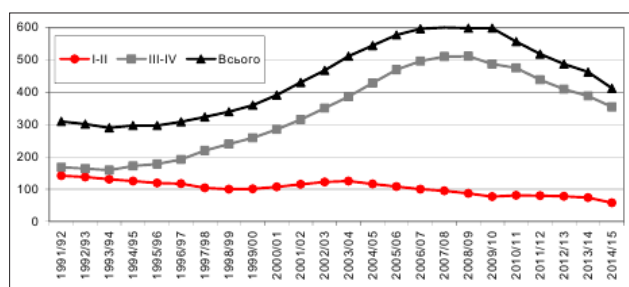


Рис. 1. Динаміка чисельності студентів ВНЗ за рівнями акредитації у розрахунку на 10 тис. населення України

Зниження чисельності студентів не тотожне зниженню попиту на освітні послуги. Українці прагнуть до саморозвитку і реалізації концепції «навчання протягом життя», що виражається в тому, що контингент учнів і слухачів значно зріс у секторі неформальної освіти. Оцінити це явище складно, оскільки відсутня система моніторингу показників діяльності неформальної освіти в Україні. Проте тенденція досить чітка. Особливо користуються попитом такі напрями неформального навчання, як ІТ-технології, електронна комерція, психологічні та соціологічні науки.

До сфери освітніх послуг входить не тільки процес навчання та надання освіти, а й створення онлайн-курсів, посібників та інших навчальних матеріалів, що робить ресурси неформальної освіти доступнішими широкому загалу.

Така тенденція є загальносвітовою та має стійку тенденцію до розвитку. У 2011 р. у Стенфордському університеті запустили перші масові онлайн-курси, які користуються популярністю, деякі з них мають аудиторію понад 160 тис. слухачів. У 2011 р. починається історія такої відомої навчальної платформи, як Coursera, у 2012 р. було створено edX, а вже в 2013 р. було створено українську освітню онлайн-платформу Prometheus. Початок реєстрації на курси припадає на 2014 р. а вже через два роки роботи української онлайн-платформи Prometheus кількість зареєстрованих слухачів перевищує 55 тис. осіб та продовжує постійно збільшуватися [3].

Можна констатувати, що в організації освіти України відбуваються суттєві зміни, які можна визначити як диверсифікаційні. Процеси навчання можуть відбуватись у формальних інституціалізованих закладах освіти, а також відбуватися на підприємствах, набувати форми дистанційного навчання тощо. Все більш різноманітними стають тривалість і глибина спеціалізації навчальних програм. Наприклад, поруч із курсами повної вищої освіти розвиваються більш скорочені форми освіти [4, с. 21].

Високий потенціал вищої освіти України також реалізується через збільшення обсягів експорту освітніх послуг. Чисельність студентів ВНЗ III–IV рівнів акредитації знижується (з 2 203,8 тис. осіб у 2005/2006 н. р. до 1 438 тис. осіб у 2014/2015 н. р.), проте водночас зростає чисельність іноземних студентів (56,8 тис. осіб у 2014/2015 н. р.) (рис. 2).

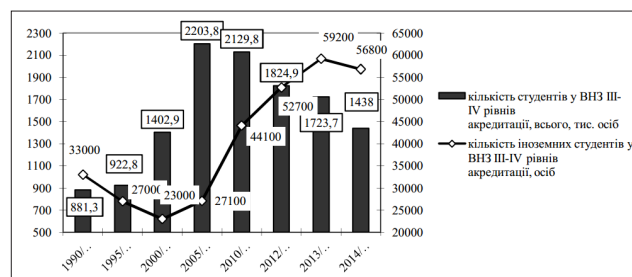


Рис. 2. Динаміка чисельності студентів у цілому та іноземних студентів у ВНЗ III-IV рівнів акредитації в 1990–2014 рр.

Найбільша кількість іноземних студентів в Україну прибуває зі Сходу, це громадяни Туркменістану (13,5 тис. осіб у 2014/2015 н. р.), Азербайджану (9,2 тис.), Індії (3,9 тис.), країн Близького Сходу – Іраку (2,6 тис.), Йорданії (1,9 тис.), протягом останніх років зросла чисельність іноземних студентів із країн Африки, зокрема Нігерії (3,3 тис.), Марокко (2 тис. осіб) [5, с. 210–216].

За рівнем освіти населення Україна традиційно займала високі позиції. За показником очікуваної тривалості навчання (15,1 року) Україна посідає 45-е місце. Цей показник вище 38 країн I групи, таких як Німеччина – 16,5 року, Польща – 15,5 року, та шести країн II групи (Білорусь – 15,7 року; Туреччина – 14,5 року).

За показником фактичної тривалості навчання (11,3 року) Україна посідає 35-е місце. Вона випереджає 28 країн із 49 країн I групи (Німеччина – 13,1 року; Польща – 11,8 року) та шести країн II групи (Білорусь – 12,0 року; Туреччина – 7,6 року) [1].

У сучасних умовах глобалізації міжнародні рейтинги стають одним із важливих індикаторів оцінки будь-яких явищ, у тому числі й освіти. Що стосується кількісного показника охоплення вищою освітою, то Україна перебуває в числі перших 10–15 країн світу [6]. У рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності (The Global

Competitiveness Index) 2014–2015 р. Україна посіла 76-е місце серед 144 країн світу (для порівняння, відповідно: 2013–2014 рр. – 84-е/148 країн; 2012–2013 рр. – 73-тє/144 країни; 2011–2012 рр. – 82-е/142 країни; 2010–2011 рр. – 56-е/139 країн).

Поступово освіта перетворюється із соціальної функції держави на економічну діяльність вищих навчальних закладів, а освітні послуги стають ринковим продуктом, що реалізується на ринку послуг України.

Зважаючи на тенденції розвитку, ми можемо констатувати, що в Україні збільшується кількість осіб, що готові самостійно інвестувати у власну освіту. За останні роки більша частина студентів, що вступили до вищих навчальних закладів, становлять особи, яких зараховано для навчання на контрактній основі. Отже, найбільша частина коштів недержавного сектора на рівні домогосподарств, а саме 72,9%, витрачається для забезпечення першого етапу вищої освіти [7].

Можна зазначити, що інвестування в людський капітал сім'ями через витрачання коштів на отримання освіти членами сім'ї розповсюджене в Україні та має велике значення [8, с. 72–80].

Сьогодні Україна стала на шлях демократизації і розбудови громадянського суспільства. З одного боку, цей процес спричинений розвитком людського капіталу, з іншого – спонукає до підвищення вимог до нього, а отже, і до освітньої діяльності в Україні.

Державне регулювання процесів розвитку людського капіталу передбачає створення необхідних фінансово-економічних умов для підвищення якості життя населення, забезпечення захисту прав і свобод людини, сприяння всебічному розвитку людини.

Як зазначає Н.В. Ушенко питання посилення та нарощування потужності людського капіталу – проблема не індивідуального рівня, а важлива проблема державного рівня [9, с. 138–146].

Але значення вищої освіти для економіки країни в Україні визнається державою не на достатньому рівні. У постіндустріальну епоху, коли теорії людського капіталу набули поширення, витрати на освіту часто сприймаються як інвестиції в людський капітал, що не лише приносить прямі вигоди в економічній та соціальній сферах, а й стимулюють економічне зростання. Визначені тенденції самоосвіти та самостійного інвестування в набуття знань українцями дадуть позитивний поштовх до розвитку економіки країни. Україна, своєю чергою, повинна забезпечити на державному рівні подальший розвиток формальної освіти та розробити і реалізувати організаційно-економічні механізми розвитку неформальної освіти та визнання її результатів.

Важливим фактором розвитку системи формальної та неформальної освіти в Україні є куль-

турно-ментальний аспект людського капіталу. Саме він формує суспільні ідеали та моделі соціально-економічної поведінки людей у повсякденному житті. Його елементи формують систему цінностей, що визначають особисту поведінку як у повсякденному житті, так і в системі соціально-трудова відносин. Формування менталітету залежить від історичних традицій і культурної спадщини. Про прагнення українців до просування у своєму розвитку свідчить давня історія вищої освіти на українських землях, яка бере початок ще в XVII ст., із часів створення перших університетів у Західній Україні.

Відповідно до цінностей, традицій та ідеалів, українська культура відноситься до поліактивного типу. Цей тип культури радше орієнтований на людей, ніж на роботу, він характеризується тим, що в суспільстві прийнято багато спілкуватись, планувати свою діяльність у загальних рисах, виконувати декілька справ одночасно, мати позитивне і відкрите ставлення до змін і нововведень, мати власну думку та інтерпретувати факти на власний розсуд. Це вимагає високого рівня культурного розвитку і освіченості, і українське суспільство цим вимогам відповідає. Наразі актуальним стає питання створення в Україні власної моделі державного регулювання, заснованої на національних традиціях і особливостях, інтересах громадян та із застосуванням здобутків світової науки.

Культурно-ментальні особливості соціуму зумовили те, що українська освіта не вузько спеціалізована та утилітарна, а є більш комплексною та схильною до світоглядних та гуманітарних аспектів. Необхідність розбудови національно орієнтованої системи освіти може бути вирішена шляхом залучення національних соціокультурних підвалин функціонування та розвитку освіти в Україні [10].

Формуючись під впливом складних історико-культурних обставин та різних чинників, українська ментальність набула як позитивних, так і негативних рис, це: миролюбство, консерватизм, сміливість, волелюбність, хазяйновитість, духовність, образність сприйняття, відкритість, толерантність, кмітливість, життєрадісність, повага до людини тощо. Формування культурно-ментальних особливостей в умовах кросс-культурного розвитку та перебування країни на перетині основних економічних та культурних шляхів стало одним з основних принципів розвитку суспільства в Україні. Саме за рахунок неформальної (самостійної) освіти населення України вивчало мови різних народів, їх економічні закони та правила ведення бізнесу. Збереження та розвиток власної самоідентичності українців завжди реалізувалися за рахунок пристосування до мінливих умов цивілізаційного розвитку та за рахунок високої освіченості українців.

Така здатність до самоосвіти, що формувалась упродовж тривалого часу, може бути використана

для розбудови інститутів, сприятливих для зростання і розвитку людського капіталу в Україні, особливо за рахунок розвитку системи неформальної освіти, до якої в українців є схильність. Тому одним з аспектів розвитку та формування людського капіталу в Україні є культурно-ментальні особливості українців та їх здатність до самоосвіти та самовдосконалення.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, в Україні створені та діють усі необхідні передумови для формування людського капіталу. У країні діє розгалужена система вищих навчальних закладів, функціонує система формальної освіти. Культурно-ментальні особливості українців спрямовані на саморозвиток та самовдосконалення, що дає підґрунтя для розвитку системи неформальної освіти.

Отже, перед державою стоїть завдання за рахунок державного регулювання створити організаційно-економічні механізми визнання результатів неформальної освіти та поєднання формальної та неформальної освіти в Україні як основного компонента розвитку людського капіталу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лібанова Е.М. Праця задля людського розвитку: Україна 2015 / Е.М. Лібанова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nas.gov.ua/text/pdfNews/Libanova_report_human_development_Ukraine_2015.pdf.
2. Продовження навчання та здобуття професії. Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – К, 2016. – 27 с.
3. Примаченко І. Масові онлайн-курси стануть серйозною альтернативою університетам / І. Примаченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pb.platfor.ma/prometheus/>.
4. Падалка О.С., Каленюк І.С. Економіка освіти та управління : [навч. посіб.] / О.С. Падалка, І.С. Каленюк ; Нац. акад. пед. наук України, Ін-т пед. освіти і освіти дорослих. – К. : Педагогічна думка, 2013. – 183 с.
5. Левченко О.М. Експорт освітніх послуг вищими навчальними закладами України у вимірі глобалізаційних процесів / О.М. Левченко, Д.Д. Плинокос // Економіка: реалії часу. – 2015. – № 4(20). – С. 210–216.
6. Жилияєв І.Б. Вища освіта України: стан та проблеми / І.Б. Жилияєв, В.В. Ковтунець, М.В. Сьомкін. – К. : Науково-дослідний інститут інформатики і права Національної академії правових наук України, Інститут вищої освіти Національної академії педагогічних наук України, 2015. – 96 с.
7. Національні рахунки освіти України в 2014 році: Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – К., 2016 – 89 с.
8. Карпенко А.В. Інвестиції у людський капітал в Україні / А.В. Карпенко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2011. – № 3(15). – С. 72–80.
9. Ушенко Н.В. Джерела відтворення людського капіталу як основа задоволення особистих та суспільних потреб / Н.В. Ушенко // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія «Економічна». – 2014. – № 4. – С. 138–146 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npdntu_ekon_2014_4_20.
10. Міщенко М.М. Філософія освіти: соціокультурний вимір // М.М. Міщенко // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2015. – № 60. – С. 278–286.

ФОРМУВАННЯ СКЛАДНИКІВ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ

FORMATION MECHANISM OF STATE SUPPORT SUSTAINABLE ENERGY DEVELOPMENT IN UKRAINE

У статті розроблено складники механізму державної підтримки сталого розвитку електроенергетичної галузі України, які ґрунтуються на принципі цільової орієнтації елементів усіх механізмів управління, тобто відповідності обраних засобів стимулювання розробленій системі цілей сталого розвитку електроенергетики з урахуванням організаційних, економічних та інституційних можливостей держави. Запропоновано етапи реалізації механізму державної підтримки сталого розвитку електроенергетики України.

Ключові слова: сталий розвиток, державна підтримка, електроенергетика, Україна, механізм, етапи реалізації, цілі.

В статье разработаны составляющие механизма государственной поддержки устойчивого развития электроэнергетической отрасли Украины, которые основаны на принципе целевой ориентации элементов всех механизмов управления – на соответствии выбранных способов стимулирования разработанной системе целей устойчивого

развития электроэнергетики с учетом организационных, экономических и институциональных возможностей государства. Предложены этапы реализации механизма государственной поддержки устойчивого развития электроэнергетики Украины.

Ключевые слова: устойчивое развитие, государственная поддержка, электроэнергетика, Украина, механизм, этапы реализации, цели.

In the article the components of the mechanism of state support sustainable development of the electricity sector in Ukraine. These components of the mechanism based on the principle target orientation elements of control mechanisms, that is selected according incentives developed system of sustainable development of the power, given the organizational, economic and institutional capacity of the state. The author proposed stages of the mechanism of state support sustainable development of power in Ukraine.

Key words: sustainable development, government support, power, Ukraine, mechanism, implementation stages, goals.

УДК 338.2:351.824.11

Лі Чао

викладач

Інститут східнознавства та міжнародних відносин «Харківський колегіум»

Постановка проблеми. У сучасних ринкових умовах сталий розвиток електроенергетики в багатьох країнах світу сприймається як конкурентний потенціал і можливість розвитку, включаючи нові напрями діяльності. Для України сталий розвиток електроенергетичної галузі розглядається в рамках оперативного реагування на ситуацію і регулювання процесу внутрішніх змін. Разом із цим важливо, щоб підтримка сталого розвитку забезпечувала не лише ліквідацію негативних наслідків та причин їх виникнення, а й ефективність і конкурентоспроможність української електроенергетики.

В умовах, які склались в економіці країни, існує необхідність у нових інструментах і методах, здатних допомогти виробничому комплексу електроенергетики стати ефективнішим. Важливим є цілісність і взаємоузгодження вимог ринкового механізму, цілей і завдань економічного, внутрішньогосподарського і господарського механізмів одночасного розмежування структурно-функціональних обов'язків. Складові елементи цього механізму повинні функціонувати як ключовий визначник мотиваційного базису господарювання даної галузі, який визначається економічними законами системи. Процеси трансформаційних перетворень механізму державної підтримки сталого розвитку електроенергетичної галузі є вкрай необхідними, адже саме вони повинні актуалізувати оцінку системоутворюючих критеріїв, забезпечити концентрацію, спеціалізацію і глобалізацію, використання чинників конкурентоспроможності і коопераційно-інтеграційних чинників адаптації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У працях А. Кляйна, М. Шаллера, Г. Шварца, М. Хедера, Й. Дикмана, О. Лангніса, М. Рагвітца, М. Бехбергера розглядаються проблеми розвитку енергетики та державної підтримки цієї галузі. Серед українських учених необхідно назвати Д. Бондаренко, Є. Борщука, Е. Ваха, В. Велигорського, В. Долинського, О. Дудченко, В. Зінченко, В. Ільєсова, М. Кабат, М. Калінчик, Ю. Матвєєва, І. Стояненко, В. Шевченко, які у своїх роботах досліджують питання розвитку енергетики в Україні та інших країнах світу. Враховуючи складність та багатоаспектність проблематики державної підтримки сталого розвитку електроенергетичної галузі України, залишаються недостатньо дослідженими багато питань щодо формування дієвого механізму реалізації подібної політики держави.

Постановка завдання. Мета статті – обґрунтування об'єктивних положень відносно формування складових частин механізму державної підтримки сталого розвитку електроенергетичної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ринкових умовах існує необхідність у нових інструментах і методах, здатних допомогти виробничому комплексу електроенергетики стати ефективнішим. Для забезпечення сталого розвитку потрібне виконання таких умов: формування уявлення про цілі, аналіз і оцінка розвитку, розробка заходів із підвищення ефективності функціонування суб'єктів електроенергетики і контроль над виконанням цих заходів.

Згідно зі Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020», затвердженою Указом Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015 [1], метою Стратегії є впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції у світі. Метою переходу України до сталого розвитку, відповідно до проекту Концепції переходу України до сталого розвитку [2], є забезпечення високої якості життя нинішнього і майбутніх поколінь на основі збалансованого розв'язання проблем соціально-економічного розвитку, збереження навколишнього природного середовища, раціонального використання та відтворення природно-ресурсного потенціалу держави [4]. Керуючись цим, головною метою сталого розвитку електроенергетики ми вбачаємо у забезпеченні потреб споживачів електроенергії, вимог економічної та екологічної безпеки на основі створення та впровадження інноваційних, ресурсозберігаючих, екологічно чистих технологій, що сприяють утриманню позицій на внутрішньому і зовнішньому ринках в умовах відкритості економіки.

Система управління сталим розвитком електроенергетики має забезпечувати цілеспрямованість процесів, що його опосередковують. Іншими словами, соціо-еколого-економічний розвиток тільки тоді буде виконувати свої функції, коли його внутрішні процеси будуть спрямовані винятково на досягнення цілей забезпечення суспільних потреб, екологічної еволюції та економічної ефективності. Таким чином, головним принципом формування системи забезпечення сталого розвитку електроенергетики має стати принцип цільової орієнтації елементів усіх механізмів управління, зокрема, механізму державної підтримки сталого розвитку – відповідності обраних засобів стимулювання розробленій системі довгострокових, середньострокових та короткострокових цілей сталого розвитку електроенергетики, з огляду на організаційні, економічні та інституційні можливості держави.

У сучасній літературі існують різні погляди на сутність та склад конструкції категорій соціально-економічних та організаційних механізмів, найбільш обґрунтованим видається їх опис через характеристику структури, принципів формування, методів та інструментів реалізації [3; 5; 8; 10]. Механізм припускає створення системи постійної дії на об'єкт, що управляє, яка направлена на певний результат. Дію на об'єкт можна представити в сукупності цілеспрямованих прийомів, що впливають на суб'єкт управління, які забезпечують координацію дій в цілях досягнення сталого розвитку [10]. У статті пропонується складові частини механізму державної підтримки сталого розвитку електроенергетики представляти у вигляді комплексу взаємопов'язаних структурних елементів, якими є:

- принципи державної підтримки сталого розвитку електроенергетики;

- правове, нормативне й інформаційне забезпечення державної підтримки сталого розвитку електроенергетики;

- інфраструктура – система інститутів, що беруть участь у реалізації державної підтримки сталого розвитку електроенергетики;

- методи, що використовуються в процесі державної підтримки сталого розвитку електроенергетики;

- інструменти, що дають змогу впливати на середовище, в якому реалізується державна підтримка сталого розвитку електроенергетики.

Розробка складових частин механізму державної підтримки сталого розвитку електроенергетичної галузі повинна відрізнятися цільовою спрямованістю на виживання в сучасних кризових умовах, багатоаспектністю оцінки стану і визначення напрямів отримання конкурентних переваг, складністю структури і відносною простотою використання. Сам механізм повинен включати прогресивні методи обґрунтування, формування та реалізації цільових програм сталого розвитку електроенергетики [6; 9].

Розробка даного механізму повинна ґрунтуватися на об'єктивних законах:

- розвитку конкуренції,
- попиту і пропозиції,
- залежності взаємозв'язку виробництва і споживання,
- ефекту масштабу виробництва,
- заощадження часу,
- постійного росту додаткових витрат,
- росту потреб споживачів,
- обмеженості ресурсів та ін.

Авторська розробка складових частин механізму державної підтримки сталого розвитку електроенергетичної галузі ґрунтується на сучасній парадигмі інтегрованого управління:

- системному підході;
- постійних інноваціях;
- ефективності всіх сфер функціонування підприємства;
- відповідності внутрішніх процесів цілям;
- відповідності дій ресурсам і функціям;
- реалізації з єдиного центру;
- багатопараметричній системі використання інструментарію;
- інформаційній базі пошуку заходів забезпечення сталого розвитку;
- використанні стратегічного менеджменту;
- спрямованості на вибір необхідної стратегії.

Структура запропонованих складових частин механізму представлена на рис. 1.

Характеризуючи основу, на якій формується та задіюється механізм державної підтримки сталого розвитку електроенергетики, слід виділити та проаналізувати такі складники, як:

1. Глобальне середовище.

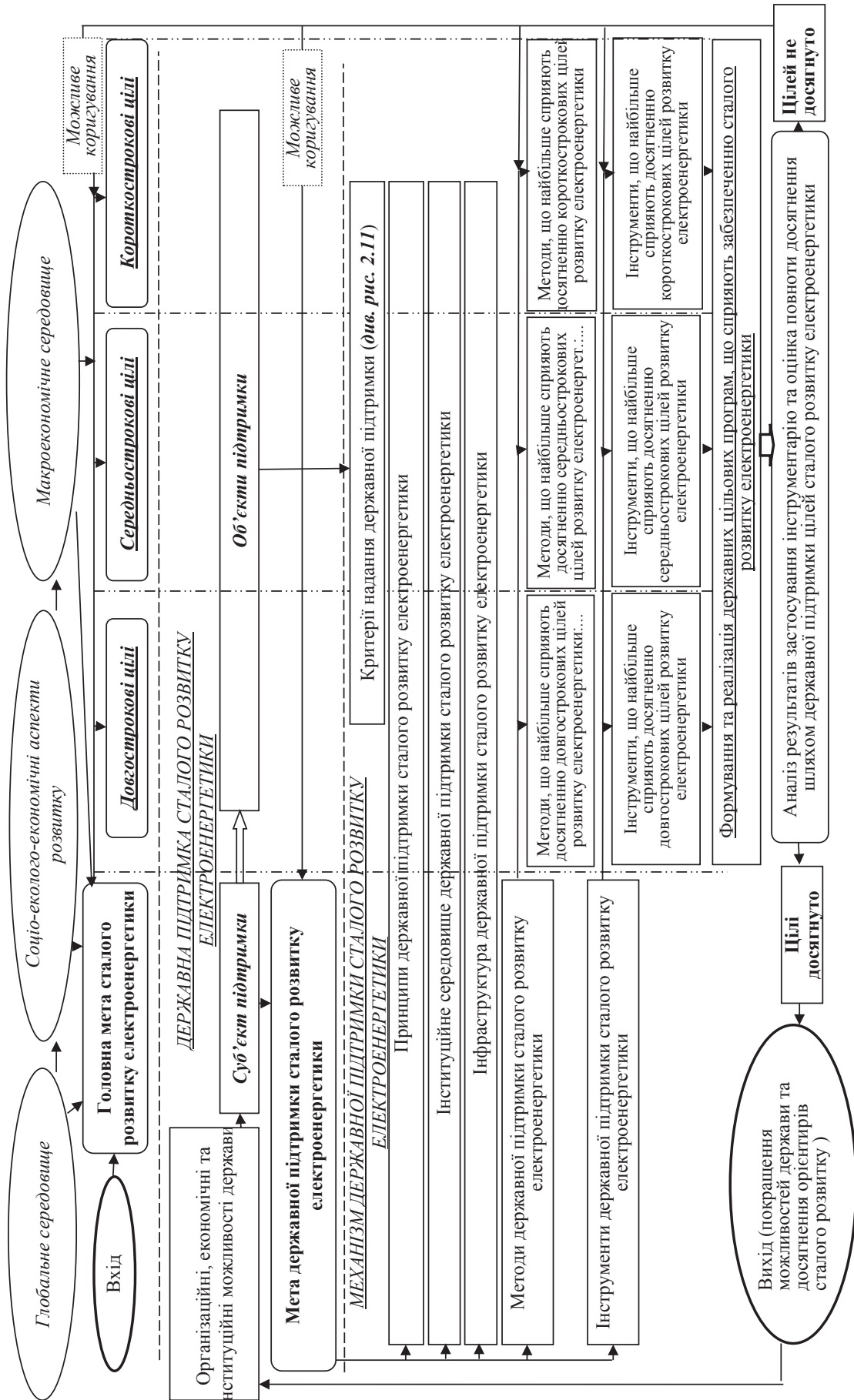


Рис. 1. Складові частини механізму державної підтримки сталого розвитку електроенергетики

Джерело: розроблено автором

2. Соціо-еколого-економічні аспекти розвитку.
3. Макроекономічне середовище.
4. Головна мета сталого розвитку електроенергетики.
5. Довгострокові, середньострокові та короткострокові цілі сталого розвитку електроенергетики.
6. Організаційні, економічні та інституційні можливості держави.
7. Суб'єкт підтримки.
8. Об'єкти підтримки.

Будь-який розвиток є складним процесом якісної зміни системи, і на розвиток впливає велика кількість чинників. Чинники глобального серед-

овища по відношенню до вітчизняної електроенергетики – це чинники, які не залежать від дій країни, і на них вітчизняна електроенергетика, як і значною мірою дії української держави, не здатні чинити відчутної дії.

Їх характер залежить від економічної та екологічної ситуації у світі, зокрема чинники глобального середовища електроенергетики можна розділити на чотири основні групи:

- 1) світові тенденції технологічного розвитку;
- 2) ситуації кліматичного характеру: зміна екології, підвищення і зниження температури, збільшення середньорічних опадів тощо;

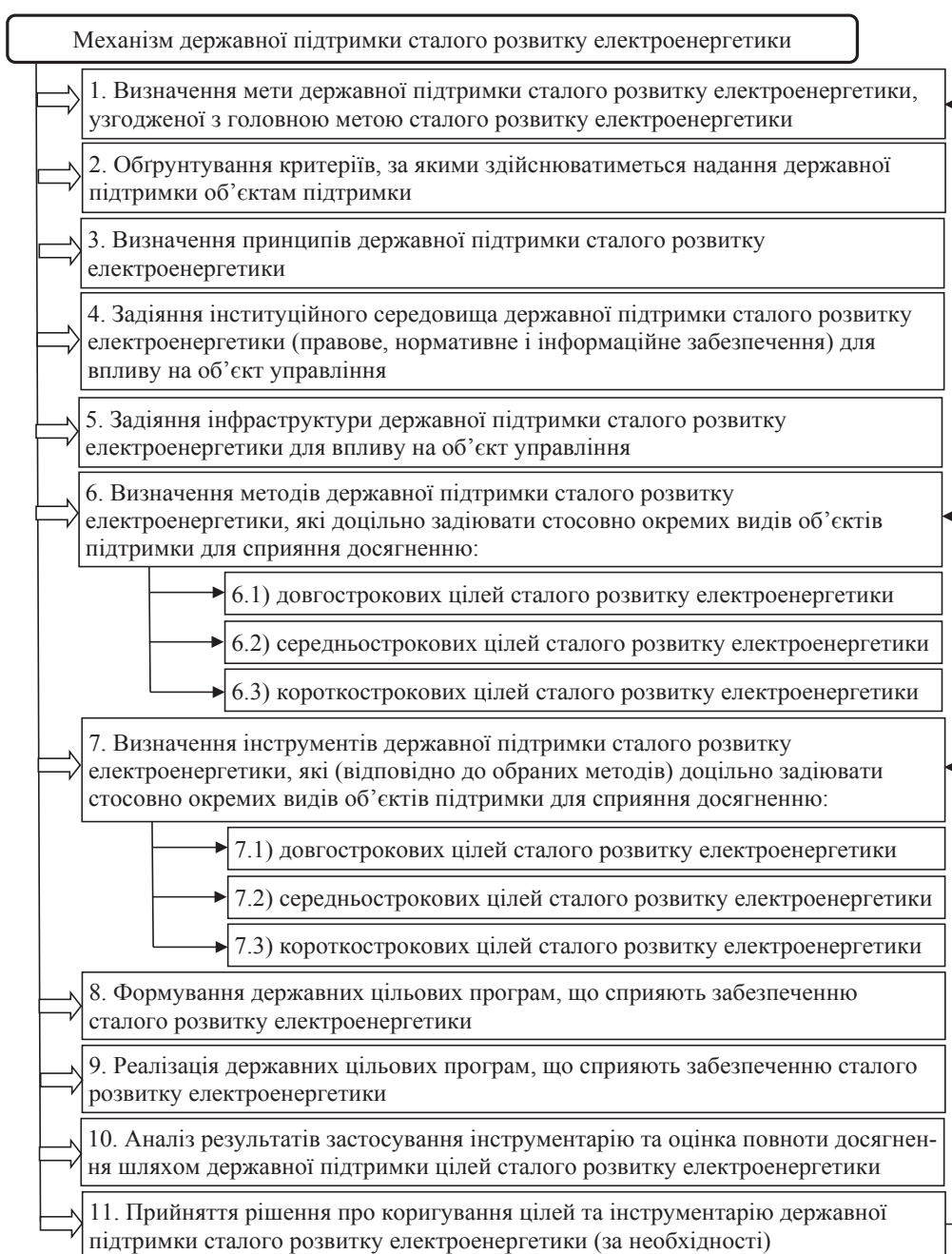


Рис. 2. Етапи реалізації механізму державної підтримки сталого розвитку електроенергетики

Джерело: розроблено автором

3) істотні зміни у світовому економічному і соціально-політичному середовищі: стан цивілізації, зміна потреб людини і суспільства, прогрес в науці, погіршення стану національної економіки, зміна інвестиційного клімату через погіршення політичної ситуації, відсутність законодавчої бази (введення нового законодавства).

Серед основних чинників макроекономічного середовища, що впливають на сталий розвиток виробничого комплексу електроенергетики, слід виділити:

- сучасний стан розвитку економіки конкретної держави;
- адаптація світових тенденцій технологічного розвитку до умов країни;
- відкритість ринку електроенергетики, можливості інвестування;
- стан процесів галузевої інтеграції (формування потужних гравців ринку або реорганізація монополій);
- основи і практика ведення господарської політики, особливо інноваційної;
- відповідні умови суспільно-господарської та юридичної системи.

Сталий розвиток електроенергетики визначається комплексною дією чинників глобального та макроекономічного середовища – умов, причин, параметрів, показників, що чинять зовнішній вплив на економічні, виробничі процеси і на результат виробничої, економічної діяльності окремих суб'єктів електроенергетики.

Зниження потенціалу сталого розвитку підприємства електроенергетики – це поєднання чинників внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, що негативно впливають на фінансово-господарську діяльність, підвищують неефективність виробництва, збільшення витрат, що призводять до появи нових негативних наслідків.

Інтегральне визначення, що характеризує саме механізм державної підтримки сталого розвитку електроенергетики, – система дій інструментів та заходів на основі відповідного правового, інформаційного та нормативного забезпечення, спрямованих на найбільш ефективний розвиток соціо-еколого-економічного потенціалу країни шляхом оптимального перерозподілу ресурсної складової такого потенціалу на рівні електроенергетичної галузі.

Реалізація механізму державної підтримки сталого розвитку електроенергетики має відбуватися за допомогою послідовного виконання визначених етапів (рис. 2).

Механізм державної підтримки сталого розвитку електроенергетики України повинен розглядати поточний стан електроенергетики країни та процесів її державного регулювання як перехідний етап, коли існують елементи попередньої та нової техніко-соціально-економічної системи з притаманними їм методами господарювання. Тому необхідно зміню-

вати напрям дії інструментів регулювання: якщо на етапі сталого зростання повинні переважати заходи стабілізаційного характеру, то на перехідному етапі (як тепер) – заходи перетворення системи. Застосування інструментів державної підтримки електроенергетики в Україні істотно ускладнює нестабільність правового поля та неузгодженість законодавчих норм. Важливим недоліком є неузгодженість низки законодавчих норм, зокрема тих, які визначають і регламентують порядок взаємодії органів державної влади в процесі реформування економіки. Свідченням цього є процес підготовки «Енергетичної стратегії України», яка все ще не узгоджена, хоча мала бути прийнята ще в минулому році.

Отже, за цих умов необхідне забезпечувати динамічну адаптивність складових частин механізму державної підтримки сталого розвитку електроенергетики відповідно до вимог часу, що ґрунтується на об'єктивному відображенні особливостей процесів сталого розвитку, залежить від рівня розвитку ринкових відносин та характеру функціонування ринкової економіки.

Орієнтація на кількісні результати на кожному етапі застосування складових частин механізму державної підтримки сталого розвитку електроенергетики передбачає можливість поточного контролю над процесами та коригування в разі необхідності процесів управління, а також дає змогу більш ефективно застосовувати санкції за неналежне виконання функцій конкретними відповідальними учасниками процесів. Тільки за умови виконання поставленого завдання об'єкт сталого розвитку електроенергетики може розраховувати на підтримку з боку держави.

Висновки з проведеного дослідження. Запропоновані складові частини механізму державної підтримки сталого розвитку електроенергетики ґрунтуються на сучасній парадигмі інтегрованого управління і включають систему стимулів, які спираються на спонукальні мотиви до підвищення ефективності виробництва електроенергії. Складові елементи цього механізму повинні функціонувати як ключовий визначник мотиваційного базису господарювання даної галузі, який визначається економічними законами системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», затверджена Указом Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
2. Проект Закону України «Про Концепцію переходу України до сталого розвитку» від 02.07.2004 р. № 5749 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=5749&skl=5.
3. Амосов О.Ю. Перетворення механізмів державного регулювання економічного розвитку /

О.Ю. Амосов // Державне управління та місцеве самоврядування : збірник наукових праць : у 2-х ч. / За заг. ред. Г.І. Мостового, Г.С. Одінцової. – Харків : ХарРІДУ УАДУ, 2001. – Вип. 2. – С. 10–16.

4. Ахромкін Є. Інноваційний механізм забезпечення ресурсозбереження в регіоні / Є. Ахромкін // Банківська справа. – 2011. – № 1. – С. 27–31.

5. Кульман А. Экономические механизмы / А. Кульман. – М. : Прогресс ; Универс, 1993. – С. 13–14.

6. Леонова С.М. Методологічні особливості управління програмами розвитку галузі / С.М. Леонова, А.В. Шахов // Східно-європейський журнал передових технологій. Інтегроване стратегічне управління, управління проектами і програмами розвитку підприємств і територій. – 2012. – Т. 1. – № 12 (55). – С. 14–16.

7. Овчаренко Д.М. Організаційно-економічний механізм державного регулювання енергозбереження / Д.М. Овчаренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 17. – С. 188–191.

8. Огонь Ц.Г. Програмно-цільовий метод та ефективність бюджетних програм / Ц.Г. Огонь // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 20–29.

9. Попов С.А. Державно-управлінські нововведення: теорія, методологія, практика : [монографія] / С.А. Попов. – О. : ОРІДУ НАДУ. – 2014. – 296 с.

10. Рудніцька Р.М. Механізми державного управління: сутність і зміст / Р.М. Рудніцька, О.Г. Сидорчук, О.М. Стельмах ; за наук. ред. д.е.н., проф. М.Д. Лесечка, к.е.н., доц. А.О. Чемериса. – Львів : ЛРЦУ НАДУ, 2005. – 28 с.

ВПЛИВ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ

FOREIGN INVESTMENT IMPACT ON ECONOMIC GROWTH OF THE COUNTRY

У статті представлено основні результати дослідження щодо впливу іноземного інвестування на економічний розвиток країни. Вивчено позитивні та негативні наслідки впливу надходжень прямих іноземних інвестицій для економіки приймаючої країни. Визначено вплив сучасної галузевої структури прямих іноземних інвестицій на економічну ситуацію в Україні. Досліджено сутність псевдоефективних іноземних інвестицій, їх вплив на економічний розвиток приймаючої країни. Досліджено окремі показники соціально-економічного розвитку України для визначення наслідків зростання обсягу псевдоефективних інвестицій у довгостроковій перспективі. Розглянуто структурно-об'єктні та структурно-функціональні характеристики іноземних інвестицій, що дало можливість описати основні відмінності між псевдоефективними, спекулятивними та ефективними інвестиціями.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, місцеві ринки капіталу, економічна безпека держави, псевдоефективні іноземні інвестиції, спекулятивні інвестиції.

В статье представлены основные результаты исследования влияния иностранного инвестирования на экономическое развитие страны. Изучены положительные и отрицательные последствия влияния поступлений прямых иностранных инвестиций для экономики принимающей страны. Определено влияние современной отраслевой структуры прямых иностранных инвестиций на экономическую ситуацию в Украине. Исследована сущность псевдоефективных иностранных инвестиций,

их влияние на экономическое развитие принимающей страны. Исследованы отдельные показатели социально-экономического развития Украины для определения последствий роста объема псевдоефективных инвестиций в долгосрочной перспективе. Рассмотрены структурно-объектные и структурно-функциональные характеристики иностранных инвестиций, что дало возможность описать основные отличия между псевдоефективными, спекулятивными и эффективными инвестициями.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, местные рынки капитала, экономическая безопасность государства, псевдоефективные иностранные инвестиции, спекулятивные инвестиции.

The article presents the main results of the study of the impact of foreign investment on economic growth. Positive and negative effects of foreign direct investments (FDI) in economy of the host country are studied. The influence of modern sectoral structure of FDI on the economic situation in Ukraine is determined. The essence of pseudo-effective foreign investments and their impact on economic development of the host country are analyzed. Some indicators of social and economic development of Ukraine, which determine the effects of the growth of pseudo-effective investment in the longer term, are studied. The structural-object and structural-functional characteristics of foreign investment are analyzed. These made it possible to describe the main differences among pseudo-effective, effective and speculative investments.

Key words: foreign direct investment and local capital markets, economic security, pseudo-effective foreign investment, speculative investment.

УДК 330.322

Татарульєва А.О.

здобувач кафедри економіки, організації та управління підприємствами
Криворізький національний університет

Постановка проблеми. Іноземні інвестиції виступають потужним рушієм економічного розвитку для багатьох економік. Вплив іноземних інвестицій на економічний розвиток заслуговує

особливої уваги, оскільки потоки іноземного капіталу в умовах глобальної економічної інтеграції є складником самого інтеграційного процесу, а також відображенням взаємовідношень елемен-

тів моделі соціально-економічної макросистеми. Разом із тим позитивні наслідки надходження іноземних інвестицій (трансфер інноваційних знань, зниження рівня безробіття, підвищення продуктивності праці, оновлення матеріально-технічної бази промисловості, запозичення досвіду ефективного менеджменту тощо) супроводжуються загрозами для економічного розвитку держави (консервація чинної моделі залучення країни до міжнародного поділу праці, експансія імпортової продукції, екологічні загрози для зовнішнього середовища).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок в економічну теорію засад прямого іноземного інвестування зробили такі науковці, як: Б.В. Губський, В.В. Дергачова, С.В. Захарін, О.Г. Федоренко, Н.Н. Вознесенська та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення впливу іноземного інвестування на економічний розвиток країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Іноземне інвестування здійснює вагомий вплив на приймаючу країну, зачіпаючи її внутрішні ринки, систему господарювання, середовище підприємницької діяльності, інфраструктуру. У табл. 1 структуровано основні дослідження щодо впливу прямих іноземних інвестицій на економічне становище в приймаючій країні.

Також активно вивчається та дискутується тема щодо можливості трансферу знань завдяки прямим іноземним інвестиціям в економіку приймаючої країни. Так, у роботі А. Жірода [8, с. 2218] було встановлено, що зв'язок між розширенням фінансування іноземними філіями місцевих постачальників та кореспондуючим трансфером знань є нелінійним зі спадною віддачею. Зниження віддачі спостерігається після зменшення частки міс-

цевих постачальників у загальній структурі постачальників іноземної філії до 20%. Швидше за все, це може означати інтеграцію філії у глобальні виробничі мережі, ніж їхню участь у місцевих виробничих схемах, які асоціюються із трансфером до приймаючої країни. Проте в роботі К. Джуд [10, с. 49] для Румунії емпірично підтверджено перенесення зростання продуктивності праці від іноземних філії до вітчизняних підприємств.

Серед зарубіжних учених прямі іноземні інвестиції заперечуються як єдине джерело розвитку економіки країн Центрально-Східної Європи. Р. Джімбрін [9] вважає, що для країн Центрально-Східної Європи не бажано повернення до моделі зростання через надмірний приплив капіталу, оскільки волатильність потоків капіталу у цьому регіоні є значною. Саме тому необхідні реформи, які б знизили ризик фінансової відкритості економіки (розвиток місцевих ринків капіталу).

Незважаючи на наявні теоретичні конструкції, емпірична оцінка впливу притоку прямих іноземних інвестицій на економічне зростання є непереконливою. Так, Р. Бруно і Н. Кампос виявили, що 50% емпіричних досліджень виявляють позитивний вплив прямих іноземних інвестицій на економічне зростання, 11% – негативний, а в 39% досліджень зв'язок між притоком прямих іноземних інвестицій та економічним зростанням відсутній [2, с. 45]. Отже, роль прямих іноземних інвестицій у забезпеченні економічного зростання є неоднозначною.

Очікування держави та іноземного інвестора щодо ефекту від іноземного інвестування за своєю природою суперечливі, оскільки держава має на меті підтримання сталого економічного розвитку та задоволення потреб населення. Держава розглядає прямі іноземні інвестиції як елемент для

Таблиця 1

Наслідки впливу надходжень прямих іноземних інвестицій для економіки приймаючої країни

Автор	Вплив прямих іноземних інвестицій
Позитивний вплив	
К. Олофсодоттер [12, с. 540]	Позитивний вплив прямих іноземних інвестицій спостерігається завдяки трансферу технологій. Окрім того, такий ефект є сильнішим у тих країнах, де вищий рівень інституційної забезпеченості, що вимірюється захистом прав власності та бюрократичною ефективністю.
Л. де Мело [4, с. 140]	Приплив прямих іноземних інвестицій може стимулювати надходження нових технологій та доступ до більш якісного менеджменту у приймаючій країні.
М. Бенгоа та Б. Санчес-Роблес [1, с. 531]	Пряме іноземне інвестування здійснює вагомий вплив на економічне зростання приймаючої країни, але значущість впливу залежить від умов в країні.
Негативний вплив	
Р. Джімбрін [9]	Для країн Центрально-Східної Європи не бажано повернення до моделі зростання через надмірний приплив капіталу, оскільки волатильність потоків капіталу у цьому регіоні є значною.
О. Онанан [13, с. 70]	У короткостроковому періоді вплив прямих іноземних інвестицій на заробітну плату для країн Центрально-Східної Європи є позитивним, що стимулюється капіталоємними та працеємними галузями обробної промисловості. Однак у середньостроковому періоді вплив змінюється на протилежний.
П. Ніколова [11, с. 290]	Під час дослідження впливу іноземного інвестування на мережі поставки сировини та товарів проміжного споживання в країнах Центрально-Східної Європи було виявлено, що прямі іноземні інвестиції змінюють ринкову структуру поставок товарів проміжного споживання, зміщуючи акценти з національних виробників на імпортерів.

створення конкурентноздатної економіки, забезпечення національних інтересів; як додаткове джерело фінансування за нестачі внутрішніх коштів для економічного розвитку та утрудненому доступі до інших джерел фінансування. Водночас іноземний інвестор очікує швидкий і максимальний дохід на вкладений капітал, не акцентуючи уваги на збереженні екологічної ситуації, зменшенні рівня безробіття, підвищенні технологічного рівня виробництва, що може суперечити політиці держави.

Якщо розглядати іноземне інвестування з точки зору економічної безпеки приймаючої країни, то нерегульованість процесу іноземного інвестування зумовить встановлення контролю іноземних власників над галузями. Якщо галузі, куди залучаються прямі іноземні інвестиції, мають стратегічне значення для держави з точки зору збереження та підтримки національного та економічного суверенітету, то іноземний контроль у цих видах діяльності формуватиме загрозу для суверенітету держави. Здебільшого країни намагаються обмежити доступ іноземних інвестицій у військово-охоронну діяльність, виробництво зброї, телекомунікацію, банківський сектор.

Пряме іноземне інвестування може формувати загрози для приймаючої країни, що полягають у такому:

- штучне пролонгування життєвого циклу морально застарілих товарів та технологій на ринку, що вирішує проблему затовареності ринку країни-донора та проблему утилізації. Обмін передовими технологіями відбувається переважно між високорозвиненими країнами;

- переміщення екологічно небезпечного виробництва, що дасть змогу знизити рівень забруднення в країнах-донорах і, таким чином, розв'язати проблему екологізації економіки. Натомість це призведе до загострення проблеми в країнах-реципієнтах;

- інвестування з метою встановлення контролю та ліквідації підприємств задля усунення конкурентів. Окрім того, можливим є формування структурного безробіття через конкурентну боротьбу підприємств з іноземним капіталом та підприємств із національними фінансовими ресурсами. Також можлива монополізація ринку;

- встановлення іноземними інвесторами контролю над сировинними ресурсами з метою їх подальшої експлуатації та збереження власної сировинної бази;

- відплив капіталу з країни через репатріацію прибутків до країни-інвестора.

Географічна та галузева структура прямих іноземних інвестицій здійснює вагомий вплив на економіку країни-реципієнта. Переважання офшорних юрисдикцій серед країн – інвесторів економіки свідчить про непрозорість джерел походження капіталу та можливості його швидкого відпливу.

Вплив сучасної галузевої структури прямих іноземних інвестицій на економічну ситуацію в Україні є таким: якщо розглядати передкризовий стан в Україні, то насамперед ідеться про зростання обсягів інвестування сфери фінансового посередництва, а саме банківської сфери перед світовою фінансово-економічною кризою 2008 р., що зумовило активний розвиток споживчого кредитування. Це стимулювало надмірний споживчий попит та спричинило негативний вплив на такі показники, як відношення імпорту до ВВП (зростання обсягів імпорту) та відношення сальдо торговельного балансу до ЗТО. Від'ємне сальдо торговельного балансу спричинило девальвацію грошової одиниці та зростання інфляції через подорожчання імпортованих товарів, насамперед енергоресурсів. Таким чином, відбулося зменшення реальних доходів держави, населення та підприємств, що негативно позначилося на соціальній, демографічній, науково-технічній, виробничій, інвестиційній, фінансовій компонентах економічної безпеки.

Рівень неефективності важко визначити, тому застосуємо поняття псевдоефективності. За С. Мочерним ефективність інвестицій – комплекс показників результативності процесу інвестування, який має два основні виміри як суто економічний показник, що характеризує співвідношення отриманого результату до витрат, здійснених відповідно до інвестиційного проекту, і як соціально-економічний показник який, окрім економічного ефекту, містить соціальний – поліпшення умов життя людей, зниження рівня безробіття, поліпшення стану навколишнього середовища, розвиток особистості тощо [16]. Очевидно, не можна стверджувати, що прямі іноземні інвестиції, спрямовані у фінансову сферу, торгівлю, операції з нерухомістю, не роблять внесок у створення ВВП. Ефект від укладень не впливає на посилення конкурентних позицій, розвиток високотехнологічного експортного потенціалу, модернізацію виробничих процесів та покращання якості життя населення, тому доцільним є застосування терміну «псевдоефективність».

Відповідно, псевдоефективні іноземні інвестиції – це такі інвестиції, що залучаються у високоприбуткові галузі економіки і не посилюють конкурентних позицій країни на світових ринках, не сприяють соціально-економічному розвитку держави [15].

Таким чином, можемо припустити, що псевдоефективні інвестиції створюють загрози в довгостроковій перспективі, причому їх позитивний вплив на економічні параметри держави відсутній або набуває негативної форми прояву (зростання доларизації економіки, погіршення відношення сальдо торговельного балансу до обсягів ЗТО, збільшення чи фіксація значної частки сировинного експорту у загальному експорті, зменшення

ВВП на особу, відсутність позитивної тенденції в динаміці частки високотехнологічного машинобудування у промисловому виробництві, збільшення демографічного навантаження).

У сукупності наслідків активізація інвестиційного процесу для таких укладень створює реальні загрози для економічного розвитку, послаблюючи національну конкурентоспроможність і посилюючи технологічну відсталість економіки, оскільки вони здебільшого спрямовуються у фінансовий сектор.

Із зростанням обсягу псевдоефективних інвестицій у довгостроковій перспективі спостерігаються такі явища (табл. 2).

Взаємозв'язок безробіття та припливу псевдоефективних інвестицій із точки зору ситуації в Україні пояснюється таким чином. Так, перед світовою фінансово-економічною кризою спостерігалось стрімке зростання банківського сектору та збільшення працівників. Із початком кризових явищ відбулося скорочення філій та представництв фінансових та банківських установ, що й зумовило зростання безробіття. Крім того, якщо метою інвестування є встановлення контролю над підприємством із подальшою його ліквідацією, то це теж зумовить зростання рівня безробіття. Також привабливі економічні умови галузі, куди спрямовуються псевдоефективні інвестиції, стимулюють сплеск у підготовці кількості спеціалістів. Однак така кількість фахівців не відповідає ринковим потребам, що зумовлює зростання рівня безробіття.

Погіршення якості довкілля пов'язується із перенесенням екологічно небезпечних виробництв чи збереженням технологічної відсталості приймаючої країни. Порівнюючи індекс екологічності виробничої діяльності, можна побачити покращання показника в 2013 р. Позитивні зміни індексу пов'язують із падінням промислового виробництва, що спричинило зменшення викидів у навколишнє середовище, а не з використанням екологозберігаючих технологій.

Якість суспільних інститутів страждає від припливу псевдоефективних інвестицій. Оскільки псевдоефективні інвестиції надходять у висо-

коприбуткові сектори економіки, то відбувається лобювання інтересів власників підприємств. Такі дії призводять до зростання соціальної напруги, посилення корупційних проявів. Таким чином, відбувається зниження довіри населення до державних інституцій та, відповідно, погіршення індексу державної нестабільності й індексу сприйняття корупції.

Рівень розвитку технологій у країні, що приймає псевдоефективні інвестиції, не зростає через те, що отримання прибутку у високооборотних галузях в українських реаліях не потребує значного технологічного потенціалу. Показники, наведені в табл. 2, засвідчують незначне покращання рівня технологічної готовності, проте це не впливає на зростання частки високотехнологічного експорту в економіці загалом. Не можна стверджувати, що лише псевдоефективні інвестиції послаблюють стійкість економіки до фінансових криз, падіння попиту на світових ринках, волатильності обмінного курсу, тобто до екстерналій, проте вони відіграють у цьому вагомий роль.

Основоположники теорії мотивації іноземних інвестицій (англ. value investing – інвестування на основі цінності) Б. Грем та Д. Дод методологічно розрізняють інвестиційну та спекулятивну діяльність. Інвестиційна діяльність розглядається як здійснювана з метою безпеки основної величини вкладеного капіталу та отримання доходу [5]. Інвестиційна діяльність, що не відповідає цим вимогам, класифікується як спекулятивна. Також відіграє роль фактор часу, оскільки переважно ефективні інвестиції є довгостроковими, а для спекулятивних характерний коротко- іноді середньостроковий часовий горизонт планування.

У теоретичному аспекті спекулятивні та псевдоефективні інвестиції істотно відрізняються за мотиваційною основою від ефективних інвестицій. Якщо для останніх теоретично мотивацією є чинники, описані теорією еkleктичної парадигми (Дж. Даннінга [6] та ін.), олігопольної поведінки, монопольних переваг для прямого іноземного інвестування чи теорія прибутковості для портфельного інвестування, то для спекулятивних і

Таблиця 2

Окремі показники соціально-економічного розвитку України

Показник	Період			Цільовий орієнтир
	2005 р.	2010 р.	2013 р.	
Рівень безробіття, %	7,2	8,8	7,5	Min
Індекс екологічності виробничої діяльності	47,5	46,3	49,1	100
Індекс державної нестабільності	5	6	6	0
Індекс технологічної готовності	3,15	3,5	3,3	7
Індекс сприйняття корупції	2,3	2,4	25	10 (з 2012 р. – 100)*
Частка високотехнологічного експорту у загальному експорті, %	6,1	4	4	Max

* У 2012 р. індекс сприйняття корупції становив 26.

Джерело: складено за [3; 7; 14; 17]

меншою мірою для псевдоефективних інвестицій головним мотиваційним пріоритетом є отримання прибутку в стислому часовому інтервалі кон'юнктурних тенденцій і циклів.

Відтак, спекулятивним будемо вважати інвестування в об'єкти економічної діяльності за допомогою акумулювання вільних грошових коштів економічних агентів у фінансові активи для отримання прибутку, що перевищує середньоринковий за умов високої ризиковості. Прибуток формується на зміні цін на цей актив.

У нашому розумінні «спекулятивні інвестиції» використовуються для операцій на фінансовому, валютному, товарному біржових ринках, а також на ринку цінних паперів. Однак можлива присутність спекулятивного капіталу і в інших секторах економіки: виробничому чи сфері послуг. Проте тоді формування прибутку буде відбуватися не через зміну ціни на цей актив, а завдяки можливості отримання доходу від ділової активності, що перевищує середній в економіці. Звідси і виникають «псевдоефективні інвестиції». Таким чином, можемо сформулювати відмінності спекулятивного капіталу від псевдоефективних інвестицій (рис. 1).

Згідно з теоріями структуралізму, залучення прямих іноземних інвестицій здійснюється, коли гранична схильність до споживання менша, ніж гранична схильність до нагромадження капіталу та інвестування в реальну економіку національ-

них економічних агентів і населення країни. Для спекулятивних і ще більшою мірою для псевдоефективних інвестицій передумовою інвестиційної активності є домінування граничної схильності до споживання над схильністю до нагромадження та інвестування.

Відтак, псевдоефективні інвестиції виникають із взаємопроникненням (диз'юнкцією множин) спекулятивного капіталу та ефективних інвестицій. Спільною характерною ознакою є отримання значних обсягів прибутків без великих та тривалих у часі інвестицій. Водночас ефективні вкладення, особливо у високотехнологічні галузі та обробну промисловість, потребують масштабних інвестицій із тривалим періодом окупності.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, прямі іноземні інвестиції здійснюють більший вплив на економіку країн, що розвиваються, ніж розвинутих країн, проте цей вплив перебуває у значній залежності від вихідних умов: якості людського капіталу, інституційного забезпечення, макроекономічної ситуації в країні. Сучасна галузева структура прямого іноземного інвестування економіки України суперечить пріоритетам розвитку держави та не здійснює ефективного впливу на економічне зростання та формування інноваційної моделі розвитку.

Псевдоефективні інвестиції створюють загрози у довгостроковій перспективі. Розглянуто структурно-об'єктні та структурно-функціональні



Рис. 1. Структурно-об'єктні та структурно-функціональні характеристики іноземних інвестицій

характеристики іноземних інвестицій, що дало можливість описати основні відмінності між псевдоефективними, спекулятивними та ефективними інвестиціями. Для нівелювання негативного впливу іноземного інвестування на економічний розвиток країни необхідним є зрівноваження інтересів держави та іноземного інвестора задля досягнення максимального ефекту для обох сторін процесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Balasubramanyam V. Foreign Direct Investment and Growth in EP and IS countries / V. Balasubramanyam, M. Salisu, D. Sapsford // *The Economic Journal*. – 1996. – № 106. – P. 92–105.
2. Bruno R. Reexamining the conditional effect of foreign direct investment / R. Bruno, N. Campos // *IZA Discussion Paper*. – 2013. – № 7458. – P. 1–60.
3. Competitivenessreport2013-2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014>.
4. De Mello L. Foreign Direct Investment-led growth: evidence from time series and panel data / L. De Mello // *Oxford Economic Papers*. – 1999. – № 51. – P. 133–151.
5. Dodd D. Security Analysis: Principles and Technique / B. Graham [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ebooksdownloadfree.com/Business-Finance-Jobs/Security-Analysis-Principles-and-Technique-2-Edition-BI18626.html>.
6. Dunning J. Forty years on: American Investment in British Manufacturing Industry revisited / J. Dunning // *Transnational Corporations*. – 1999. – Volume 8. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/docs/iteiit12v8n2_en.pdf.
7. Environmental performance index : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://epi.yale.edu/downloads>.
8. Giroud A. Heterogeneous FDI in transition economies – a novel approach to assess the developmental impact of backward linkages / A. Giroud, B. Jindra, P. Marek // *World Development*. – 2012. – Vol. 40. – № 11. – P. 2206–2220.
9. Jimborean R. Foreign direct investment drivers and growth in Central and Eastern Europe in the immediate aftermath of the global financial and economic crisis / R. Jimborean, A. Kelber [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.touteconomie.org/conference/index.php/afse/aim/paper/viewFile/398/161>.
10. Jude C. FDI, productivity and wages. New evidence from a romanian matched sample / C. Jude // *Romanian Journal of Economic Forecasting*. – 2012. – № 4. – P. 36–55.
11. Nikolovová P. Sourcing Patterns of FDI Activity and Their Impact on the Domestic Economy / P. Nikolovová // *Czech Journal of Economics and Finance*. – 2013. – № 3. – P. 288–302.
12. Olofsdotter K. Foreign direct investment, country capabilities and economic growth / K. Olofsdotter // *Weltwirtschaftliches Archi*. – 1998. – № 134(3). – P. 534–547.
13. Onaran O. The effect of FDI and foreign trade on wages in the Central and Eastern European Countries in the post-transition era: A sectoral analysis for the manufacturing industry / O. Onaran, E. Stockhammer // *Structural Change and Economic Dynamics*. – 2008. – № 19. – P. 66–80.
14. State fragility index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.systemicpeace.org/SFI/matrix2010c.pdf>.
15. Василиця О.Б. Іноземне інвестування: загрози економічній безпеці України / О.Б. Василиця // *Економіко-правовий часопис*. – 2010. – Вип. 1. – С. 12–22.
16. Економічна енциклопедія : у 3-х т. / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К. : Академія, 2000. – 864 с.
17. Статистична база Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/>.

ФІНАНСОВЕ ТА ІНСТИТУЦІЙНЕ СТИМУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

FINANCIAL AND INSTITUTIONAL PROMOTING CSR IN THE EUROPEAN UNION

УДК 338.246

Толуб'як В.С.

д. держ. упр., доцент,
доцент кафедри менеджменту та
публічного управління
Тернопільський національний
економічний університет
Овсянюк-Бердадіна О.Ф.
к. е. н., доцент,
доцент кафедри менеджменту та
публічного управління
Тернопільський національний
економічний університет

У статті обґрунтовано необхідність інституційного забезпечення соціальної відповідальності бізнесу та використання низки фінансових стимулів для реалізації підприємницькими структурами соціально відповідальної поведінки. Здійснено компаративний аналіз інституційної парадигми стимулювання соціальної відповідальності бізнесу в країнах ЄС. Наголошено на причинно-наслідковому зв'язку інституційного стимулювання із суспільною ефективністю соціальної відповідальності бізнесу.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, інституційне стимулювання, фінансові стимули, соціально відповідальна поведінка бізнесу, соціальна політика.

В статті обґрунтовано необхідність інституціонального забезпечення соціальної відповідальності бізнесу і використання фінансових стимулів з метою реалізації соціально відповідального поведінки підприємницьких структур. Проведен компаративний аналіз інституційної

парадигми стимулювання соціальної відповідальності бізнесу в країнах ЄС. Акцентовано увагу на причинно-слідственной зв'язку інституційного стимулювання з суспільною ефективністю соціальної відповідальності бізнесу.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, институциональное стимулирование, финансовые стимулы, социально ответственное поведение, социальная политика.

The article substantiates the need for institutional support social responsibility and using a number of financial incentives for companies implementing socially responsible behavior. Done comparative analysis of the institutional paradigm stimulate CSR in the EU. Emphasized the causal link institutional incentives with social efficiency social responsibility.

Key words: business social responsibility, institutional incentives, financial incentives, socially responsible behavior of organizations, social policy.

Постановка проблеми. Активні глобалізаційні процеси, ускладнені взаємовідносинами між стейкхолдерами бізнесу призводять до складності прогнозування потенційно можливих проявів функціонування підприємств, коли наслідки їх діяльності об'єктивно проявляються не лише економічним ефектом. Характер сучасної парадигми бізнесу значною мірою демонструє поступовий перехід на новий соціально-економічний етап, що характеризується соціалізацією бізнесу, базовим проявом якої є соціальна відповідальність, котра поряд з еволюційністю своїх проявів об'єктивно вимагає певного інституційного регулювання. При цьому безумовна емерджентність суспільного розвитку, частиною якого є економічна площина, зумовлює прагматику необхідності застосування раціонально сформованих інституційних стимулів та важелів для активізації позитивних впливів підприємницької діяльності, зокрема в площині соціальних ефектів.

Проблематика інституційного стимулювання бізнесу до соціальної відповідальної діяльності носить перманентний характер, оскільки на всіх етапах розвитку наукових економічних досліджень перебуває базовою в наукових пошуках суперечностей пропонуваніх суспільних регулятивних систем. Причому відповідь на питання про межі інституційного стимулювання окремих векторів підприємницької діяльності є найбільш дискусійною та історично змінюється від суспільних запитів. Таким чином, пошук дієвих інструментів фінансового та інституційного стимулю-

вання соціальної відповідальності бізнесу як невід'ємної складової частини останнього є актуальним та прагматичним завданням, яке вимагає ґрунтовного розгляду передумов їх застосування, враховуючи існуючу модель взаємовідносин в економічній системі ринкового типу господарювання та потенційні позитивні соціальні ефекти від їх застосування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем формування соціальної відповідальності бізнесу присвячені праці Жаліла Я., Лібанової Е., Скуратівського В., Супрун Н., Петрова О., Троцинського В., Редькіна О. та ін. Проте сьогодні є потреба подальшого всебічного дослідження питання формування соціальної відповідальності бізнесу з урахуванням зарубіжного досвіду.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та узагальнення необхідності фінансового та інституційного стимулювання соціальної відповідальності бізнесу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні соціальна відповідальність бізнесу є концепцією діяльності господарюючих суб'єктів, яка дає змогу поєднувати соціальні та екологічні аспекти і враховувати їх у процесі добровільної взаємодії із зовнішнім та внутрішнім середовищем своєї діяльності. Реалізація соціально відповідальної поведінки суб'єктів господарювання в суспільстві значною мірою визначається тим, яку модель соціальної політики обрала держава для виконання нею соціальних функцій.

Соціальна політика держави включає законодавчо визначені заходи, які усувають нерівності в розподілі доходів та соціальних благ, що об'єктивно існують в ринковій економіці. Історично склалися три основні моделі соціальної політики держави: ліберальна, корпоративна і суспільна [6].

В основі ліберальної моделі соціальної політики лежить принцип, що припускає особисту відповідальність кожного члена суспільства за свій добробут. Тут роль держави у безпосередній реалізації соціальної політики мінімізована. Її основними суб'єктами є окремих індивід та недержавні організації. Фінансову основу соціальних програм становлять насамперед приватні заощадження і приватне страхування. За ліберальної моделі соціальної політики держава бере на себе відповідальність за збереження лише мінімальних доходів громадян і за благополуччя найменш забезпечених верств населення. Ліберальна модель соціальної політики максимально стимулює створення та розвиток у суспільстві різних форм недержавного соціального страхування та соціальної підтримки. У цьому напрямі уряд Великобританії як представник ліберальної моделі соціальної політики сьогодні працює над забезпеченням консенсусу між англійськими та міжнародними соціально відповідальними практиками та активно запроваджує законодавчі рамки соціальної звітності. Інструментарій інституційної підтримки соціальної відповідальності бізнесу у Великобританії охоплює низку податкових пільг, зокрема для тих підприємницьких структур, що займаються благодійністю або вкладають гроші у слаборозвинені регіони [4].

В основі корпоративної моделі соціальної політики лежить принцип, який обумовлює, що відповідальність за своїх працівників несе безпосередньо роботодавець. Створюючи систему довічного найму, роботодавець стимулює працівників до здійснення максимального трудового внеску, за що пропонує йому різні види соціальних гарантій у вигляді пенсійного забезпечення, оплати медичних послуг, рекреаційних послуг, освіти. Держава, недержавні організації та окремі індивіди також несуть частку відповідальності за соціальне благополуччя в суспільстві. При цьому велику роль відіграють підприємства, які мають власну розгалужену соціальну інфраструктуру та власні соціально-страхові фонди. Фінансовою основою даної моделі є насамперед страхові внески організацій. За корпоративної моделі соціальної політики значну роль у реалізації соціальної політики відіграють організації роботодавців як базовий елемент системи управління трудовими ресурсами.

У напрямі реалізації корпоративної моделі соціальної політики для стимулювання соціальної відповідності бізнесових структур Федеральний уряд Німеччини разом із діловими та соціальними парт-

нерами розпочав навчальну програму, метою якої є підвищення рівня обізнаності роботодавців щодо соціальної відповідальності. Також Міністерство громадського здоров'я та соціальної безпеки розпочало ініціативу «Робота без перешкод», яка має на меті підвищення професійних можливостей інвалідів шляхом навчання, покращання їх кар'єрних можливостей та посилення превентивних заходів щодо забезпечення відповідного стану здоров'я всіх працівників протягом тривалого часу. Фінансовими стимулами для застосування соціально відповідальної поведінки в Німеччині є фінансова підтримка малих та середніх підприємств, які інвестують у відновлювальні джерела енергії, інфраструктурно підтримують навколишнє середовище та створюють додаткові робочі місця [7].

В основі суспільної моделі соціальної політики лежить принцип солідарності, який означає відповідальність усього суспільства за своїх членів. Це так звана перерозподільча модель соціальної політики, за якої багатий платить за бідного, здоровий – за хворого, молодий – за старого. Основним суспільним інститутом, що здійснює такий перерозподіл, є держава, яка бере на себе велику частину відповідальності за соціальне благополуччя своїх громадян. Фінансовими механізмами перерозподілу служать державний бюджет і державні соціальні страхові фонди, кошти яких ідуть на забезпечення широкого спектру державних соціальних гарантій. В аспекті реалізації цієї моделі цікавим є мотиваційний інструментарій, який застосовує Міністерство соціальних прав Данії – соціальна відзнака, як самооцінюючий індикатор визначення ступеня соціальності організації, який складається з низки запитань, на які мають відповісти безпосередньо працівники. У цьому ж напрямі Федеральне міністерство соціальної безпеки, захисту поколінь та споживачів Австрії організовує змагання між австрійськими підприємствами за найкращі рівні можливості для працівників та відкриту політику відносно родини [4].

Італія як представник суспільної моделі соціальної політики використання фінансових та інституційних стимулів звела в єдину державну програму «Соціальна відповідальність бізнесу – соціальні зобов'язання». Основним її функціональним призначенням є мотивація щодо впровадження етичної поведінки організацій та їх активної участі в національних та локальних системах соціального забезпечення. Проект передбачає реалізацію трьох кроків:

- поширення соціально відповідальної культури серед організацій через підвищення обізнаності та відповідного навчання;
- організації, які добровільно погодилися приймати участь у проекті, надають міністерству соціальний звіт відповідно до визначених керівних принципів та набору показників;

- організації, які вирішили приймати активну участь у соціальних заходах, роблять внески до Фонду соціальних зобов'язань, отримуючи взаємні фіскальні пільги. Зокрема, у рамках цієї ініціативи влада регіону Тоскана надає фінансову підтримку малим та середнім підприємствам, котрі намагаються отримати сертифікат SA8000. При цьому така підтримка фінансово покриває до 50% витрат на консультації та процес сертифікації [3].

У США основний мотиваційний інструментарій щодо стимулювання соціальної відповідальності бізнесу акумульований у податкових пільгах. Так, ст. 26 Кодексу про внутрішній прибуток встановлює величезну кількість кваліфікацій та вимог, зокрема представники малого бізнесу можуть брати щорічно податковий кредит для того, щоб зробити свій бізнес доступним для інвалідів. Усі підприємства можуть розраховувати на певні податкові знижки у зв'язку з подоланням різних перешкод на робочому місці для осіб-інвалідів та податковий кредит за умови найму працівників, котрі не можуть принести значний прибуток (інваліди, пенсіонери) [2].

У 2013 р. в Європі загальна сума інвестицій, наданих роботодавцям соціально відповідальними інвестиційними фондами, становила більш ніж 2,71 млн. євро, при цьому, за оцінками експертів, ця сума становить 15–20% коштів усіх європейських фондів. У Великобританії близько 11,3 млрд. фунтів стерлінгів було інвестовано в зелені та етичні роздрібні британські фонди [8].

На практиці способи втілення ідей щодо мотивації соціально відповідальної поведінки бізнесу та механізми соціальної політики можуть бути різними. Ступінь соціальної спрямованості держави не завжди залежить від безпосередніх розмірів фінансової участі держави в реалізації соціальної політики. Значно більшою мірою факторами, що визначають ступінь соціальності держави, є першорядність соціальних цінностей в офіційній ідеології держави, присутність сильних демократичних політичних інститутів, наявність адміністративних умов і правового простору для вільного функціонування різних суб'єктів господарювання та їх економічна ефективність. Жодна з моделей соціальної держави не є ідеальною. Кожна має свої переваги і недоліки, однак у цілому межа можливостей соціальної політики держави визначається її ресурсними можливостями і особливостями загальної політики.

Із позиції механізму формування соціальної захищеності членів суспільства виокремлюють дві моделі соціальної держави:

- бісмарківську, яка встановлює зв'язок між рівнем соціального захисту та тривалістю професійної діяльності. Соціальні права зумовлюються тими відрахуваннями, що виплачуються протягом усього активного життя, тобто соціальні виплати

набувають форми відкладених доходів (страхових внесків). Страхові каси, якими керують на паритетних чи розмежованих засадах роботодавці й представники найманих працівників, акумулюють у певних установлених розмірах відрахування із заробітної плати (їх розміри встановлюються, як правило, через колективні договори), з яких формуються різні професійні страхові фонди і здійснюються соціальні виплати. Відповідальність за фінансову рівновагу і збереження цих коштів несе правління страхових кас. При цьому соціальний захист є принципово незалежним від державної скарбниці. Для громадян і сімей з обмеженими можливостями щодо активної трудової діяльності існує національна солідарна допомога, яка надається муніципальними службами малозабезпеченим верствам населення, чи добродійність, однак це є допоміжні механізми;

- беверіджська модель базується на тому, що будь-яка людина незалежно від того, чи відноситься вона до економічно активного населення, чи ні, має право на мінімальну захищеність у випадку захворювання, втрати здоров'я, втрати працездатності з віком та з інших причин, що спричиняють зниження або втрату доходів.

У державах, що вибрали цю модель, діють системи страхування на випадок втрати працездатності. Залучення індивідів до таких систем є автоматичним, а пенсійні системи забезпечують мінімальні доходи всім пенсіонерам незалежно від їхніх минулих відрахувань від заробітної плати (так звані «соціальні» пенсії). Такі системи соціального захисту фінансуються через податки з державного бюджету. При цьому і в самі системи соціального захисту імплементується інструментарій мотивації соціальної відповідальності. Наприклад, Закон про публічний пенсійний резервний фонд Франції вимагає демонструвати соціальні й етичні критерії, використані під час інвестицій. Закон про професійну пенсію Бельгії вимагає від керівників пенсійних фондів відображати в щорічних звітах, наскільки вони користуються етичними та соціальними критеріями під час реалізації власної інвестиційної політики [3].

Оскільки основною спрямованістю поведінки підприємця є зростаючий прибуток, а головним економічним інтересом найманого працівника є отримання заробітної плати, то створення громадських інституцій щодо захисту їх прав (профспілки, асоціації) є необхідною передумовою для безперервного проходження господарських та суспільних процесів у цілому. При цьому державні інституції відіграють функції збалансування інтересів усіх соціальних груп. У цьому напрямі уряд Данії заснував Копенгагенський центр – незалежну інституцію, яка у своїй діяльності зосереджується на добровільному партнерстві бізнесу, уряду та громадськості та заохочення соціальної єдності.

У Німеччині відомою є мережа GTZ, очолювана Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit, метою якої є підвищення рівня обізнаності та посилення розвитку питань, що пов'язані із соціальною відповідальністю бізнесу. У Великобританії – проект SIGMA, об'єднання, метою якого є розвиток управлінської сталості в діяльності бізнесових структур та дотримання принципів етичного бізнесу. У Франції засновано Комітет із питань заробітної плати працівників із метою постійного контролю над спрямуванням інвестицій та соціально відповідальних фондів [8].

Такий стан речей зумовив виникнення в громадянському суспільстві декількох форм соціальної відповідальності бізнесу. «Відкрита» форма соціальної відповідальності базується на ідеї прийняття на себе зобов'язань за розв'язання тих питань, в яких зацікавлене суспільство. Ця форма охоплює добровільні та самостійно визначені типи поведінки і стратегії відповідальності перед суспільством.

«Прихована» форма соціальної відповідальності визначає офіційні та неофіційні інституції держави, через які узгоджується відповідальність організацій перед суспільством. «Прихована» форма відповідальності зазвичай включає в себе ті цінності, норми, правила, які найчастіше законодавчо зобов'язують підприємців будувати свою поведінку в руслі громадських, економічних та політичних інтересів країни.

Показовим прикладом «прихованої» форми соціальної відповідальності бізнесу є європейська модель ринкової економіки. На відміну від американської моделі, де спільна відповідальність ініціюється самими підприємцями, європейські підприємці керуються, як правило, нормами, стандартами, закріпленими на законодавчому рівні. Наприклад, Директива Ради та Європарламенту 2003/4/ЕС про доступ до інформації про навколишнє середовище закріпила принцип відкритості доступу до даних діяльності організації у сфері взаємодії з навколишнім середовищем; Закон про послуги інформаційного суспільства та електронну торгівлю передбачає, що будь-яка публічна організація повинна розробляти та впроваджувати добровільні кодекси поведінки; закон про фінанси Іспанії передбачає реформу регулювання благодійної діяльності, зокрема через віднесення пожертв благодійним організаціям до витрат на обіг [4].

Прикладом «відкритої» форми соціальної відповідальності бізнесу прийнято вважати американську модель, оскільки вона базується на максимальній свободі індивідів. Так, трудові взаємини «роботодавець – робітник» є предметом двосторонньої угоди цих сторін. Право американців на охорону здоров'я переважно є саме правом вибору громадянина – чи то користуватися медичними закладами, чи ні (із цим

пов'язана і цілковита добровільність медичного страхування в США). Державне регулювання численних сфер соціальних взаємин стосується лише охорони базових невід'ємних прав американських громадян. Переважна більшість ініціатив у сфері соціальної відповідальності є для підприємців добровільними за самою своєю природою. «Відкритий» характер соціальної відповідальності американських організацій частково пояснюється їх зацікавленістю у добровільних пожертвах на освіту, охорону здоров'я, пенсійні і страхові системи для персоналу та участі в різних соціальних програмах. Певною мірою відповідальна перед суспільством поведінка підприємців стимулюється відповідними фінансовими пільгами (пільгові кредити, фінансові преференції у вигляді зменшення податкових ставок), закріпленими на законодавчому рівні. Проте вирішальну роль у соціально-відповідальній поведінці американських бізнесменів відіграє висока культура підприємництва, яка складається разом із набуттям громадянських цінностей та за умови мінімального втручання держави у приватний сектор.

Характерною особливістю європейської моделі соціальної відповідальності є державне регулювання. У багатьох європейських країнах законодавчо закріплені обов'язкове медичне страхування й охорона здоров'я працівників, пенсійне страхування та інші соціально значущі питання. Для європейців характерна юридична відповідальність для будь-якої форми соціальної відповідальності. Європейський бізнес уважає державу інститутом, що гарантує та забезпечує їм гарантії та правила поведінки. У США державні приписи сприймаються здебільшого як втручання в особисту свободу окремих господарюючих суб'єктів.

Таким чином, інституційне регулювання соціально-відповідальної поведінки бізнесу у розвинутих країнах світу не зводиться тільки до правової, а включає синтез різних підходів, векторальною спрямованістю яких є досягнення збалансованого сталого розвитку зі сприятливим соціальним кліматом всередині країни.

На сьогодні ігнорування науковою спільнотою та вітчизняними державними інституціями необхідності розробки комплексного мотиваційного інструментарію соціально-відповідальної поведінки може призвести до збільшення фіскального навантаження на бізнес та подальшого зниження конкурентоспроможності країни загалом. При цьому саме якісно реалізована соціальна відповідальність може стати каталізатором підвищення інвестиційної привабливості країни на міжнародному рівні. Світові дослідження доводять: у компаніях, що впроваджують соціальну відповідальність, рентабельність продажів зростає на 3%, активів – на 4%, а капіталу та акцій – більш ніж на 10% [8].

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, комплексний інструментарій інституційної та фінансової підтримки соціальної відповідальності бізнесу позитивно вплине на активізацію підприємницької діяльності загалом. Згідно з результатами міжнародних досліджень, репутація організації, що реалізує соціально відповідальну поведінку, покращується в два рази, зокрема через підвищення якості продукції, зниження ресурсоемності, покращання соціально-психологічного клімату в колективі. Таким чином, чверть вітчизняних організацій мали б позитивний суспільний імідж та транспарентні відносини зі своїми стейкхолдерами, а отже, забезпечували суспільну стабільність у країні в цілому.

Перспективними напрямками подальших наукових досліджень можуть бути питання, що стосуються інституційних інструментів для підвищення кількості та якості суспільних благ, та аналіз емпіричного простору соціалізації бізнесу загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жаліло Я.А. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика : [монографія] / Я.А. Жаліло. – К. : НІСД, 2003. – 368 с.
2. Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінські практики : [підручник] / За

наук. ред. О.С. Редькіна. – К. : Фарбований лист, 2011. – 480 с.

3. Поручник А. Європейські стандарти якості людського ресурсу / А. Поручник // На Схід та Південь від ЄС: проблеми формування спільного європейського економічного простору : зб. мат. Міжнар. наук.-практ. конф. (5–7 жовтня 2006 р.). – К. : КНЕУ ім. В.Гетьмана, 2006. – С. 59–64.

4. Стратегія ЄС із корпоративної соціальної відповідальності 2011 – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0681:FIN:EN:PDF>.

5. Роузфилд С. Сравнительная экономика стран мира: культура, богатство и власть в XXI веке / С. Роузфилд. – М. : Моск. гос. ин-т междунар. отношений, 2004. – 432 с.

6. Управління соціальним та гуманітарним розвитком : [навч. посіб.] / В.А. Скуратівський, В.П. Трощинський, Е.М. Лібанова [та ін.] ; за заг. ред. В.А.Скуратівського, В.П.Трощинського. – К.: НАДУ, 2009. – Ч. 1. – 456 с.

7. Overview of the links between Corporate Social Responsibility and Competitiveness [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainablebusiness/files/csr/documents/csrreportv002_en.pdf.

8. Наслідки неприйняття національної політики з корпоративної соціальної відповідальності для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://csrukraine.org/wpcontent/uploads/2013/11/cost_of_non_adoption_final.pdf.

СВІТОВИЙ РИНОК МАШИНОБУДІВНОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА МІСЦЕ НА НЬОМУ УКРАЇНИ

WORLD MARKET OF ENGINEERING PRODUCTS AND UKRAINE

У статті представлено основні результати дослідження ситуації на світовому ринку машинобудівної продукції. Надано характеристику регіонального розподілу світового машинобудування. Визначено територіальний розподіл праці між країнами у випуску продукції важкого машинобудування, транспортного машинобудування, верстатобудування, сільськогосподарського машинобудування. Охарактеризовано функціонування ринку машинобудівної продукції України. Обґрунтовано необхідні заходи для ефективного функціонування України на світовому ринку машинобудівної продукції.

Ключові слова: машинобудівна галузь, регіональний розподіл світового машинобудування, важке машинобудування, транспортне машинобудування, верстатобудування, сільськогосподарське машинобудування.

В статье представлены основные результаты исследования ситуации на мировом рынке машиностроительной продукции. Дана характеристика регионального распределения мирового машиностроения. Определено территориальное разделение труда между странами в выпуске продукции тяжелого машиностроения, транспортного машиностроения, станко-

строения, сельскохозяйственного машиностроения. Охарактеризовано функционирование рынка машиностроительной продукции Украины. Обоснованы необходимые меры для эффективного функционирования Украины на мировом рынке машиностроительной продукции.

Ключевые слова: машиностроительная отрасль, региональное распределение мирового машиностроения, тяжелое машиностроение, транспортное машиностроение, станкостроение, сельскохозяйственное машиностроение.

The article presents the main results on the study of the situation in the world market of engineering products. The characteristic of the regional distribution of global engineering products is presented. The territorial specialization of labour among countries in the production of heavy engineering, transportation machinery, machine tool industry, agricultural engineering is defined. Functioning of engineering products market of Ukraine is characterized. Reasonable efforts for the effective functioning of Ukraine in the world market of engineering products are justified.

Key words: engineering industry, regional distribution of global engineering, heavy engineering, transportation machinery, machine tool industry, agricultural engineering.

УДК 330.322

Фабрика І.В.

заступник начальника відділу управління трансформаційних змін Центру управління проектами АТ «Ощадбанк»

Постановка проблеми. Зовнішня ланка завжди була невід'ємною часткою ринкового господарського механізму країни, а в останні два з половиною десятиріччя, коли набрав сили процес глобалізації, її вплив значно посилюється. У кількісному вимірі глобалізація проявляється у підвищеній динаміці міжнародного обміну товарів, послуг та капіталу порівняно з темпами зростання обсягів виробництва. В якісному відношенні для глобалізації характерним є посилення взаємозалежності між національними господарствами.

Сучасний етап розвитку міжнародного розподілу праці характеризується переходом від загального (міжгалузевого) до спеціального (внутрігалузевого) і одиничного розподілу праці. Формуються транснаціональні виробничі структури, засновані на коопераційних зв'язках. Серед усіх галузей матеріального виробництва найбільший потенціал для поглиблення цих процесів існує в машинобудуванні, де складність кінцевого продукту дає змогу окремим виробникам виділяти із загального технологічного процесу всі нові приватні операції і спеціалізуватися на них.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на величину та значимість наукових досліджень, присвячених цій проблемі, окремі питання щодо визначення місця України на світовому ринку машинобудівної продукції залишаються недостатньо вивченими й потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Головною метою цієї роботи є аналіз ситуації на світовому ринку машинобудівної продукції, виявлення основних його тенденцій та обґрунтування необхідних заходів для ефективного функціонування на ньому України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні розвиток вітчизняних машинобудівних підприємств характеризується високою залежністю від зовнішньоекономічної діяльності країни, дохід підприємств переважно експортно-орієнтований. Основними імпортерами вітчизняної продукції є Російська Федерація (42%) та країни СНД, проте істотна частка експорту надходить до Центральної і Східної Європи, Близького Сходу, Африки, Китаю та Індії. Провідні виробники освоюють нові ринки Азії і Африки, що дає змогу розширювати географію збуту та забезпечувати тривалий приріст галузі [5, с. 129].

У світовому машинобудуванні сформувалося п'ять регіонів (рис. 1).

Машинобудування – цілий комплекс галузей обробної промисловості. Умовно у складі машинобудування світу можна виділити три великі групи, що охоплюють понад 90% усіх товарів, які випускаються цією галуззю, і є приблизно рівними за вартістю продукції: 1) загальне машинобудування; 2) транспортне машинобудування; 3) електротехніка (включаючи електроніку) [2].

Найбільш розгалуженим є загальне машинобудування, що налічує понад 300 різних виробництв. Виробництво цієї досить складної продукції тяжіє переважно до індустріально розвинутих країн і багато в чому визначається наявністю кваліфікованої робочої сили [2].

Важке машинобудування випускає машини і устаткування для вугільної, нафтогазової, гірничодобувної, металургійної, хімічної промисловості, електроенергетики, а також підійомно-транспортні засоби. Підприємства цієї галузі орієнтуються насамперед на сировину (метал) і основних споживачів своєї продукції, а енергетичне машинобудування – ще й на кваліфіковані кадри. Підприємства, що випускають гірничо-шахтне і гірничорудне устаткування, розміщені

у Горлівці, Донецьку, Ясинуватій, Кривому Розі, металургійне устаткування – у Краматорську, Маріуполі, Донецьку, Лутугіному (Донецька область), устаткування для нафтової та газової промисловості – у Чернівцях, Дрогобичі, для хімічної – у Львові, Бердичеві, Дніпропетровську, Сумах, для електроенергетики – у Харкові, Запоріжжі, Донецьку, Краматорську, Хмельницькому, автотранспортні засоби – у Львові [1].

Відбулися істотні зміни в територіальному розподілі праці між країнами у випуску продукції транспортного машинобудування. Так, колись провідні суднобудівельні держави – Велика Британія, Італія, Нідерланди, США – поступилися лідерством у світовому суднобудуванні Південній Кореї, Японії, Фінляндії, Бразилії [2].

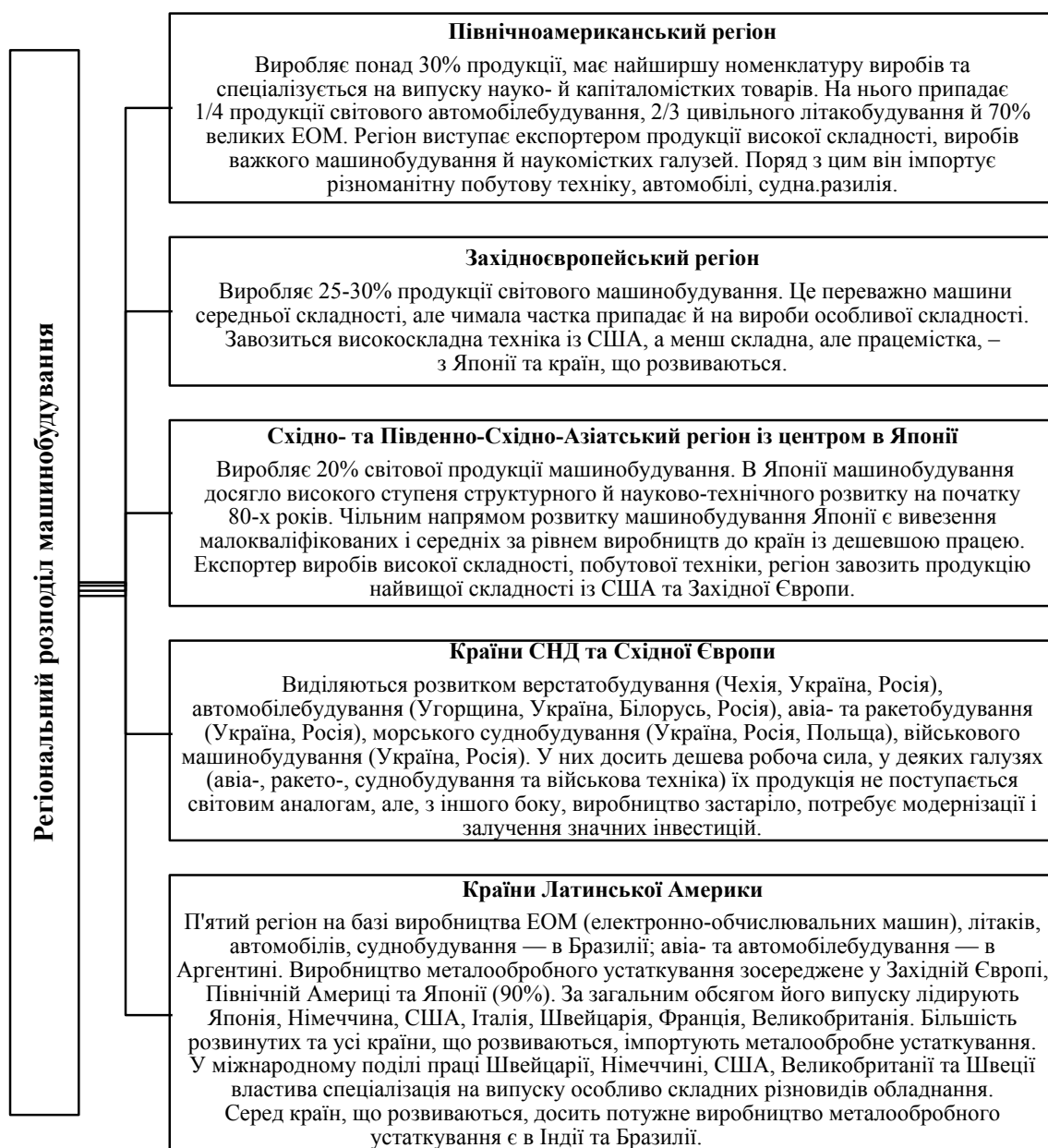


Рис. 1. Регіональний розподіл світового машинобудування [2; 4]

Серед галузей транспортного машинобудування найбільш динамічно розвивається автомобілебудування. Ареал його просторового поширення постійно зростає і включає наразі поряд із традиційними головними виробниками автомобілів (Японія, США, Канада, ФРН, Франція, Італія, Великобританія, Швеція, Іспанія, Росія та ін.) порівняно нові для галузі країни – Південну Корею, Бразилію, Аргентину, Китай, Туреччину, Індію, Малайзію, Польщу [4].

Втім, нині більш правильно говорити не про географію японського, американського або французького автомобілебудування, а про географію економічної діяльності автомобільних ТНК, адже автобудування давно вже вийшло за рамки державних кордонів. Приблизно половина випущених автомобілів використовується для заміни транспортних засобів, що вибувають із ладу, а половина йде на приріст автопарку. Четверть випуску становлять вантажні автомобілі та автобуси [2].

Автомобілебудування в Україні представлене випуском легкових автомобілів (Запоріжжя), вантажних (Кременчук), автобусів (Львів), вантажопасажирських машин (Луцьк), двигунів (Мелітополь). Воно орієнтується у своєму розміщенні на висококваліфіковані кадри та можливості кооперування виробництва (зручне транспортно-географічне положення). Обсяги виробництва на цих підприємствах останнім часом різко скоротилися. Водночас в інших регіонах (Крим, Донбас, Закарпаття, Чернігівська, Одеська області) з'являються автоскладальні підприємства на базі колишніх авторемонтних, які випускають готову продукцію з деталей, отриманих із-за кордону. У Дніпропетровську, Львові, Києві налагоджується виробництво тролейбусів, у Києві існує мотоциклетний завод, а в Харкові – велосипедний [1].

Вагонобудування плавно «переміщається» до середньорозвинутих країн – Індії, Бразилії, Аргентини, Туреччини, Мексики, Ірану, Таїланду, Чилі, Колумбії, а в перші чотири країни – і локомотивобудування. У цих процесах вагому роль відіграла дешевша наймана праця, що використовується у нових країнах [2].

Локомотивобудування зосереджене в Луганську (тепловози, дизель-поїзди, трамваї) і Харкові (електровози), а вагонобудування – у Кременчуці, Стаханові, Маріуполі. Ці галузі є металомісткими, тому у своєму розміщенні орієнтуються на сировину [1].

Суднобудування з розвинених країн перемістилося у країни, що розвиваються. Найбільшими виробниками судів стали Південна Корея (випередила Японію і вийшла на перше місце у світі), Бразилія, Аргентина, Мексика, Китай, Тайвань. Водночас США, країни Західної Європи (Великобританія, Німеччина та ін.) у результаті скорочення виробництва суден перестали відігравати помітну роль у світовому суднобудуванні [4].

Суднобудування в Україні є добре розвинутою ланкою машинобудування, продукція якого користується значним попитом як у нашій країні, так і за кордоном. Зі стапелів (місце будівництва суден) суднобудівних заводів сходять різного типу бойові кораблі, цивільні судна широкого призначення, що використовуються для перевезення пасажирів і вантажів. Випускаються кораблі для морського і річкового флоту. Центрами суднобудування і судноремонту є Миколаїв, Херсон, Севастополь, Київ, Керч та ін. Це потужні приморські та прирічкові промислові центри [3].

Найбільш вузьким є «клуб» авіакосмічного машинобудування, де провідні позиції посідають США, Росія, Франція і Велика Британія. На рубежі ХХ–ХХІ ст. очевидне похвалення проявили також авіакосмічні підприємства Німеччини, Японії, Індії, Китаю. Певні досягнення в галузі аерокосмічної техніки має й Україна. Прості моделі літаків виробляють і в інших країнах [2].

Літакобудування і виробництво космічної техніки – це наукомісткі галузі, які орієнтуються на потужні конструкторські бюро [1]. Сучасне літакобудування зосереджено в Києві і Харкові, ракети для виведення на орбіту супутників Землі виробляють у Дніпропетровську. Це місто є одним із найбільших центрів ракетобудування у світі [3].

Верстатобудування – приналежність здебільшого «елітних» держав: Японії, Німеччини, США, Італії, Швейцарії. Особливо виділяється Японія, що масово виробляє висококласну робототехніку, випереджаючи як американських, так і європейських конкурентів [2].

Верстатобудування продукує устаткування для машинобудівних та інших заводів. Воно розміщується поблизу споживача (у машинобудівних центрах) та кваліфікованих кадрів. Найбільші центри – Київ, Харків, Дніпропетровськ, Одеса, Львів, Житомир, Краматорськ, Стрий, Мукачеве. Устаткування для легкої промисловості випускають у Харкові, Донецьку, Василькові, Чернівцях, для харчової – в Одесі, Смілі, Києві, Калинівці (Вінницька область), Карлівці (Полтавська область). Підприємства точного машинобудування розміщуються у великих містах, де є кваліфіковані кадри. Так, телевізори виробляють у Львові, Києві, Дніпропетровську, Сімферополі, електронні мікроскопи – у Сумах, електротехнічну продукцію – у Києві, Тернополі, Харкові, Дніпропетровську, холодильники – у Донецьку тощо [1].

Світовими лідерами у виробництві тракторів і сільськогосподарської техніки є розвинуті країни (США, Німеччина, Франція, Японія) та великі країни, що розвиваються (Індія, Китай, Бразилія) [1].

Підприємства сільськогосподарського машинобудування у своєму розміщенні орієнтуються на споживача (спеціалізацію сільського господарства). В Україні випускають гусеничні (Харків) і

колісні (Дніпропетровськ, Харків) трактори, кукурудзозбиральні (Херсон), бурякозбиральні (Тернопіль, Дніпропетровськ) і кормозбиральні (Хмельницький) комбайни, сівалки (Кіровоград), плуги (Одеса), жнивварки (Бердянськ) та ін. Налагоджується випуск зернозбиральних комбайнів у Харкові та Олександрії (Кіровоградська область) [1]. Центрами тракторобудування є й інші міста держави: Київ (тракторні деталі), Мелітополь і Кіровоград (тракторні гідроагрегати), Вінниця (тракторні агрегати). Центрами виробництва машин і устаткування для тваринництва і кормовиробництва є також Ніжин, Бердянськ, Біла Церква, Коломия, Умань та ін. [3].

Розвиток сучасної мікроелектронної промисловості бере свій початок від винайдення транзистора в 1948 р. в американській корпорації Bell Telephone laboratories. Транзистор прийшов на зміну вакуумній трубці. На початку 1960-х років з'явилися інтегральні схеми, а на початку 1970-х – мікропроцесори. У цей період у виробництві напівпровідників домінували США. Нині лідирує Японія. У виробництві побутових приладів високі місця посідають Східна і Південно-Східна Азія, а також Бразилія. Розвинена ця галузь і в Європі [2].

Енергетична та електротехнічна промисловість розвивається в багатьох регіонах країни. Освоєно випуск широкого асортименту продукції: електродвигуни змінного струму, вибухобезпечні двигуни тощо. Центрами галузі є Харків, Запоріжжя, Донецьк, Тернопіль, Хмельницький. У структурі цієї галузі чільне місце посідає енергетичне машинобудування, що виробляє устаткування та обладнання для теплових, атомних і гідравлічних електростанцій, а також ліній електропередачі, підстанцій тощо. Ця галузь виникла в Україні в міжвоєнні роки. Підприємство з виробництва турбін працює в Харкові, це один із перших в Україні заводів такого профілю. Центрами енергетичного машинобудування є Краматорськ, Монастирище (Черкаська обл.), Дніпропетровськ та ін. [3].

Список країн, що беруть активну участь у торгівлі деталями і компонентами, чітко окреслює три центри міжнародної кооперації, тісно зв'язаних між собою, це – Північна Америка, Західна Європа і Східна Азія. До числа провідних експортерів та імпортерів деталей і компонентів входять три країни Північноамериканської зони вільної торгівлі (НАФТА) – США, Канада і Мексика, вісім країн ЄС, Японія, Китай і чотири нові індустріальні країни Азії першої і другої хвилі (Південна Корея, Сінгапур, Малайзія, Таїланд).

Американський експорт деталей і компонентів перевищував їх імпорт, що спростовує думку про нібито деіндустріалізацію країни, що відбувається. У наступні роки північноамериканський центр машинобудівної кооперації за вирішальної ролі США зберіг своє значення.

Динаміка торгівлі деталями і компонентами Східної Азії (Китай, Гонконг, Тайвань, Індонезія, Південна Корея, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни, Японія) у 80–90-ті роки бурхливо розвивалася. Складальні операції концентрувалися в країнах із відносно низьким рівнем заробітної платні, тоді як країни з відносно високою оплатою праці (Японія, Сінгапур, Тайвань) усе більше спеціалізувалися на виробництві компонентів.

Японія була найбільшим серед країн регіону експортером деталей і компонентів. Вона займала близько 40% внутрішньорегіональної торгівлі цією продукцією.

США зберегли роль провідної світової промислової держави і найбільшої ланки світового машинобудівного комплексу. В їх зовнішньому товарообігу зростає питома вага внутрігалузевої торгівлі. Це свідчить про тенденцію до зростання міжнародних коопераційних зв'язків, як і той факт, що значну частину зовнішньої торгівлі США становить внутрішньофірмовий товарообіг. У 2013 р. близько 50% торгівлі США товарами займала торгівля американських корпорацій зі своїми зарубіжними філіалами і торгівля зарубіжних корпорацій зі своїми філіалами у Сполучених Штатах.

На Північноамериканському континенті створений потужний коопераційний комплекс, у рамках якого приблизно рівноцінні потоки машинобудівної продукції перетинають межу США і Канади в обох напрямках. Створення в 1994 р. цієї зони з участю Мексики розширило простір кооперації в машинобудуванні, проте південний напрям торгівлі США продукцією галузі на відміну від північного збалансованістю не вирізняється. Машинобудівне виробництво активно переносилося із США до Мексики. Крім того, підприємства на території Мексики створювалися європейськими й азіатськими компаніями спеціально для продажів на американський ринок. У результаті в торгівлі між двома країнами цією продукцією переважають поставки з Півдня на Північ.

У відносинах із рештою світу США (точніше американо-канадський виробничий комплекс) зайняли місце нетто-імпортера. Вони використовують, зокрема, машинобудівну продукцію з провідних промислових держав Західної Європи. При цьому досить могутні стрічні потоки машинобудівної продукції прямували до Німеччини, Франції і Нідерландів.

Проте найбільшим серед європейських країн покупцем продукції американського машинобудування є Великобританія, одна з небагатьох розвинутих держав, у торгівлі з якою відповідною продукцією США мають позитивне сальдо.

Найбільшим постачальником продукції машинобудування на американський ринок упродовж даного періоду залишалася Японія. Американсько-японські зв'язки впродовж декількох десятиліть

мають виняткове значення для обох країн. Вони залишаються асиметричними: зустрічний потік продукції машинобудування із США до Японії не такий сильний. Проте Японія посіла чільне місце серед імпортерів американської машинобудівної продукції.

Висновки з проведеного дослідження. Зроблено висновок, що найбільші експортери та імпортери машинобудівної продукції зосереджені в трьох регіонах – Північній Америці, Західній Європі і Східній Азії. Північноамериканський центр був і залишається наймогутнішим за виробничим потенціалом і торговим оборотом та найбільшим центром коопераційних зв'язків у світовому машинобудуванні.

Визначено, що розробка інноваційної промислової політики в Україні повинна забезпечити ефективну перебудову деформованої структури машинобудівних підприємств, оптимальні масштаби, структуру, галузеве і регіональне розміщення державного і приватного секторів машинобудівного комплексу, правових основ його функціонування, спеціальних галузевих і міжгалузевих регуляторів, що відповідають завданням стимулювання пріоритетних сфер діяльності, реструктуризацію депресивних областей і технічно застарілих виробництв. У майбутньому машинобудування в Україні доцільно розвивати насамперед за рахунок розширення випуску наукомістких виробництв, що базуються на сучасних технологіях. Принципового значення набуває випуск сучасної техніки для проведення сільськогосподарських робіт. Українське цивільне і військове машинобудування має значно

розширити свій експортний потенціал. Важливою і перспективною галуззю машинобудування, яка в Україні ще не набула належного розвитку, є автомобілебудування. У перспективі передбачається розширити автомобілебудування за рахунок створення спільних із закордонними фірмами підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Географія галузей машинобудування / Навчальний сайт із географії, всесвітньої історії та історії України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrmap.su/uk-g9/918.html>.
2. Географія машинобудування світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.geograf.com.ua/human/school-course/392-geografiya-mashinobuduvannya-svitu>.
3. Машинобудівний комплекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.geograf.com.ua/human/school-course/405-mashinobudivnij-kompleks>.
4. Машинобудування світу / В.П. Желтіков, Н.Г. Кузнєцов, С.Г. Тяглів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ulit.inf.ua/mashinostroenie-mira-2749.html>.
5. Тревого О.І. Стан, перспективи та проблеми управління розвитком вітчизняного машинобудування у період виходу зі світової економічної кризи / О.І. Тревого, М.Б. Швецова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 778. – С. 128–136 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_778_20.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЗАСАДИ ЗМІНИ КОНЦЕПЦІЙ ГОМЕОСТАЗИСУ ЯК БАЗОВОЇ ОСНОВИ РОЗВИТКУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

INSTITUTIONAL FRAMEWORK CHANGING CONCEPTS HOMEOSTASIS, AS BASIC FOUNDATIONS FOR THE DEVELOPMENT AT THE PRESENT STAGE

У статті розглянуто інституціональні зміни концепцій гомеостазису. Здійснено характеристику парадигмальних спрямувань сучасної економічної теорії. Доведено, що інституціональний напрям сучасної економічної науки має здатність подолати ті проблеми економічної теорії, які визначаються світовою фінансовою кризою.

Ключові слова: економічна система, економічний розвиток, рівновага, стійкість, глобалізація, гомеостазис.

В статье рассмотрены институциональные изменения концепций гомеостазиса. Осуществлена характеристика парадигмальных направлений современной экономической теории. Доказано, что институциональное направление современной

экономической науки обладает способностью преодолевать те проблемы экономической теории, которые определяются мировым финансовым кризисом.

Ключевые слова: экономическая система, экономическое развитие, равновесие, устойчивость, глобализация, гомеостазис.

The article deals with institutional change concepts homeostasis. Done paradigmatic characteristic tendencies of modern economic theory. Proved that institutional direction of modern economic science, has the ability to overcome the problems of economic theory, defined the global financial crisis.

Key words: economic system, economic development, balance, stability, globalization, homeostasis.

УДК 338.1

Штулер І.Ю.

к.е.н., доцент,
завідувач кафедрою фінансів,
банківської справи та страхування
Національна академія управління

Постановка проблеми. Проблема розвитку та встановлення рівноваги «гомеостазису» є однією з ключових та найскладніших, що турбують більшість країн світу. Наразі неокласична парадигма, яка привела глобалізовану капіталістичну економіку до фінансово-економічної кризи, піддається жорсткій критиці. При цьому головним опонентом найчастіше визнають інституціональне спрямування, яке дотримується пропонованої парадигмальної ідеї: вибір належить інституціональним засадам, які спрямовують економічні чинники на загальний добробут та мінімізують проблеми, пов'язані з нерівністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток інституціонального напрямку у вітчизняній та світовій економічній науці безпосередньо пов'язаний з адаптацією інституціональних концепцій, які застосовуються для аналізу економік. У цьому плані можна вирізнити наукові праці таких українських учених, як: С. Архієреєв, В. Дем'яненко, В. Ліпов, а також російських колег: С. Кірдіної, Р. Нурєєва, А. Олейніка, О. Шастітка. З іншого боку, варто виокремити праці тих вітчизняних учених, які будують свої дослідження на основі історичних, соціологічних підходів, а саме: В. Гесця, А. Гриценка, С. Єрохіна, М. Єрмошенка, І. Малого, О. Яременка. При цьому використання методології інституціонального підґрунтя відбувається в рамках не ліберально-ринкової, а державно-виробничої концепції. Що стосується безпосередньо аналізу трансформації парадигми економічної теорії з погляду концепції інституціональної трансформації, то в цьому спрямуванні необхідно відзначити праці таких учених, як: А. Чухно, П. Єщенко, В.Тарасевич, А. Ткач, В. Ільїн.

Постановка завдання. Однією з ключових проблем, що заважає досягненню цілей економічного

розвитку та добробуту домогосподарств, є недієвість традиційних постулатів економічної теорії в сучасних реаліях господарювання. Своєю чергою, сучасний стан економічної теорії характеризується визнанням низки проблем в її панівному неокласичному напрямі. Зазначене вимагає перегляду теоретико-методологічних засад у сенсі розробки нової гомеостатичної економічної системи як парадигми.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з методологією неокласиків, економіка країни має внутрішні механізми відновлення гомеостазису та не потребує втручання держави. До прикладу, якщо уряд застосовує жорсткий регульований антиінфляційний курс у кредитно-грошовій та бюджетній політиці, інші проблеми ринку вирішує автоматично.

Своєю чергою, вітчизняні вчені П. Єщенко та А. Арсеєнко вважають, що різниця у доходах, рівні та якості життя між країнами визначається концепціями, що є підґрунтям економічної політики. При цьому виокремлюють такі дві теоретичні концепції, що формулюють спрямування сучасної економічної політики держав: кейнсіанство та лібералізм. Дані економічні концепції розглядають економіку як поєднання конкурентного ринку на підґрунті приватної власності та регулюючої ролі держави. Хоча в реальному житті між теорією та практикою існує значний розрив, саме неоліберальні реформи мали вирішальну роль щодо входження постсоціалістичних економік до глобальної та стали основою «Вашингтонського консенсусу». При цьому необхідно підкреслити, що саме неоліберальні реформи не виправдали надій, які на них покладалась [1, с. 29].

Загалом, можна виокремити такі спрямування економічної теорії, які претендують на статус підґрунтя сучасної економічної парадигми: монета-

ризм, неолібералізм, неокейнсіанство, інституціоналізм (табл. 1).

Генезис будь-якої науки відбувається як зміна парадигм, тобто концептуальних схем, які протягом певного періоду визнаються науковим товариством як підґрунтя його практичної діяльності та теоретичних пошуків [2, с. 78].

З огляду на характеристику системної парадигми, яка надана Я. Корнаї, визначимо такі найсуттєвіші її риси:

1. Суспільна система вивчається в цілому, об'єктом дослідження є взаємозв'язки між цим цілим і його частинами.

2. Дослідження мають комплексний характер і не зводяться до будь-якої конкретної дисципліни (економіка, соціологія, політологія). Особливу увагу приділяють взаємодії різноманітних сфер функціонування суспільства.

3. Увагу дослідників зосереджено на інститутах, які визначають рамки та хід конкретних процесів. Інститути при цьому розуміють достатньо широко, тому що історично виникли та розвиваються еволюційним шляхом.

4. Існує безпосередній зв'язок у розумінні існуючої організації суспільства та історичного процесу, протягом якого вона виникла.

5. Особливу увагу приділяють суттєвим змінам та істотним трансформаціям, а не постійним та непорядкованим змінам.

6. Порівняння здійснюють, як правило, на якісному рівні [3, с. 78].

З урахуванням вищезазначеного підкреслимо, що дослідження інститутів є необхідною умовою дослідження економічної парадигми. Саме інституціональний підхід щодо дослідження економіки є традиційним способом фактологічного та теоретичного аналізу, а також дає змогу змодельувати структуру економічного суб'єкта та сформулювати модель інституціонального партерна, що окреслюють як комплекс причинно-функціональних зв'язків насамперед у соціальному середовищі і детермінують значущі константи господарської поведінки [4, с. 97].

Щодо безпосереднього генезису інституціональної теорії, то періодизація історії економічної думки виокремлює період, коли поряд із класичною парадигмою економічної теорії розвивалися ідеї інституціонального підходу до аналізу економічних явищ. Ця ідея знайшла своє відображення наприкінці XIX – початку XX ст., коли інституціональна школа активно використовувала історичні методи дослідження та концепцію активного державного втручання в економічну сферу. У межах інституціональної парадигми американських економістів Т. Веблена, Дж. Комонса, У. Мітчелла соціально-економічні явища висвітлювали з погляду суспільної психології, соціології, етики, звичаїв тощо [5, с. 100]. Рушійними

Таблиця 1

Характеристика парадигмальних спрямувань сучасної економічної теорії

Спрямування	Представники	Основні концепції
Неокласичне: монетаризм неолібералізм	І. Фішер, М. Фрідман, К. Бруннер, А. Мельтцер, А. Шварц, Л. Мізес, Ф. Хайек, В. Ойкен, Л. Ерхард, Р. Манделл, М. Флемінг	Грошова маса, що знаходиться в обігу, відіграє вирішальну роль у стабілізації і розвитку ринкової економіки. Управління економікою є ефективним, коли здійснюється передусім шляхом фінансової політики. Відмова від активного втручання держави в економіку, зведення до мінімуму державного впливу на економіку ґрунтується на ідеї пріоритету умов для необмеженої конкуренції. Вільна конкуренція є силою, яка безпосередньо призводить до відновлення рівноваги в економічному розвитку і забезпечує справедливість розподілу доходів та максимум можливого добробуту.
Неокейнсіанство	Е. Хансен, Д. Хікс, Р. Клауер, П. Девідсон, П. Сраффа, Л. Пазінетті	Головна проблема макроекономіки – фактори, що визначають рівень і динаміку доходу. Ці фактори досліджують в умовах формування ефективного попиту, основними компонентами якого є споживання і накопичення. Внаслідок неспівпадіння попиту і пропозиції маємо безробіття, депресії та економічні кризи. Звідси – необхідність підтримки ефективного попиту з боку держави. Однією з ключових теорій є теорія циклічного розвитку капіталістичної економіки.
Інституціоналізм	Засновники: Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Мітчелл Представники неoinституціоналізму: Р. Коуз, О. Вільмсон, Д. Норт, Дж. Б'юкенен	Економічне життя суспільства визначається інститутами, а економічний розвиток є еволюцією інститутів. Дослідження організацій (фірм) ізсередини, з точки зору їхньої внутрішньої структури, запровадження до аналізу обмежень, що обумовлюються інституціональною структурою суспільства (інституціональне середовище) та діяльністю економічних агентів. Модель ухвалення рішень характеризується обмеженою раціональністю та опортуністичною поведінкою людини. Основні теорії: трансакційних витрат, прав власності, організації, суспільного вибору.

силами економіки поряд із факторами виробництва визначали моральні та етичні чинники, а також юридичну інфраструктуру. Підкреслимо, що започаткування інституціональної парадигми пов'язують зі зростанням протиріч у суспільстві у зв'язку зі зростанням концентрації та централізації капіталу та небезпекою переходу капіталізму до монополістичного етапу.

У 30-х роках ХХ ст. інституціоналізм було відтіснено кейнсіанством, знову відбулася зміна економічної парадигми як концептуальної системи економічної ідеології. Цю подію спричинила криза 1929–1933 рр., коли економічна наука навіть не припускала можливості подібних потрясінь, що і призвело до першої кризи економічної теорії. Велика депресія була потрясінням світового масштабу, що вразило майже всі індустріально розвинуті країни. По суті, це була криза капіталістичної фінансово-економічної форми господарювання і відповідних виробничих відносин. Однією з ключових причин цієї події була кредитна експансія, яка призвела до встановлення монополно високих цін і при цьому забезпечила потрібний збут продукції. З погляду економічної науки це була криза неокласичної теорії в цілому та особливо її монетарного спрямування. Під впливом кризи було сформовано політику «нового курсу» Ф. Рузвельта, яка насамперед включала: санацію банківської системи, створення системи страхування банківських депозитів фінансування (дотацію) визначених обсягів виробництва і цін, забезпечення законодавчо обумовлених мінімальної заробітної плати та робочого дня, започаткування системи страхування старості та безробіття тощо. Зазначену практику державного регулювання економіки узагальнив та теоретично обґрунтував Дж.М. Кейнс [6, с. 156]. Саме ця праця започаткувала появу нової парадигми в економічній теорії, яка отримала назву кейнсіанства.

Зазначимо, що кейнсіанський підхід до управління макроекономічними процесами, який було сформовано за часів Великої депресії, акцентував увагу саме на такому методологічному підході, де насамперед використовували відповідні моделі ухвалення рішень щодо розробки належних методів економічної політики. На практиці це означало, що особи, які здійснювали цю політику, повинні були змоделювати соціально-економічну систему в цілому.

Своєю чергою, згідно з парадигмою сучасного неінституціонального підходу, економіка розглядається як еволюційно відкрита система, що піддається впливам зовнішнього середовища та реагує на нього. Звідси – інституціоналісти піддають критиці один із головних постулатів неокласичної теорії – рівновагу в економіці, вважаючи, що прагнення ринкових сил до гомеостазису деформу-

ється більш потужними впливами. Також додамо, що з огляду на кейнсіанську теорію, соціальна система є внутрішньо невірноваженою з тієї причини, що в реальному житті постійно відбувається процес послідовних змін, які не мають кінцевого завершення.

З іншого боку, на думку Т. Саржента, відмова від концепції гомеостазису в умовах раціонального вибору веде нас до не опанованих економічною наукою нетрів, де можна заплутатися в безлічі варіантів опису між об'єктивними і суб'єктивними розподілами [10, с. 24]. При цьому неправильна оцінка результату подій за умов нерівноважної траєкторії негативно впливає на політику уряду та траєкторію збалансованого зростання. До зазначеного додамо, що, на думку Дж. Стігліца, ринкова економіка, в якій інновації відіграють вирішальну роль, недостатньо добре описується стандартною ринковою моделлю [11, с. 378]. Ця проблема посилюється наявністю на ринках асиметричної інформації та іншими інформаційними недосконаlostями. Одна з фундаментальних причин такого становища полягає в тому, що неокласична теорія є вченням про обмін. Це означає, що для загального цілісного погляду на економічні процеси необхідно досліджувати категорію «відтворення», а не лише одну з економічних стадій – обмін, який, як зазначалося, є ключовою ланкою неокласичної економічної науки.

Звідси – інституціоналісти підтримують активну роль держави в ринковій економіці на всіх стадіях суспільного виробництва, але розуміють її не в кейнсіанському і не марксистському сенсі, а саме в процесі безперервної взаємодії господарюючих суб'єктів, що відбувається в таких фазах, як виробництво, розподіл, обмін та споживання благ, держава повинна здійснювати селекцію інститутів та протидіяти опортуністичній поведінці фірм та індивідів.

Що безпосередньо стосується аналізу нинішніх кризових явищ у глобалізованій економіці, то зазначимо: будь-яка масштабна криза вражає не просто окрему фазу економічного розвитку, а процес відтворення в цілому та потребує переходу на якісно новий рівень усієї системи господарських відносин, їх форм та інститутів.

Саме інституціональний напрям сучасної економічної науки під впливом реальної ситуації, що склалася в глобальній економіці, має здатність подолати ті проблеми економічної теорії, які визначаються світовою фінансовою кризою. Саме інституціональні зміни визначають радикальність та масштабність перетворень, що пов'язані з коригуванням економічних політик у країнах світу, які можна охарактеризувати як перехід до раціональності та розумної виваженості. Але вітчизняна практика формування відповідних інститутів в умовах подолання нинішньої фінансової кризи

засвідчує, що, по-перше, не завжди нові правила розповсюджуються на осіб, які їх проектує і запроваджують, по-друге, виникають проблеми з джерелами покриття витрат на інституціональні нововведення. Також нинішня вітчизняна інституціональна інфраструктура створює умови для можливостей отримання ренти певною категорією осіб, а започатковані інституціональні нововведення є гетерогенними для інтересів та мотивів більшості населення України. Наприклад, навіть на такій стадії інституціональної процедури, як ухвалення формального закону, досить важко розрізнити реальне бажання реалізувати державний інтерес від егоїстичного приватного інтересу вузького кола осіб, що лобіюють нормативний документ. Але з часом протиріччя, опосередковане створенням неефективного інституту, набуває суперечностей і потребує знову ж таки формального рішення. [13, с. 127].

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищевикладене зазначимо, що інституціональна парадигма першочергово досліджує економічні узагальнення, які утворюються не на підґрунті абстрактних моделей рівноваги і досконалої конкуренції, а на основі реального досвіду, з огляду на факти, які мають відношення до аналізованої економічної події.

Сучасна криза засвідчила, що національні товарні і фінансові ринки, ринки фізичних активів капіталу і праці втратили стан стійкості та динаміку тенденцій розвитку. На державному рівні постає потреба в стратегічному регулюванні, орієнтованому на забезпечення реалізації концепції гомеостатичного розвитку держави з обґрунтованою макроекономічною політикою.

Відповідно, перспективи подальших розвідок полягають у необхідності вибудування національної моделі гомеостатичного розвитку, зважаючи на адекватну оцінку поточного стану країни та виявлення головних тенденцій світового господарського розвитку з теоретичним підґрунтям, напрацьованим класиками економічної думки матеріалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єщенко П.С., Арсеєнко А.Г. Нова парадигма розвитку економіки – настійний виклик нашого часу / П.С. Єщенко, А.Г. Арсеєнко // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 1. – С. 28–47.
2. Інституціональна парадигма цивілізаційного розвитку : [монографія] : у 4-х кн. / За ред. А. Ткача. – Запоріжжя : ГУ ЗІДМУ, 2007.
3. Кун Т. Структура наукових революцій / Т. Кун. – М. : АСТ, 2002. – 328 с.
4. Кирдина С.Г. Теория институциональных матриц (пример российского институционализма) / С.Г. Кирдина // Постсоветский институционализм ; под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. – Донецк : Каштан, 2005. – С. 75–101.
5. Корытцев М.А. Институциональный экономический анализ в контексте методологической проблематики экономической науки / М.А. Корытцев // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2008. – Т. 6. – № 3. – С. 95–108.
6. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс // Классики экономической науки – XX век. – М. : Гелиос АРВ, 2002. – 352 с.
7. Клинов В. Какой должна быть экономическая политика? / В. Клинов // Вопросы экономики. – 2012. – № 1. – С. 142–148.
8. Лемещенко П.С. Экономический кризис как институциональная форма и степень отрицания капитала / П.С. Лемещенко // Научные труды ДонНТУ. Серия экономическая. – 2010. – Вып. 31-2. – С. 117–130.
9. Норт Д. Институциональные изменения рамки анализа / Д. Норт // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 6–17.
10. Sargent T. Evolution and Intelligent Design / T. Sargent // American Economic Review. – 2008. – Vol. 98. – № 1. – P. 5–37.
11. Стиглиц Дж. Информация и изменение парадигмы экономической теории / Дж. Стиглиц // ЭКОВЕСТ. – 2003. – № 3 (Вып. 3). – С. 336–421.
12. Еггертссон Т. Знания и теория институциональных изменений / Т. Еггертссон // Вопросы экономики. – 2011. – № 7. – С. 4–16.
13. Ha-Joon Ghang. Institutions and Economic Development: Theory, Policy and History / Ghang Ha-Joon // Journal of Institutional Economics. – 2011. – Volume 7. – Issue 04. – P. 473–498.

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ STRATEGIC PLANNING IN AGRICULTURAL SECTOR

УДК 631.153

Гордієнко М.І.

к.е.н., професор кафедри економічного контролю та аудиту Сумський національний аграрний університет

Сльнікова Ю.В.

к.е.н., доцент кафедри економічного контролю та аудиту Сумський національний аграрний університет

У статті розкрито сутність стратегічного планування шляхом аналізу співвідношення між головними термінами і поняттями, такими як «стратегія» і «стратегічний план», «довгострокове» і «стратегічне планування». Розглянуто основні теоретичні положення стратегічного планування в аграрному секторі. Проведене дослідження дало змогу надати практичні рекомендації, реалізація яких сприятиме розвитку аграрного сектора через підвищення конкурентоспроможності окремих підприємств.

Ключові слова: стратегічний план, стратегічне планування, аграрний сектор, підприємство.

В статье раскрыта сущность стратегического планирования путем анализа соотношения между главными терминами и понятиями, такими как «стратегия» и «стратегический план», «долгосрочное» и «стратегическое планирование». Рассмотрены основные теоретические положения стратегического планирования в аграр-

ном секторе. Проведенное исследование позволило дать рекомендации, реализация которых будет способствовать развитию аграрного сектора из-за повышения конкурентоспособности отдельных предприятий.

Ключевые слова: стратегический план, стратегия, стратегическое планирование, аграрный сектор, предприятие.

The article reveals the essence of strategic planning. The authors analyze the correlation between the main terms and concepts such as strategy and strategic plan and long-term strategic planning. It was also considered the basic theoretical principles of strategic planning in the agricultural sector. The study allows us to provide practical advice to senior management of the company. Implementation of these recommendations will contribute development of the agricultural sector and increase the competitiveness of individual companies.

Key words: strategic plan, strategy, strategic planning, agricultural sector, enterprise.

Постановка проблеми. Аграрний сектор України є системоутворюючим у національній економіці, оскільки формує продовольчу та у певних межах економічну, екологічну та енергетичну безпеку держави, а також забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки. Але сьогодні сільське господарство як головна галузь агропромислового комплексу опинилось у надзвичайно важкому економічному становищі. Головною причиною цього є низький рівень стратегічного планування. Прикрим є той факт, що мала кількість українських підприємств на сьогодні має реальний план розвитку, хоча щороку дедалі більше фірм розуміє потребу аналізу перспектив розвитку і планування своєї діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичні питання, що стосуються стратегічного планування, були предметом дослідження вітчизняних та зарубіжних науковців: І. Ансоффа [1], А. Гершун [3], М. Горського [3], П. Гордієнка [4], Н. Краснокутської [6], Г. Мінцберга [7], А. Поршнева [9], З. Румянцева [9], Н. Саломатіна [9] та ін. У наукових джерелах переважає теоретичний аналіз положень стратегічного планування, його методи, методології здійснення. При цьому недостатня увага приділяється особливостям здійснення стратегічного планування саме в аграрному секторі. Проте, беручи до уваги існування гострої необхідності у реформуванні цього сектору, вважаємо доцільним здійснити критичний аналіз осо-

бливостей здійснення стратегічного планування в аграрному секторі, який дасть змогу розробити практичні рекомендації щодо підвищення рівня розвитку аграрного сектора України.

Постановка завдання. Мета статті – дослідити й охарактеризувати теоретичні положення стратегічного планування аграрного сектора, що дасть змогу окреслити основні напрями реформування цієї системи, та розробити науково-методичні засади побудови системи стратегічного планування даного сектора.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Поняття «стратегія» і «стратегічне планування» ввійшли до управлінської термінології наприкінці 50-х – початку 60-х років, коли актуальною стала проблема своєчасної реакції на раптові зміни в зовнішньому середовищі. До того корпорації здебільшого послуговувалися довгостроковим плануванням. Це було зумовлено тим, що навколишнє середовище, в якому працювали суб'єкти господарювання, характеризувалося відносною стабільністю, а конкуренція між виробниками схожих товарів була незначною. Це давало можливість корпораціям планувати свою діяльність, спираючись на екстраполяційні прогнози, які враховували фактори, що сприяли розвитку. Такий підхід у плануванні відомий як метод «планування від досягнутого» [8]. При цьому в результаті зростаючої конкуренції між підприємствами виникла потреба в пошуку нових методів у плануванні, оскільки акцент планувальної діяльності зміщується в

бік маркетингу, наслідком чого стає диференціація товарних ринків і розвиток післяпродажного сервісу. У цих умовах на перший план виходить стратегічне планування як метод, який повинен забезпечити виживання підприємства в постійно змінюваних умовах зовнішнього середовища і жорсткої конкуренції.

Слід відзначити, що в сучасній науковій літературі більшість учених ототожнюють поняття «план» та «стратегія» [1, с. 8; 6; 7, с. 9]. У зв'язку з цим виникає необхідність розглянути сутність зазначених дефініцій. Така ситуація виникла через те, що здебільшого стратегію розглядають як план дій [9, с. 133; 3, с. 20; 4, с. 9].

Інші ж науковці стратегію визначають як модель взаємодії організації із зовнішнім середовищем або систему певних принципів та правил такої взаємодії [6; 2, с. 8].

Не розрізняючи зазначені поняття, Г. Мінцберг, своєю чергою, наголошує на існуванні суперечностей у визначеннях і в розумінні поняття «стратегія»: «Стратегія – це план або щось на кшталт цього: напрям, вектор чи курс майбутніх дій, шлях звідси туди і таке інше, а потім запитайте цю ж людину про стратегію, яку використовують конкуренти або їхня фірма, і виявиться, що стратегія – це одне з тих слів, якому ми неодмінно приписуємо одне значення, а використовуємо в іншому: стратегія – це також модель, певна послідовність подій у часі» [7, с. 20]. Науковець наголошує на тому, що обидві точки зору мають право на існування та увагу, оскільки пов'язані з існуванням двох видів стратегій: задуманою стратегією (плани майбутніх дій), реалізованою стратегією (модель дій, яка базується на минулому досвіді) [7, с. 21]. Проте таке визначення вносить додаткову плутанину через ототожнення двох різних дефініцій. На нашу думку, ці види стратегій не тільки не виключають один одного, але є взаємодоповнюючими, особливо у випадку, коли йдеться про стратегічне планування. При цьому основним науковим здобутком Г. Мінцберга є те, що він розділив дві категорії: стратегію як модель дій та стратегічний план як план майбутніх дій. На нашу думку, перше позначає саме поняття «стратегія», а друге – «стратегічний план».

Своєю чергою, стратегічний план – це план реалізації стратегії як певної моделі поведінки фірми, яка має забезпечити їй конкурентні переваги, а стратегія – модель поведінки, набір принципів і правил, дотримуючись яких підприємство (організація) здатне забезпечити конкурентні переваги та виживання на ринку [8]. Порівняльну характеристику зазначених понять наведено в табл. 1.

Отже, стратегічний план являє собою план реалізації стратегії як певної моделі поведінки, яка має забезпечити виживання організації в конкурентних умовах.

Слід відмітити, що у більшості визначеннях стратегія розглядається як довгостроковий план. На нашу думку, це не є доцільним, оскільки:

- стратегія не ідентифікується терміном, на який він складається;
- існують довготривалі плани, метою яких не є досягнення стратегічних орієнтирів підприємства;
- не всі стратегічні цілі потребують тривалого періоду для їх досягнення.

Отже, головне, що відрізняє стратегічне планування від звичайного довгострокового, є напрям планування, який здійснюється з майбутнього у теперішність.

Стратегічне планування дуже часто пов'язують з інноваційною діяльністю підприємств, оскільки в існуючих умовах суб'єкти господарювання, плануючи свою діяльність, орієнтуються не на ситуацію, яка вже склалась, а на бажаний результат.

Ще однією характерною особливістю стратегічного планування є твердження про те, що майбутнє обов'язково повинне бути кращим за минуле, і те, що під час розробки планів до уваги беруться як зовнішні, так і внутрішні можливості організації. Таким чином, стратегічне планування не тільки оцінює перспективи, а й виявляє можливості та загрози зовнішнього середовища, сильні та слабкі сторони внутрішнього середовища, а також аналізує зміни конкурентної позиції організації на ринку. При цьому передбачається, що головною передумовою успішної діяльності є те, наскільки вона вдало пристосовується до навколишнього середовища: економічного, науково-технічного, міжнародного тощо. Стратегічний план покликаний забезпечити виживання підприємства в слабко

Таблиця 1

Порівняльна характеристика понять «стратегічний план» та «стратегія»

Показник	Стратегічний план	Стратегія
Гнучкість	реалізується тільки за певних зовнішніх умов	застосовується в будь-яких ситуаціях
Мінливість	постійно коригується залежно від змін у зовнішньому середовищі	змінюється тільки за внутрішніх змін (за власним бажанням)
Залежність	від зовнішнього середовища	від внутрішнього середовища
Результативність	у вигляді конкретних значень та кількісних показників	наявність багатоваріантного стратегічного плану залежно від обраної стратегії
Значимість	функція часу	функція напряму розвитку підприємства

Таблиця 2

Переваги та недоліки використання стратегічного планування на сільськогосподарських підприємствах [5]

Переваги	Недоліки
Заохочує керівництво мислити перспективно	Тільки якісно описує стан, до якого повинно спрямувати в майбутньому підприємство, яку позицію може і повинно займати на ринку, які дії конкурентів можуть посилити або послабити його становище
Формує показники діяльності підприємства для наступного контролю	
Сприяє більш чіткому визначенню цілей, завдань підприємства та шляхів їх досягнення	
Адаптує підприємство до раптових змін ринкового середовища	Негативні наслідки помилок стратегічного планування набагато серйозніші порівняно з оперативним
Забезпечує чіткішу координацію дій підрозділів підприємства шляхом чіткого визначення обов'язків та відповідальності керівників усіх рівнів	Немає чіткого алгоритму складання та реалізації плану
Сприяє ефективнішому розподілу ресурсів підприємства	
Зниження ризиків утрат прибутків у результаті своєчасної оцінки та врахування можливих загроз	Потребує значних витрат ресурсів і часу

передбачуваних і постійно змінних умовах, тому, як правило, це багатоваріантний план. Він передбачає вибір таких напрямів і сфер роботи, які забезпечать підвищення конкурентоспроможності, тобто стратегічне планування є функцією напрямку розвитку підприємства, тоді як довгострокове планування – функцією часу [8].

Отже, головною відмінністю стратегічного плану від інших планів є те, що він не просто описує майбутню діяльність організації, а векторно направлений на управління змінами, досягнення бажаного майбутнього не тільки всередині організації, а й у зовнішньому середовищі.

Таким чином, стратегічне планування в аграрному секторі являє собою безперервний формалізований процес встановлення стратегічних цілей, що є основою для розроблення стратегічного плану їх досягнення на основі обраної стратегії, моніторингу досягнення поставлених цілей, коригування стратегічних пріоритетів.

Зазначимо, що складна ситуація в аграрній сфері створює об'єктивні передумови для застосування процесів диверсифікації як одного з ефективних інструментів зниження ризиків і підвищення прибутковості та фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств. В умовах диверсифікованого виробництва роль стратегічного планування зростає, оскільки наявність значного спектра галузей, видів діяльності та номенклатури продукції значно ускладнюють процес управління об'єктом, що досить часто веде до створення гібридних організаційних структур [5].

Важливим критерієм вибору та реалізації будь-якого процесу є зіставлення його позитивних і негативних рис (табл. 2).

Основними компонентами стратегічного планування є:

- 1) системний аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища;
- 2) встановлення стратегічних цілей та орієнтирів;
- 3) визначення стратегії їх досягнення;
- 4) розробка стратегічного плану їх досягнення [8].

Незважаючи на зазначені переваги стратегічного планування, воно не знайшло широкого застосування в Україні. Обмеженість у використанні стратегічного планування інноваційного розвитку аграрних підприємств обумовлена низкою причин, зокрема низьким рівнем знань про методи і засоби розробки стратегічних планів, недостатньою їх адаптованістю до умов національного ринку, значними витратами ресурсів і часу на їх реалізацію.

Крім того, однією з основних проблем, що ускладнює застосування стратегічного планування в сільськогосподарських підприємствах, є значна їх збитковість. З огляду на вище зазначене,

доцільним є застосування методів і прийомів стратегічного планування, адекватних нинішнім реаліям функціонування аграрних підприємств.

На сьогодні стратегічне планування в аграрному секторі економіки України потребує вдосконалення, а саме:

- 1) на макрорівні (державному рівні управління):
 - вдосконалення нормативно-правової бази з питань стратегічного планування: прийняття закону «Про державне стратегічне планування», який би визначав основні засади системи державного стратегічного планування розвитку країни, встановив механізм проходження відповідних документів через усі стадії процесу стратегічного планування, визначив повноваження учасників даного процесу; прийняття закону, який конкретизував би основні засади та механізм упровадження стратегічного планування в аграрному секторі;
 - створення державного органу з питань стратегічного планування на державному рівні та виокремлення в його структурі відділу аграрного сектора;
 - залучення громадськості та сторонніх консультантів до формування стратегічних документів;
 - розробка системи стратегічних планів та програм розвитку;
 - контроль адекватності плану та його коригування;
 - розробка механізму реалізації плану;

2) на мезорівні (регіональному):

- створення регіональних дорадчих органів із питань стратегічного планування на регіональному рівні;

- залучення місцевих аграріїв до розробки стратегічних планів;

- розробка системи стратегічних планів та програм розвитку;

- контроль адекватності плану та його коригування;

- розробка механізму реалізації плану;

3) на мікрорівні (рівні окремого підприємства):

- залучення працівників нижчих ланок підприємств до розробки стратегічних планів;

- консультування з регіональними дорадчими службами під час розробки стратегічних планів;

- формування механізму доведення сформованого плану до всіх працівників;

- розробка механізму реалізації плану;

- контроль адекватності плану та його коригування;

- розробка системи стратегічних планів та програм розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. Відповідно до проведеного аналізу, стратегічне планування в аграрному секторі являє собою безперервний формалізований процес встановлення стратегічних цілей, що є основою для розроблення стратегічного плану їх досягнення на основі обраної стратегії, моніторингу досягнення поставлених цілей, коригування стратегічних пріоритетів. Основною характеристикою стратегічного планування є те, що воно спрямоване на управління змінами. Результатом стратегічного планування є стратегічний план, в якому зазначаються ключові завдання та ресурси, що необхідні для досягнення стратегічних цілей з визначенням виконавців та термінів. Незважаючи на його ключову роль у розвитку як

економіки держави в цілому, так і окремого підприємства, на сьогодні питання використання стратегічного планування на макро-, мезо- та мікрорівнях розроблене недостатньо. Проте в статті зазначено, що стратегічне планування має бути спрямоване на вирішення існуючих у галузі макро-, мезо- та мікроекономічних проблем і на досягнення поставлених цілей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ansoff I. The State of Practice Planning Systems / I. Ansoff // Sloan Management Review. – 1977. – Winter. – P. 1–24.

2. Ансофф І. Стратегическое управление / И. Ансофф ; сокр. пер. с англ. ; науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.

3. Гершун А. Технологии сбалансированного управления / А. Гершун, М. Горский. – М. : Олимп-бизнес, 2005. – 416 с.

4. Гордієнко П. Стратегічний аналіз : [навч. посіб.] / П. Гордієнко. – К. : Алерта, 2006. – 404 с.

5. Заремба Н.В. Переваги і недоліки стратегічного планування у сільському господарстві / Н.В. Заремба // Publishing house Education and Science s.r.o. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/8_DN_2011/Economics/10_82458.doc.htm.

6. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : [навч. посіб.] / Н.В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.

7. Мінцберг Г. Зліт та падіння стратегічного планування / Г. Мінцберг. – К. : Вид-во Олексія Капусти. – 2008. – 389 с.

8. Свистович М.Б. Сутність та основні поняття стратегічного планування / М.Б. Свистович [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej18/PDF/06.pdf>.

9. Управление организацией : [ученик] / Под ред. А. Поршнева, З. Румянцевой, Н. Саломатина. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 735 с.

ІНТЕГРАЦІЯ ІНЖИНІРИНГУ В ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

INTEGRATION OF ENGINEERING IN THE INNOVATION ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES OF RAILWAY TRANSPORT

У статті досліджено зміст поняття «інжиніринг». Зроблено висновок, що інжиніринг знаходиться між наукою і виробництвом, формуючи технологічну (у тому числі технічну) базу виробничої діяльності. Систематизовано підходи до класифікації інжинірингу і розкрито його види за такими ознаками, як типи послуг, галузева приналежність, стадія життєвого циклу проекту, ступінь новизни інновацій. Розроблено концепцію інжинірингового центру промислових підприємств залізничного транспорту, яка передбачає розвиток центру не тільки як структури, що надає інжинірингові послуги, але й як освітнього та експертного майданчика у сфері інжинірингу. Стратегічною метою інжинірингового центру промислових підприємств залізничного транспорту визначено організацію єдиного освітнього, наукового й інноваційного простору для створення високотехнологічної залізничної техніки

Ключові слова: інжиніринг, види інжинірингу, інжиніринговий центр, інноваційна діяльність, промислові підприємства залізничного транспорту.

В статье исследовано содержание понятия «инжиниринг». Сделан вывод, что инжиниринг находится между наукой и производством, формируя технологическую (в том числе техническую) базу производственной деятельности. Систематизированы подходы к классификации инжиниринга и раскрыты его виды по таким признакам, как типы услуг, отраслевая принадлежность, стадия жизненного цикла проекта, степень новизны инноваций. Разработана концепция инжинирингового центра промышленных предприятий железнодорожного транспорта, которая

предусматривает развитие центра не только как структуры, предоставляющей инжиниринговые услуги, но и как образовательной и экспертной площадки в сфере инжиниринга. Стратегической целью инжинирингового центра промышленных предприятий железнодорожного транспорта определена организация единого образовательного, научного и инновационного пространства для создания высокотехнологичной железнодорожной техники.
Ключевые слова: инжиниринг, виды инжиниринга, инжиниринговый центр, инновационная деятельность, промышленные предприятия железнодорожного транспорта.

In the article the concept of «engineering». Engineering is inextricably linked with the intellectual and creative activity and provides development and innovation. It is concluded that engineering is between science and production, forming technology (including technical) base production activities. Systematic approach to the classification of engineering and revealed his views on grounds such as the types of services, industry affiliation, stage of the project life cycle, the degree of novelty innovations. The concept engineering center of industrial enterprises of railway transport, which provides development center not only as a structure that provides engineering services, but also as an educational platform and expert in the field of engineering. The strategic goal of industrial engineering center railway undertakings defined unified organization of educational, scientific and innovative space to create a high-tech railway equipment.

Key words: engineering, types of engineering, engineering center, innovation activity, industrial enterprises railway transport.

УДК 658.5+656.2

Дикань О.В.

к.е.н., доцент кафедри
«Менеджмент і адміністрування»
Український державний університет
залізничного транспорту

Постановка проблеми. Для забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств залізничного транспорту необхідно модернізувати процеси інноваційної діяльності. Зважаючи на те, що потреба в комплексному підході до підготовки та просування інноваційних проектів послужила поштовхом до зародження нового напрямку у сфері консультаційних послуг – інжинірингу, актуальним є дослідження питань інтеграції інжинірингу в інноваційну діяльність промислових підприємств залізничного транспорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти ефективної реалізації інноваційної діяльності на підприємствах залізничного транспорту знайшли своє відображення у працях таких науковців, як: Дикань В.Л., Зубенко В.О., Ільчук В.П., Сич Є.М., Калініченко Л.Л., Кірдіна О.Г., Токмакова І.В. [1–5] та багатьох інших.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення сутності інжинірингу та обґрунтування

напряму інтеграції інжинірингу в інноваційну діяльність промислових підприємств залізничного транспорту для забезпечення їх конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Термін «інжиніринг» походить від латинського *ingenium* (створювати, творити, винаходити) і застосовувався спочатку під час використання людських інтелектуальних здібностей для вирішення певних практичних завдань.

Доречно зазначити, що термін «інжиніринг» має спільний корінь зі словами «інженер, інженерія», але й має значення «геніальність, кмітливість».

Європейська економічна комісія ООН розробила «Керівництво по складанню міжнародних договорів інжинірингу», «Керівництво по складанню міжнародних договорів консорціуму» та ін. Згідно з визначенням, даним Європейською економічною комісією ООН у 80-ті роки минулого століття, інжиніринг – це особлива діяльність,

пов'язана з будівництвом та експлуатацією підприємств та об'єктів інфраструктури. Іншими словами, сукупність проектних і практичних робіт і послуг, що належать до інженерно-технічної галузі та необхідних для зведення об'єкта і сприяння його експлуатації [6].

«Великий юридичний словник» видавничого дому «Інфра-М» описує поняття «інжиніринг» наступним чином: «...сфера діяльності з опрацювання питань створення об'єктів промисловості, інфраструктури та ін., насамперед у формі надання на комерційній основі різних інженерно-консультаційних послуг. До основних видів інжинірингу належать послуги передпроектного, проектного, післяпроектного характеру, а також послуги з експлуатації, управління, реалізації продукції» [7].

Інтернет-енциклопедія «Вікіпедія» [8] трактує інжиніринг (від англ. engineering) як «сукупність інженерно-консультаційних послуг дослідницького, проектно-конструкторського, розрахунково-аналітичного характеру, у тому числі створення техніко-економічних обґрунтувань проектів, вироблення рекомендацій у сфері організації виробництва та управління, тобто як комплекс комерційних послуг із забезпечення процесів підготовки до виробництва і реалізації продукції, з обслуговування та експлуатації промислових, інфраструктурних та інших об'єктів».

На думку Фатхудінова Р. [9], інжиніринг – це широкий спектр робіт і послуг, що надаються консультаційною компанією: від складання технічних завдань, проектних пропозицій, проведення

інженерно-пошукових робіт, включаючи будівництво нових та реконструкцію діючих промислових об'єктів, розробку машин, устаткування і технологічних прийомів, до консультацій економічного, фінансового та іншого характеру.

Згідно з визначенням Американської ради з професійного розвитку, інжиніринг – це творче застосування наукових методів і принципів до проектування та розробки будівель (споруд), машин, апаратів, виробничих процесів і методів їх використання окремо або в комбінації; до будівництва та експлуатації, прогнози поведінки всього цього в специфічних умовах експлуатації – з урахуванням функціонального призначення, економічності використання та безпеки для життя і майна [10].

Раппопорт Б.М., Скубченко А.І. розуміють під інжинірингом комплекс інженерно-консультаційних послуг комерційного характеру з підготовки і забезпечення безпосередньо процесу виробництва, обслуговування споруд, експлуатації господарських об'єктів і реалізації продукції [11].

Аналіз змісту поняття «інжиніринг» засвідчує, що: ключовими словами його визначення є роботи та послуги комерційного характеру, і, відповідно до цього, інжиніринг слід розглядати як вид підприємницької діяльності; інжиніринг нерозривно пов'язаний з інтелектуальною та творчою діяльністю; інжиніринг забезпечує розробку і впровадження інновацій.

Таким чином, інжиніринг знаходиться між наукою і виробництвом, формуючи технологічну (у тому числі технічну) базу виробничої діяльності.

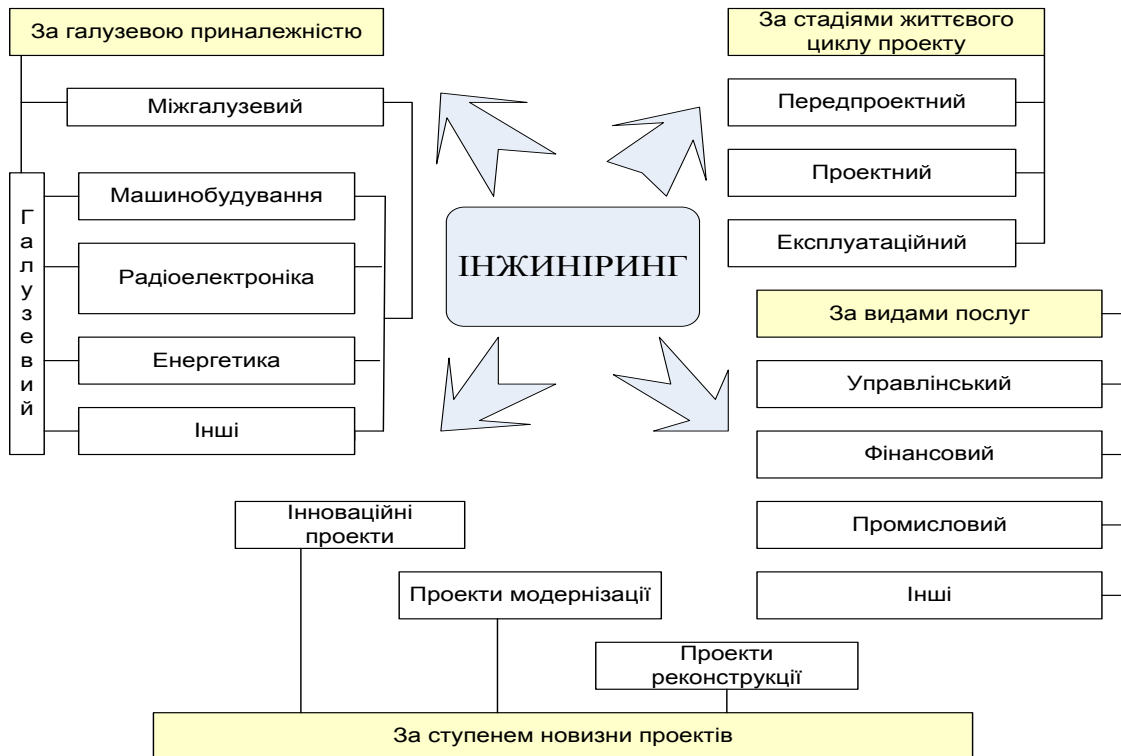


Рис. 1. Класифікація видів інжинірингу

Класифікацію інжинірингу здійснюють за такими ознаками, як види послуг, галузева належність, стадія життєвого циклу проекту, ступінь новизни інновацій (рис. 1).

Для вітчизняних промислових підприємств залізничного транспорту впровадження інновацій може бути організоване через перебудову власної інноваційної діяльності на основі інжинірингових технологій та розвитку відповідної інфраструктури.

Враховуючи активізацію конкурентної боротьби на ринку залізничної техніки, що обумовила в 2015 р. злиття та поглинання постачальників цієї продукції, пріоритетним напрямом забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств залізничного транспорту є створення орієнтованих на міжнародні стандарти проектування інжинірингових центрів.

Для вирішення завдань реалізації масштабних транспортно-інфраструктурних проектів інжинірингові центри повинні структурно мати три основні рівні: 1) рівень ресурсних центрів та лабораторій; 2) рівень команд і проектних груп; 3) рівень загальної координації та реалізації стратегії розвитку.

У зв'язку із зазначеним концепція інжинірингового центру промислових підприємств залізничного транспорту (ІЦ ППЗТ) передбачає розвиток центру не тільки як структури, що надає інжинірингові послуги, але й як освітнього та експертного майданчика у сфері інжинірингу.

ІЦ ППЗТ покликаний стати тим інститутом, який інтегрує складні для бізнес-структур інвестиційні проекти (за рахунок їх наукоємності та різноплановості), спрямовані на інноваційний розвиток залізничної галузі та транспортно-логістичної системи регіону. Створюючи механізми впровадження, управління, розподілу й управління ризиками, що властиві наукомістким проектам, проводячи інжиніринг процесів, центр інжинірингу буде основою для динамічного інноваційного розвитку промисловості регіону, просування асортименту інноваційної продукції на вітчизняному ринку, збільшення обсягу виробництва і продажу, проведення маркетингових акцій та аналітичних досліджень, пов'язаних із діяльністю бізнес-спільноти, створення нових продуктів виробництва, затребуваних на ринку, освоєння новітніх виробничих технологій із наукомістким напрямом та формування потенціалу наукових досліджень і розробок у сфері високотехнологічного розвитку залізничного транспорту.

Доцільним є забезпечення функціонування ІЦ ППЗТ на основі концепції віртуального підприємства, під час побудови якого виділяють три фази підготовки кооперації. На першому етапі формується партнерське середовище ІЦ, засноване на досвіді спільної діяльності, довірі, однакового розумінні цілей розвитку. Тут розгортається комп-

лекс послуг ІЦ, починається робота з формування кооперації: семінари, зустрічі, конференції і т. д. Другий етап починається з реалізації спільних НДР/НДДКР; формується єдине науково-дослідне середовище, налагоджують механізми взаємодії, ведуться роботи щодо формалізації відносин, опису основних бізнес-процесів ІЦ. Останній етап – це організація управління діяльністю ІЦ, створення єдиної інформаційно-керуючого середовища. В основу роботи ІЦ ППЗТ має бути покладений підхід комплексної підтримки життєвого циклу виробу, а в основу програмної реалізації та координації процесів ІЦ слід покласти багатоагентний підхід. Підтримка розподіленої роботи фахівців має здійснюватися за допомогою технології VPN, яка дає змогу через Інтернет об'єднувати локальні мережі організацій-партнерів.

Працездатність ІЦ ППЗТ як розподіленої складної структури має підтримуватися інформаційно-керуючим середовищем, яке повинно відповідати реальним виробничим умовам і забезпечувати спільну роботу над одним проектом багатьох фахівців, у тому числі співробітників різних організацій-партнерів. Підтримку функціонування ІЦ ППЗТ як складної розподіленої структури здійснює спеціальне програмне середовище – інформаційно-управляюча система. Вона забезпечує: зберігання інформації про виріб, створеної протягом усього його життєвого циклу; відстеження поточного стану проекту документа; швидкий автоматизований перегляд усіх моделей і документів; оперативний обмін інформацією між розподіленими користувачами; спільну роботу фахівців над проектом; інформаційну узгодженість роботи всіх систем коопераційної мережі; автоматизоване управління потоками виробничих завдань; безпеку та цілісність даних. Інформаційно-управляюча система відслідковує різні стадії життєвого циклу проектів ІЦ ППЗТ. Кожен етап характеризується діями, які можуть бути виконані над інформацією; регламентом прав доступу; місцем фізичної знаходження файлу змістовної інформації; ідентифікаційними характеристиками користувача; датою ініціювання етапу; історією об'єкта.

Склад ІЦ ППЗТ такий: системоутворюючі підприємства – промислові підприємства залізничного транспорту; підприємства – виробники комплектуючих для залізничної техніки; освітні установи та галузеві НДІ, центри колективного користування; центри компетенцій; закордонні партнери, що забезпечують трансферт технологій і передачу ноу-хау; ПАТ «Укрзалізниця».

Стратегічною метою ІЦ ППЗТ є організація єдиного освітнього, наукового й інноваційного простору, що включає в себе освітню, науково-дослідну та виробничо-впроваджувальну компоненти для створення високотехнологічної залізничної техніки.

ІЦ ППЗТ у процесі своєї діяльності має виконувати такі функції, як: техніко-економічна експертиза можливих рішень для замовника (технологічний аудит); виконання проектно-вишукувальних робіт, формування технічних умов для інтеграції технологічного рішення у виробничий процес; технічне

проекування; дизайн технологічних процесів; розробка конструкторської документації; створення та управління інтелектуальною власністю; управління проектом упровадження та запуску в експлуатацію;

На завершальній стадії створення ІЦ ППЗТ повинен виконувати такі функції:

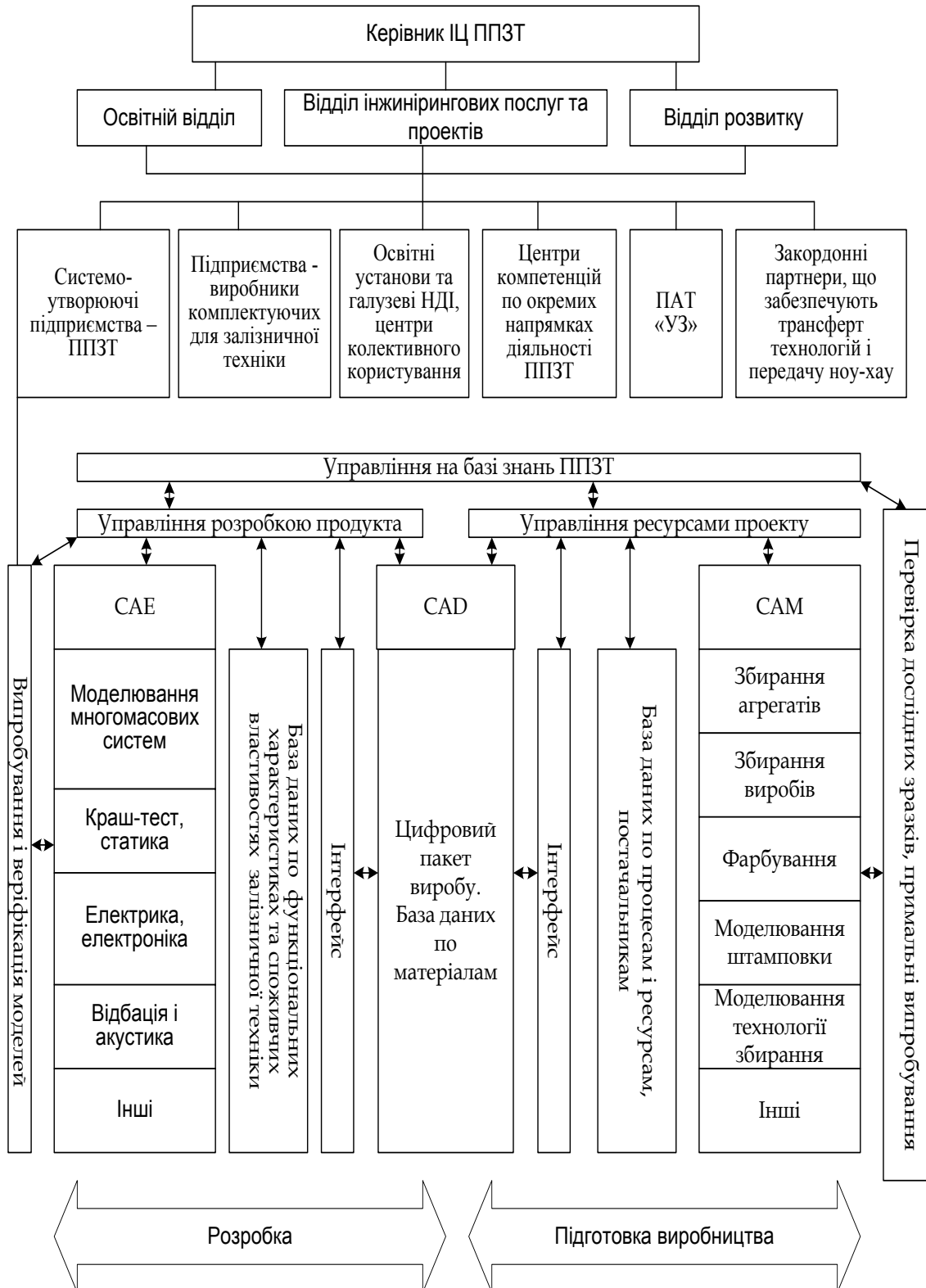


Рис. 2. Модель інжинірингового центру промислових підприємств залізничного транспорту

- надання консультаційних та експертних послуг суб'єктам підприємництва під час розробки та реалізації проектів модернізації і створення нових виробництв;

- надання інженерно-консультаційних і проектно-конструкторських послуг, послуг розрахунково-аналітичного характеру;

- підготовка техніко-економічного обґрунтування реалізації проектів;

- проведення аналітичних досліджень у сфері визначення потреб і потенційних можливостей суб'єктів підприємництва з урахуванням диверсифікації виробництва, застосування передових технологій, підвищення енергоефективності, використання альтернативних джерел енергії;

- надання комплексу консалтингових, інвестиційних, офісних, рекламних послуг, послуг із сертифікації продукції та захисту інтелектуальної власності, підготовки кадрів тощо;

- участь у здійсненні науково-технічної та інноваційної політики, направленої на активізацію інноваційної діяльності на залізничному транспорті та в машинобудуванні.

Цілі створення ІЦ ППЗТ такі:

- формування і розвиток наукової та інженерної шкіли із розробки високотехнологічних продуктів у галузі залізничного машинобудування;

- створення інноваційного середовища, що забезпечує перехід на якісно новий рівень організації та управління процесами розробки, виробництва, продажу та сервісного обслуговування залізничної техніки;

- створення нової культури виробництва, підвищення ефективності, зниження термінів і вартості розробки нових виробів залізничної техніки;

- динамічний розвиток вітчизняного залізничного машинобудування;

- стимулювання розвитку суміжних галузей промисловості.

Для ефективної реалізації поставлених перед ІЦ цілей і вирішення завдань необхідна працездатна системи управління та відповідна їй організаційна структура (рис. 2). Основними відділами ІЦ ППЗТ є: освітній відділ, відділ інжинірингових послуг і проектів та відділ розвитку.

Основою ІЦ ППЗТ та його ключовим ядром слугуватиме технологічна база, що має успішний досвід застосування у сфері технологічного інжинірингу і включає в себе всю сукупність інтелектуальних, кадрових, організаційних і матеріальних ресурсів підприємств.

Функціональна структура ІЦ ППЗТ створюється з урахуванням оптимального забезпечення виконання завдань, реалізованого у вигляді комплексу пропонованих послуг. Послуги центру можна згрупувати в три основні блоки: безпосередньо інжинірингові послуги, освітні та консультаційні послуги.

Безпосередньо інжинірингові послуги включають у себе технічні послуги з підготовки і забезпечення процесу виробництва і реалізації продукції. Це консультації, експертиза проектів, технічне навчання, передача технічної інформації.

Консультаційні послуги – це послуги щодо технологічного аудиту, аналізу інформаційних систем і систем менеджменту підприємств, підготовка експертних висновків, розробка бізнес-планів і технічних завдань, аналіз ринків, дослідження споживачів, пошук партнерів та інвесторів, галузеві форсайти, організація виставок, конференцій та форумів.

Розвиток інжинірингової діяльності на ППЗТ безпосередньо пов'язаний із сучасними технологіями організації проектно-діяльності. Так, для завдання автоматизації проектування і виробництва та їх інтеграції використовуються технології автоматизованого проектування (computer-aided design – CAD), автоматизованого виробництва (computer-aided manufacturing – CAM) і автоматизованої розробки або конструювання (computer-aided engineering – CAE).

Висновки з проведеного дослідження. Очікуваний ефект від організації інжинірингового центру промислових підприємств залізничного транспорту полягає у зниженні вартості дослідно-конструкторських робіт; формуванні технології створення інноваційної продукції для залізничного транспорту на принципі «під ключ» (проект виробництва + сертифікований продукт); прискоренні процесів упровадження інновацій і виводу інноваційних продуктів на ринок. Окрім того, використання сучасних технологій дає змогу перенести більшу частину відпрацювання та випробування на ранні стадії проектування, тим самим забезпечує зниження вартості проектів на один-два порядки за рахунок раннього виявлення помилок, зменшення трудомісткості і зменшення матеріаломісткості під час переробки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дикань В.Л. Забезпечення ефективності інноваційної діяльності підприємств залізничного транспорту : [монографія] / В.Л. Дикань, В.О. Зубенко. – Х. : УкрДАЗТ, 2008. – 194 с.
2. Ільчук В.П. Інноваційно-інвестиційні системи залізничного транспорту: становлення та розвиток / В.П. Ільчук ; за ред. д.е.н., проф. Є.М. Сича. – К. : Логос, 2004. – 381 с.
3. Калініченко Л.Л. Вирішення інвестиційної проблеми інноваційного розвитку підприємств залізничного транспорту / Л.Л. Калініченко // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2008. – Вип. 236. – Т. 2. – С. 222–227.
4. Кірдіна О.Г. Методологічні аспекти інвестиційно-інноваційного розвитку залізничного комплексу України : [монографія] / О.Г. Кірдіна. – Х. : УкрДАЗТ, 2011. – 312 с.

5. Токмакова І.В. Адаптивне управління інноваційною діяльністю на підприємствах залізничного транспорту / І.В. Токмакова. // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 38. – С. 369–372.

6. Официальный сайт Европейской экономической Комиссии ООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.unepce.org>.

7. Большой юридический словарь. – М. : Инфра-М, 2009. – 864 с.

8. Інжиніринг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/Інжиніринг>.

9. Американский совет инженеров по профессиональному развитию / Официальный сайт Ассоциации инженеров гражданского строительства ASCE [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.asce.org> (Официальный сайт Ассоциации инженеров гражданского строительства ASCE).

10. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент : [ученик] / Р.А. Фатхутдинов ; 4-е изд. – СПб. : Питер, 2003. – 400 с

11. Раппопорт Б.М. Инжиниринг и моделирование бизнеса / Б.М. Раппопорт, А.И. Скубченко. – Москва : Экмос, 2001. – 240 с.

СУБ'ЄКТНО-ІЄРАРХІЧНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВАЖЕЛІВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА

SUBJECTIVE-HIERARCHICAL APPROACH TO FORMATION OF SOCIAL AND ECONOMIC LEVERS OF INFLUENCE ON THE COMPANY DEVELOPMENT

У статті ідентифіковано суб'єктно-ієрархічний підхід до формування соціально-економічних важелів впливу на розвиток підприємства. Розглянуто характер і спектр впливу цих важелів суб'єктами мікро-, макро- та мезорівнів. Побудовано концептуальну модель впливу соціально-економічних важелів на забезпечення полівекторного розвитку підприємства з урахуванням макро-, мезо- та мікрорівнів впливу. У межах моделі виокремлено суб'єктів, цілі, зміст та призначення важелів, а також результати їхнього впливу.

Ключові слова: важіль, підприємство, розвиток, соціально-економічний важіль, суб'єктно-ієрархічний підхід.

В статье идентифицирован субъектно-иерархический подход к формированию социально-экономических рычагов влияния на развитие предприятия. Рассмотрены характер и спектр воздействия этих рычагов субъектами микро-, макро- и мезоуровней. Построена концептуальная модель влияния

социально-экономических рычагов на обеспечение поливекторного развития предприятия с учетом макро-, мезо- и микроуровней влияния. В рамках модели выделены субъекты, цели, содержание и назначение рычагов, а также результаты их воздействия.

Ключевые слова: рычаг, предприятие, развитие, социально-экономический рычаг, субъектно-иерархический подход.

The article identifies the subject of hierarchical approach to modelling of social and economic levers of influence on the company development. The influence of these levers by entities on micro, macro and meso levels is described. The conceptual model of social- economic tools is built to provide multi-vector company development based on macro, meso and micro levels. Within the model subjects, objectives, content and purpose of the levers and the results of their influence are described.

Key words: lever, enterprise development, social and economic lever, the subject hierarchical approach.

УДК 334.71:[33.02+316.4.063

Дідик А.М.

к.е.н., здобувач кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національний університет
«Львівська політехніка»

Постановка проблеми. Важливим аспектом із позиції забезпечення дієвості впливу соціально-економічних важелів на розвиток підприємств є суб'єкти впливу, адже генерувати та використовувати інноваційні, інвестиційні, податкові, тарифно-цінові, культурологічні та інші такі важелі в межах внутрішнього і зовнішнього середовища можуть лише уповноважені суб'єкти, у ролі яких фігурують державні органи влади, місцеві органи самоврядування, власники і менеджери компаній, обслуговуючі інституції, споживачі, конкуренти тощо. Кожна організація оцінює найбільш пріоритетних та впливових стейкхолдерів, які здатні забезпечити максимальний вплив на її діяльність, та моніторить важелі, що використовуються зацікавленими особами. Зокрема, якщо конкуренти знизять

ціни на аналогічну для підприємства продукцію, то воно неодмінно повинно відреагувати певними діями у відповідь: або також знизивши ціну, або почавши використовувати більш агресивні маркетингові заходи. Це обумовлює актуальність і практичну спрямованість тематики ідентифікування суб'єктно-ієрархічного підходу до формування соціально-економічних важелів впливу на розвиток підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як свідчить вивчення теорії і практики, проблема формування і використання соціально-економічних важелів для забезпечення розвитку підприємств доволі детально висвітлена у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, з-поміж яких варто виокремити праці І. Алексєєва,

Ю. Бережної, Т. Богославець, В. Василенка, М. Виклюка, А. Воронкової, В. Гресика, А. Гриньова, І. Дрожжиної, Г. Зиміної, Ю. Іванова, О. Іваницької, К. Косицького, А. Костюка, О. Кузьміна, А. Ломейка, Л. Мельника, О. Мельник, В. Орлової, Г. Ползикової, Ю. Полонської, Ф. Растегаєва, В. Самуляка, Л. Севрюкова, М. Фролової, Т. Шашкової, С. Шишковського, Г. Ялового, В. Ячменьової та багатьох інших. Авторами, зокрема, виокремлено види таких важелів, конкретизовано їхнє змістове наповнення, висвітлено умови їхнього використання, ресурсне забезпечення практичного застосування, методи прогнозування сприятливої та несприятливої дії тощо. Водночас існуючі напрацювання у цій сфері не дають змоги повною мірою розкрити комплекс формування соціально-економічних важелів впливу на розвиток підприємства з позиції суб'єктно-ієрархічного підходу.

Постановка завдання. Метою дослідження є ідентифікування суб'єктно-ієрархічного підходу до формування соціально-економічних важелів впливу на розвиток підприємства і побудова відповідної моделі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зважаючи на те, що підприємства є відкритими соціально-економічними системами, їхній розвиток залежить від рушійних сил, що впливають як із зовнішнього, так і з внутрішнього середовища [2; 6]. При цьому суб'єкти формування та використання соціально-економічних важелів на макrorівні (Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Президент України, Державна фіскальна служба, Національний банк України тощо) зазвичай переслідують властиві їм цілі, пов'язані із забезпеченням та захистом національних інтересів, реформуванням економіки, підвищенням соціального захисту, покращанням якості життя населення, протидією кризовим явищам в економіці, стабілізацією національної валюти, модернізацією структури економіки, наповненням державного бюджету тощо.

Для досягнення вказаних цілей суб'єкти макrorівня використовують розгалужений цільовий інструментарій, а саме: податкові, монетарні, тарифно-цінові, інвестиційні, кредитні, амортизаційні, гедоністичні, культурологічні та компетентні соціально-економічні важелі. Безумовно, всі ці важелі меншою чи більшою мірою впливають на діяльність та розвиток підприємств, хоча за своєю природою і призначенням вони мали б виконувати інші завдання в контексті забезпечення розвитку держави.

Зважаючи на те, що важелі, сформовані на макrorівні, характеризуються значною силою впливу, обов'язковим характером до виконання, масштабністю охоплення суб'єктів підприємницької діяльності, низьким рівнем зворотного реагування, директивним характером, інерційністю та

негнучкістю, підприємства змушені реагувати на них шляхом адаптування, регулювання і трансформування власної діяльності. Проблемою також є те, що широкий спектр важелів макrorівня доволі складно узгодити між собою для забезпечення синергійного ефекту.

Суб'єкти господарювання нечасто можуть впливати на зміст соціально-економічних важелів, що формуються на макrorівні. Винятками є вплив через профільні асоціації, а також коли йдеться про природні монополії – через стратегічні підприємства для держави. Водночас указані важелі можуть бути також спрямовані на активізування підприємницької діяльності шляхом зменшення податкового навантаження, митних тарифів, тарифів на паливо та енергію, зменшення облікової ставки НБУ, формування сприятливого курсу національної валюти тощо. Таким чином, соціально-економічні важелі макrorівневого характеру можуть чинити пряму або опосередковану дію на забезпечення полівекторного розвитку організацій.

Суб'єкти мезорівня пов'язані насамперед із регіоном функціонування підприємства та галузевою приналежністю (органи місцевого самоврядування, об'єднані територіальні громади, галузеві органи тощо). Вони також переслідують властиві їм цілі, які пов'язані з розвитком окремих галузей економіки, підвищенням інвестиційної привабливості регіонів, створенням нових робочих місць у галузі чи регіоні, формуванням сприятливих умов для підприємств певних видів економічної діяльності, залученням іноземних інвесторів в економіку регіону, розбудовою інфраструктури регіону, активізуванням транскордонної співпраці тощо. Соціально-економічні важелі, що сформовані на мезорівні, за своїми характеристиками наближаються до важелів макrorівня, адже вони також мають здебільшого директивний характер. Відтак, на їхній зміст суб'єкти підприємницької діяльності можуть впливати доволі обмежено. Вплив таких важелів охоплює підприємства відповідного регіону чи галузі та потребує від організацій їхнього належного врахування у власній діяльності. Закономірно, що характер і спектр соціально-економічних важелів мезорівня дещо відрізняється від важелів макrorівня та охоплює [1; 3; 7]:

- податкові важелі: місцеві податки та збори, податки, що стосуються підприємств певного галузевого спрямування, мита на окремі товарні групи, акцизні податки тощо;
- тарифно-цінові важелі: тарифи на воду, паливо та енергію, що встановлюються на регіональному рівні;
- інвестиційні важелі: інвестиції, що вкладаються відповідним регіоном у розвиток інфраструктури, інвестиційна привабливість регіону та галузі, інвестиційні ресурси регіональних інвестиційних фондів тощо;

– кредитні важелі: спеціальні кредитні програми регіонального чи галузевого спрямування, доступність кредитів для підприємств у певному регіоні;

– гедоністичні важелі: якість життя населення у певному регіоні, середній рівень доходів та купівельна спроможність населення, рівень соціального захисту;

– культурологічні важелі: традиції та звичаї, культура споживання, що склалась у певному регіоні чи стосується продукції певної галузі, тощо.

На мікрорівні йдеться про формування соціально-економічних важелів як на підприємствах, так і зацікавленими особами, що безпосередньо взаємодіють із бізнесом (споживачами, постачальниками, конкурентами, фінансово-кредитними установами, транспортними, страховими, аудиторськими, консалтинговими компаніями тощо). Якщо вказані важелі формуються власниками, керівниками та фахівцями суб'єктів господарювання, то такі інструменти впливу характеризуються такими особливостями:

- яскраво вираженим цільовим характером;
- залежністю від впливу соціально-економічних важелів макро- та мезорівнів;

– високою гнучкістю;

– адаптивністю;

– врахуванням стратегічних орієнтирів діяльності підприємств;

– дієвим впливом на забезпечення полівекторного розвитку підприємств;

– керованістю та можливістю вдосконалення під впливом зворотного зв'язку;

– адресністю використання;

– відповідальністю суб'єктів за формування важелів;

– більш якісним узгодженням між собою для забезпечення синергійного ефекту;

– ідентифікацією кореляції між впливом важелів та отриманими результатами щодо розвитку;

– векторністю впливу тощо.

Вплив соціально-економічних важелів на підприємство з позиції стейкхолдерів (споживачів, конкурентів, сервісних та супровідних компаній) є найбільш вагомим і динамічним, оскільки він є прямим та безпосереднім. Зокрема, споживачі перманентно на засадах власного попиту, споживчого вибору, платоспроможності, а також потреб та уподобань впливають на виробничо-господарську діяльність суб'єкта господарювання, його вироб-

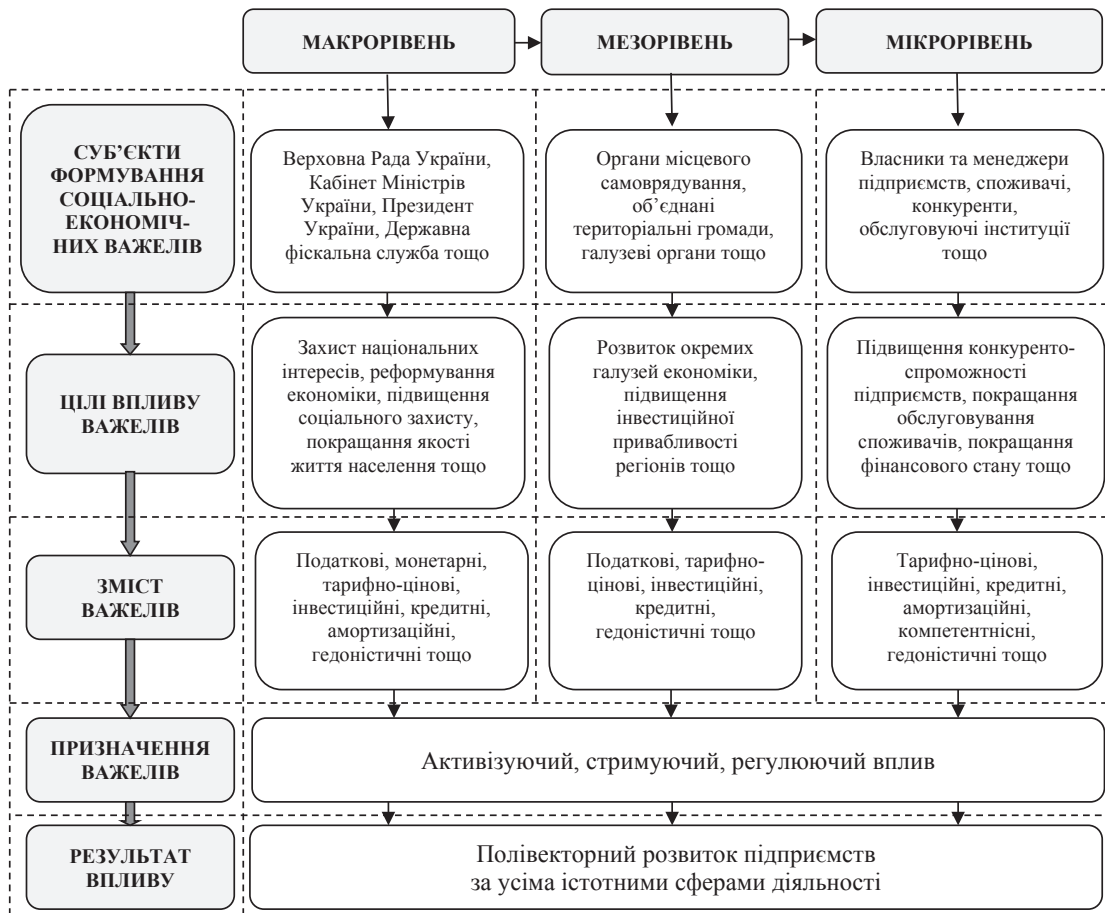


Рис. 1. Концептуальна модель впливу соціально-економічних важелів на забезпечення полівекторного розвитку підприємства

Джерело: сформовано автором

ничу програму, споживчі параметри продукції, цінову та рекламну політику, інноваційну діяльність, брендово-іміджеву складову тощо. Вплив споживачів є найбільш істотним із позиції кожної організації, оскільки саме для задоволення їхніх потреб вони створюються, видозмінюються, розвиваються, впроваджують організаційні зміни тощо.

Вплив конкурентів на діяльність підприємств різного профілю та спеціалізації також складно переоцінити, адже на підставі цінової політики, бонусів, знижок, рекламних заходів, товарно-новинок, упакування, бренду, торговельної марки тощо вони змушують компанії приймати реактивні рішення. Саме дії конкурентів зазвичай є рушійною силою полівекторного розвитку підприємств, адже вони потребують належного реагування та трансформування власної діяльності. Зважаючи на це, в організації має бути створена дієва система моніторингу ринку та діагностики дій конкурентів, що дасть змогу забезпечити ефективну інформаційну підтримку управлінських рішень щодо організаційного розвитку [4; 5; 8].

Дії постачальників ресурсів (енергетичних, матеріальних, сировинних, трудових, технологічних тощо) на засадах цін, асортименту, умов поставки, надійності, ризиковості та оперативності постачання визначають умови функціонування підприємств та стимулюють їх до різноформатних організаційних перетворень, що пов'язані із забезпеченням ресурсоощадності й оптимізації запасів. Такі організації, як транспортні, страхові, юридичні, консалтингові, аудиторські, фінансово-кредитні тощо, супроводжують діяльність та розвиток суб'єктів господарювання з інфраструктурної точки зору. Фактично вони створюють умови для більш динамічного розвитку, оскільки якісне надання ними спеціалізованих послуг підприємству сприяє пришвидшенню та активізації трансформацій за різними сферами функціонування.

Суб'єкти мікрорівня порівняно із суб'єктами макро- та мезорівнів є дещо обмеженими у використанні соціально-економічних важелів. Вони, зокрема, мають можливість формувати і використовувати тарифно-цінові, інвестиційні, кредитні, амортизаційні, компетентнісні, гедоністичні, культурологічні та інші важелі.

На рис. 1 наведена концептуальна модель впливу соціально-економічних важелів на забезпечення полівекторного розвитку підприємства.

Виконані дослідження свідчать, що незалежно від суб'єктів формування та використання соціально-економічних важелів впливу на розвиток підприємства існують певні загальні принципи щодо їх добору та розроблення, а саме:

– відображення у соціально-економічних важелях їхнього інформаційного насичення та відповідності цілям, що переслідуються;

– узгодженість і збалансованість різноманітних соціально-економічних важелів у контексті досягнення стратегічних цілей на макро-, мезо- та мікрорівнях національної економіки;

– зрозумілість змістового та функціонального наповнення важелів, що надалі повинно відобразитись у їхній наслідковій дієвості;

– обґрунтованість соціально-економічних важелів, оскільки їхній вплив повинен мати очевидні позитивні результати у сфері забезпечення полівекторного розвитку підприємств;

– структурованість важелів, що пов'язано із їхньою природою інструментального впливу в контексті методів та засобів;

– алгоритмізація впливу важелів, що зумовлює логіку поведінки суб'єктів підприємницької діяльності в разі використання важелів;

– обмеження кількості важелів, оскільки за умови значної такої кількості розпорошується їхній цільовий вплив;

– урахування синергійного ефекту впливу сукупності соціально-економічних важелів, що характеризується підсиленням як позитивного, так і негативного ефекту в процесі їхньої взаємодії;

– економічність використання важелів, що передбачає співвідношення витрат на їхнє формування і використання, а також кінцевих результатів;

– оптимізація важелів на засадах вибору найбільш дієвих та ефективних із множини альтернатив відповідно до встановлених цілей.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, вплив соціально-економічних важелів на забезпечення полівекторного розвитку підприємства здійснюється суб'єктами макро-, мезо- та мікрорівнів. При цьому уповноважені суб'єкти переслідують властиві їм цілі, керуються цільовими інтересами, що потребує узгодження системи важелів впливу для забезпечення синергійного ефекту.

Перспективи подальших розвідок за проблемою повинні полягати в ідентифікуванні сильних та слабких боків суб'єктно-ієрархічного підходу до формування соціально-економічних важелів впливу на розвиток підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базарова Л.А. Менеджмент устойчивого развития компании : [монография] / Л.А. Базарова. – М. : АСВ, 2007. – 200 с.
2. Василенко В.А. Диагностика устойчивого развития предприятия : [монография] / В.А. Василенко. – Киев : Центр учебной литературы, 2006. – 184 с.
3. Гриньов А.В. Инновационный розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління : [монография] / А.В. Гриньов. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 308 с.

4. Кузьмин О.Е. Комплексная диагностика развития машиностроительных предприятий / О.Е. Кузьмин, О.Г. Мельник // Бизнес Информ. – 2010. – № 3(2). – С. 60–67.

5. Мельник Л.Г. Экономика развития : [учеб. пособ.] / Л.Г. Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2013. – 784 с.

6. Мищенко С.Г. Стимулирование экономического развития: аспекты налогообложения : [моно-

графия] / С.Г. Мищенко. – Донецк : Юго-Восток, Лтд, 2009 – 307 с.

7. Розвиток потенціалу підприємства в умовах економіки знань : [монографія] / За заг. ред. А.Е. Воронкової та Ю.С. Погорелова. – Луганськ : Ноулідж, 2012. – 380 с.

8. Ячменьова В.М. Стійкість діяльності промислових підприємств: оцінка та забезпечення : [монографія] / В.М. Ячменьова. – Сімферополь : АРІАЛ, 2010. – 472 с.

МІСЦЕ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

PLACE OF SOCIO-ECONOMIC MECHANISM IN ENTERPRISE MANAGEMENT

У статті розглянуто місце соціально-економічного механізму в системі управління підприємством. Визначено низку чинників формування соціально-економічного механізму забезпечення інноваційного розвитку в контексті нових ринкових умов. На основі аналізу різних видів механізмів, які визначені провідними вченими-економістами, запропоновано під соціально-економічним механізмом розуміти взаємопов'язану сукупність цілей та методів, важелів і заходів, за допомогою яких взаємодіють економічна та соціальна компоненти промислового підприємства, з метою забезпечення його інноваційного розвитку.

Ключові слова: механізм, соціально-економічний механізм, система управління, інноваційний розвиток.

В статье рассмотрено место социально-экономического механизма в системе управления предприятием. Определен ряд факторов формирования социально-экономического механизма обеспечения инновационного развития в контексте новых рыночных условий. На основе анализа различных видов механизмов, которые определены ведущими учеными-экономистами,

предложено под социально-экономическим механизмом понимать взаимосвязанную совокупность целей и методов, рычагов и мероприятий, с помощью которых взаимодействуют экономическая и социальная компоненты промышленного предприятия, с целью обеспечения его инновационного развития.

Ключевые слова: механизм, социально-экономический механизм, система управления, инновационное развитие.

The article discusses the the place of socio-economic mechanism in the system management. A number of factors of socio-economic mechanism of providing innovative development in the context of the new market conditions. Based on the analysis of different types of mechanisms that are defined by leading economists suggested in the social and economic mechanism to realize coherent set of objectives and methods, instruments and measures with which interact economic and social components of the industrial enterprise to ensure its innovation.

Key words: mechanism, socio-economic mechanism, management system, innovative development.

УДК 330.341.1

Жалдак Г.П.

к.е.н., асистент кафедри менеджменту
Національний технічний
університет України
«Київський політехнічний інститут»

Постановка проблеми. Сучасні ринкові умови та конкурентне середовище потребують використання підприємствами методів забезпечення інноваційного розвитку за рахунок формування ефективних соціально-економічних механізмів. Особливо актуальною ця проблема є для вітчизняних підприємств, оскільки промисловість впливає на темпи та напрями розвитку НТП у багатьох сферах суспільного виробництва та людської діяльності взагалі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням різного роду механізмів промислового сектору економіки присвячені праці таких учених, як М. Дороніна, В. Бурков та В. Іриков, О. Єрьоменко-Григоренко, А. Єпіфанов, А. Куль-

ман, Ю. Круглов, Л. Лозовський, А. Малицький, Е. Мінаєв, Ю. Овсюченко, Т. Полозова, Б. Райзберг, Б. Стародубцева, О. Супрун, О. Толстікова, А. Чухно та ін.

Вивчаючи наукові напрацювання багатьох учених і практиків, стає зрозумілим, що необхідність розробки та реалізації дієвого соціально-економічного механізму забезпечення інноваційного розвитку підприємств є важливим завданням економіки підприємства. Визначення місця соціально-економічного механізму забезпечення інноваційного розвитку в системі управління підприємством дасть можливість поліпшити показники роботи підприємств у нових умовах господарювання.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення цінних аспектів розвитку промисловості в умовах рецесії економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для розуміння місця соціально-економічного механізму забезпечення інноваційного розвитку підприємства в його діяльності доцільно буде спочатку розглянути систему управління підприємством, навести визначення механізму як економічної категорії, розглянути сутність господарського, організаційно-економічного та соціально-економічного механізмів функціонування підприємств.

У процесі дослідження систем управління було виявлено, що найчастіше на вітчизняних підприємствах зустрічається функціонально-цільовий підхід до побудови систем управління [1]. Він передбачає побудову системи управління на основі оптимального сполучення цільового, функціонального і лінійного управління; цільове управління у системі будується шляхом утворення цільових підсистем, а функціональне – на основі функціональних; для забезпечення цілей управління застосовуються загальні підсистеми.

У результаті поєднання названих підсистем управління утворюється функціонально-цільова структура системи управління підприємством, яка схематично приведена на рис. 1.



Рис. 1. Функціонально-цільова структура системи управління підприємством

Джерело: доопрацьовано автором на основі [3]

Кожна керована система приводиться в дію за допомогою певних механізмів. Узагальнене визначення категорії «механізм» подане в економічному словнику: як послідовність станів, процесів, що визначають які-небудь дії, явища; як система, будова, що визначає порядок якого-небудь виду діяльності; як внутрішня будова машини, приладу, апарату, яка приводить їх у дію [1].

М. Дороніна визначає механізм як складну систему, що має вхід (зовнішній поштовх до дії) та вихід (корисний результат). Виходячи з даного твердження, завдання проектувальника полягає в тому, щоб підібрати такі елементи й побудувати їх взаємодію таким чином, аби досягти на «виході» запланованих значень усіх істотних параметрів із мінімальними витратами енергії [5].

Категорія «економічних механізмів» детально розглядається у роботі А. Кульмана [7] який відзначає, що механізми являють собою системи взаємозв'язків економічних явищ, що виникають у певних умовах під впливом початкового імпульсу, і пояснює, що теоретично економічних механізмів може існувати стільки, скільки існує різних імпульсів у кожній системі взаємозалежних явищ за заданих умов. Виробничо-економічну систему (тобто промислове підприємство), яка розглядається, приводить у дію господарський механізм, що спрямований на досягнення високих кінцевих результатів інноваційної діяльності (рис. 2).

Особливе значення мають підходи до побудови структури господарського механізму. Варто погодитися з Ю. Кругловим, що структуру господарського механізму представляє сукупність окремих механізмів. Оскільки фактори управління, стверджує він, можуть мати економічну, соціальну, організаційну та правову природу, зазначений механізм управління має формулюватися як система економічних, організаційних, соціальних і правових механізмів. Таким чином, структуру господар-

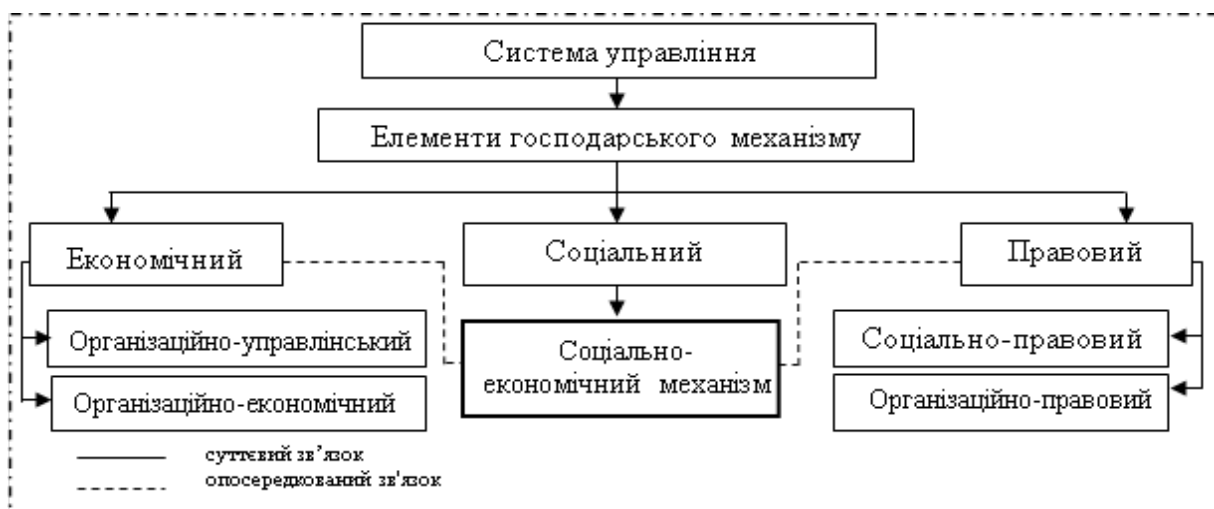


Рис. 2. Місце соціально-економічного механізму в системі управління підприємством

Джерело: доопрацьовано автором на основі [3]

ського механізму можна розглядати як сукупність механізмів, в основі яких лежать визначені методи управління [8].

У сучасній науковій літературі представлено різноманіття визначень поняття «господарський механізм». Так, В. Бурков та В. Іриков під господарським механізмом розуміють процес прийняття рішень [2]; Н. Круглова – сукупність економічних, мотиваційних, організаційних і правових способів цілеспрямованої взаємодії суб'єктів господарювання та впливу на їхню діяльність, що забезпечують взаємоузгодженість сторін, об'єктів і суб'єктів управління [8]; С. Мочерний господарський механізм визначає як систему основних форм, методів і важелів використання економічних законів, вирішення протиріч суспільного способу виробництва, реалізації власності, а також усебічного розвитку людини, формування її потреб, створення дієвих стимулів до праці та узгодження економічних інтересів основних класів і соціальних груп суспільства [3].

Із даним визначенням перекликається і сутність господарського механізму, яку подає Е. Мінаєв, – як сукупність способів, форм, методів, кількісних та якісних нормативів і показників, за допомогою яких використовуються об'єктивні закони виробничих і суспільних відносин [12]. Також учений розглядає господарський механізм підприємства як єдність чотирьох підсистем: економічної, соціальної, організаційної та технологічної.

Б.А. Райзберг, Л.М. Лозовський та Б.А. Стародубцева [12] визначають цю категорію як «сукупність організаційних структур і конкретних форм і методів управління, а також правових форм, за допомогою яких реалізуються діючі в конкретних умовах економічні закони, процес відтворення».

Поряд із цим у фінансово-економічному словнику виокремлено основні його сегменти: управлінська система мікро- та макроекономічного спрямування; сукупність форм і методів організації функціонування виробництва; система господарських зв'язків у процесі обміну результатами діяльності господарських ланок як на загальноекономічному рівні, так і на рівні окремих підприємств.

Функціонування зазначених сегментів відбувається в певних інституціональних умовах, сформованих інституціями та інститутами господарського буття [12].

За визначенням А. Чухна, «господарський механізм – це органічна складова економічної системи; функціональна сторона виробничих відносин; спосіб організації та управління виробництвом із притаманними йому формами, методами та засобами, які реалізують соціально-економічні, організаційно-економічні та науково-технологічні принципи й відносини в інтересах задоволення потреб як кожного господарюючого суб'єкта, так і суспільства в цілому» [15].

Як справедливо зазначає О. Супрун, господарський механізм виступає першоосновою раціональності економічної діяльності ринкових суб'єктів, як інституціональна система розвитку економіки, консолідує інституції, що утворюють певний господарський порядок [13].

Таким чином, з урахуванням викладених вище визначень господарський механізм – це сукупність взаємопов'язаних інституційних утворень, які забезпечують узгодження інтересів учасників ринкового обміну та є базисом функціональності економічної системи, поєднуючи інституції, методи, важелі, заходи та інші нормоутворюючі елементи.

Поряд із цим у працях із теорії управління використовують категорію «організаційно-економічний механізм». Зазначений механізм досліджувала значна кількість вітчизняних науковців. Так, Т. Полозова, Ю. Овсюченко та А. Малицький під організаційно-економічним механізмом розуміють сукупність організаційних, фінансових і економічних методів, способів, форм, інструментів і важелів (кожному з яких властиві власні форми управлінського впливу), що чинять вплив на економічні та організаційні параметри системи управління підприємством і здійснюється регулювання організаційно-технічних, виробничо-технологічних, фінансово-економічних процесів. Його метою є ефективний вплив на кінцеві результати діяльності, формування та посилення організаційно-економічного потенціалу, отримання конкурентних переваг [10].

На думку А. Сухорукова, організаційно-економічний механізм є багатофункціональною та багатокомпонентною системою, яка складається з комплексу взаємозалежних блоків (елементів системи), що піддаються впливу зовнішніх і внутрішніх чинників, але таких, що утворюють певну цілісність, яка прагне у своєму функціонуванні до досягнення конкретних цілей. Науковець вважає, що елементами системи є конкретні організаційні, економічні, техніко-технологічні заходи в їх взаємозв'язку та взаємозалежності, а також способи, прийоми, напрями діяльності в розрізі основних блоків. М. Йохна акцентує увагу на тому, що організаційно-економічний механізм – структуроване ціле елементів і відносин, в основі якого – узгодження інтересів підприємств. Ю. Лисенко та П. Єгоров під організаційно-економічним механізмом розуміють систему формування цілей і стимулів, що надають можливість перетворити в процесі трудової діяльності рух (динаміку) матеріальних і духовних потреб членів суспільства в рух засобів виробництва та кінцевих результатів виробництва, які спрямовані на задоволення платоспроможного попиту споживачів [12].

Згідно із твердженням О. Єрмоєнко-Григоренко, організаційно-економічний механізм – це система технологічного, економічного, організа-

ційного та соціального блоків, які включають у себе їх елементи [2]. На нашу думку, дане визначення дещо не повне, оскільки незрозуміло, що є основою для визначення саме цих блоків, які елементи вони містять та яким чином відбувається функціонування механізму.

На думку А. Єпіфанова, організаційно-економічний механізм є важливою ланкою у складі господарського механізму підприємства та діє через економічні інтереси як усвідомлені матеріальні потреби людей і складається з комплексу економічних способів, методів, важелів, нормативів, показників, за допомогою яких реалізуються об'єктивні економічні закони [3]. Тому можемо зазначити, що організаційно-економічний механізм включає сукупність простих і складних взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих ключових систем (процесів, елементів, форм, методів), які визначають зміст, порядок розробки та функціонування будь-якого виду робіт, процесів чи об'єктів у сфері діяльності людини та які надають можливість за мінімальних витрат ресурсів і часу задовольнити вимоги конкурентної політики, ринку попиту та ринку пропозиції, тенденції розвитку науки, техніки, технології, організації, економіки та інших аспектів розвитку виробництва.

Соціально-економічний механізм переважно використовується саме з огляду мотивації персоналу, взаємодії людини та суспільства. Так, наприклад, О. Толстікова розглядає соціально-економічний механізм мотивації персоналу, що формується у рамках організації, з урахуванням факторів зовнішнього середовища, цілей організації, якісних і кількісних характеристик працівників, якості управління персоналом. Процес мотивації персоналу доповнено процесом управління поведінкою персоналу, який розглядається автором як системний, планомірний, організований вплив за допомогою взаємозалежних організаційно-економічних і соціальних заходів на процес формування, розподілу, перерозподілу робочої сили на рівні підприємства, на створення умов для використання трудових якостей працівника з метою забезпечення ефективного функціонування [14].

Як свідчать дослідження наукових джерел і практика господарювання, незважаючи на порівняно широку вживаність термінів «економічний механізм», «господарський механізм», «організаційно-економічний механізм», у науковій літературі недостатньо визначено поняття «соціально-економічний механізм забезпечення інноваційного розвитку підприємства», тому в подальшому ми будемо досліджувати сутність цієї економічної категорії.

На нашу думку, до основних чинників формування соціально-економічного механізму забезпечення інноваційного розвитку в контексті нових ринкових умов варто віднести:

1) невизначеність зовнішнього середовища. Постійна зміна попиту споживачів є причиною зрушення інших чинників (технологій, засобів виробництва, комунікацій, соціальних відносин), тому в процесі прийняття управлінських рішень доцільно використовувати оновлені дані щодо внутрішнього та зовнішнього середовища, здійснювати пошук альтернативних підходів до вирішення виниклих у процесі діяльності підприємства ситуацій;

2) фактор часу. Продукція, роботи чи послуги мають бути представлені на ринку вчасно, тобто саме тоді, коли їх потребує споживач. Якщо підприємство планує освоїти випуск нової продукції до того, як аналогічну продукцію зможуть запропонувати конкуренти, то воно повинно вкластися у відповідний термін;

3) обмеженість ресурсів. Успішна робота будь-якого підприємства залежить від ресурсного забезпечення, тому правильно сформований механізм має передбачати оптимальне використання ресурсів (матеріальних, трудових, інформаційних, фінансових тощо);

4) неефективне використання соціального потенціалу підприємства під час здійснення інноваційної діяльності та можливість формування, розвитку та відтворення соціального капіталу підприємства як джерела інноваційного розвитку. На сьогодні це досить важливі чинники, що актуалізують проблему формування соціально-економічного механізму забезпечення інноваційного розвитку промислового підприємства;

5) потребу у підвищенні якості трудового життя працівників, що займаються інноваційною діяльністю, низька ефективність соціальних інвестицій підприємства та управлінської культури працівників, що займаються інноваційною діяльністю;

6) розвиток корпоративної соціальної відповідальності та доцільності моделювання іміджу підприємств із метою забезпечення подальшого інноваційного розвитку, який стимулює формування соціально-економічного механізму забезпечення інноваційного розвитку.

Як свідчать наукові дослідження, в економічній теорії існує значна кількість праць, які присвячені формуванню різного роду економічних механізмів. Проте в роботах, що стосуються інноваційного розвитку, переважають дослідження щодо організаційно-економічних, інвестиційно-інноваційних та фінансових механізмів. Лише в окремих публікаціях розглядається соціально-економічний механізм, проте при цьому спостерігається неоднозначність трактування цієї категорії; відсутні ґрунтовні дослідження щодо сутності соціально-економічного механізму забезпечення інноваційного розвитку; не використовується системний підхід, що включає постановку перспективних цілей чи завдань; не розглянуто функціональне забезпечення реалізації соціально-економічного

механізму забезпечення інноваційного розвитку тощо.

Тому під соціально-економічним механізмом забезпечення інноваційного розвитку пропонуємо розуміти взаємопов'язану сукупність цілей та методів, важелів і заходів, за допомогою яких взаємодіють економічна та соціальна компоненти промислового підприємства, з метою забезпечення його інноваційного розвитку [6].

Соціально-економічний механізм забезпечення інноваційного розвитку є складовою частиною традиційного соціально-економічного механізму підприємства і в певний спосіб реалізується через важелі та методи, що забезпечують здійснення інноваційної діяльності. На рівні підприємства цей механізм завжди чіткий, спрямований на досягнення конкретних інноваційних цілей шляхом впливу на конкретні сфери та фактори, які забезпечують досягнення намічених цілей, і цей вплив здійснюється за допомогою використання конкретних ресурсів або можливостей підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, соціально-економічний механізм забезпечення інноваційного розвитку передбачає ефективну взаємодію між науковими дослідженнями та розробками, випуском та збутом інноваційної продукції, оскільки він є фундаментом забезпечення інноваційної діяльності, базисом для прийняття раціональних організаційних та управлінських рішень. Соціально-економічний механізм забезпечення інноваційного розвитку надає можливість науково обґрунтувати соціально-економічні цілі розвитку підприємства у напрямі інноваційного розвитку, обрати кращі способи їх здійснення за допомогою встановлення функціональних підсистем, які за обмежених виробничих ресурсів можуть стимулювати здійснення інноваційної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Большой экономический словарь / Под. ред. А.Н. Азрайяна. – М. : Институт новой экономики, 1998. – 864 с.
2. Бурков В.Н. Модели и методы управления организационными системами / В.Н. Бурков, В.А. Ириков. – М. : Наука, 1994. – 270 с.
3. Єпіфанов А.О. Обґрунтування та створення

фінансово-економічного механізму підприємства / А.О. Єпіфанов, В.П. Москаленко, О.В. Шипунова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_BOA/Shipunova_1.pdf.

4. Єпіфанов А.О. Обґрунтування фінансового механізму підприємства / А.О. Єпіфанов, В.П. Москаленко, О.В. Шипунова // Фінанси України. – 2004. – № 1. – С. 3–11.

5. Доронина М.С. Управление мотивацией / М.С. Доронина, Е.Г. Наумик, О.В. Соловьев. – Х : ХНЭУ, 2006. – 240 с.

6. Жалдак Г.П. Основи формування соціально-економічного механізму інноваційного розвитку промислових підприємств / Г.П. Жалдак // Технологічний аудит и резервы производства. – 2014. – № 3. – С. 43–46.

7. Кульман А. Экономические механизмы / А. Кульман. – М. : Прогресс ; Универс, 1993. – 192 с.

8. Круглов Ю.Ю. Хозяйственное право / Ю.Ю. Круглов. – М. : Русская деловая литература, 1997. – 608 с.

9. Круглова Н.Ю. Основы бизнеса : [учебник для студ. вузов] / Н.Ю. Круглова. – М. : РДЛ, 2003. – 528 с.

10. Малицький А.А. Структуризація організаційно-економічного механізму управління підприємством торгівлі в умовах ринку / А.А. Малицький // Торгівля і ринок України. – 2009. – № 27. – С. 198–205.

11. Полозова Т.В. Сутність організаційно-економічного механізму функціонування підприємств промисловості / Т.В. Полозова, Ю.В. Овсюченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=6558.

12. Рогоза М.Є. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми : [монографія] / М.Є. Рогоза, К.Ю. Вергал. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 136 с.

13. Супрун О.М. Господарський механізм розвитку та регулюванні економіки / О.М. Супрун // Вісник Полтавської державної аграрної економіки. Економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/visnyk/2011/01/122.pdf>.

14. Толстікова О.В. Формування механізму соціально-економічної мотивації персоналу підприємства : автореф. дис. ... канд. ек. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.В. Толстікова. – Харків, 2008. – 21 с.

15. Чухно А. Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі / А. Чухно // Економіка України. – № 3. – С. 14–24.

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ЧИННИК УСПІШНОСТІ КОМПАНІЇ CORPORATE CULTURE AS A FACTOR OF SUCCESS OF COMPANY

УДК 331.104

Мельник П.І.

студент
Хмельницький
національний університет

Зелена М.І.

старший викладач
Хмельницький
національний університет

У статті розглядається різне розуміння визначень терміну «корпоративна культура», виділяються основні складники корпоративної культури, проводиться аналіз впливу принципів і цінностей корпоративних культур провідних компаній на успіх компаній та підприємств.

Ключові слова: корпоративна культура, інновації, артефакти, неформальні групи.

В статье рассматривается различное понимание определеннй термина «корпоративная культура», выделяются основные составляющие корпоративной культуры, проводится анализ влияния принципов и цен-

ностей корпоративных культур ведущих компаний на успех компаний и предприятий.

Ключевые слова: корпоративная культура, инновации, артефакты, неформальные группы.

The article discusses the understanding of different definitions of the term «corporate culture», highlights the main components of the corporate culture, analyses the influence of the principles and values of the corporate cultures of the leading companies on the success of the companies and enterprises.

Key words: corporate culture, innovation, artifacts, informal groups.

Постановка проблеми. Задля успішного функціонування протягом тривалого часу організація має бути як результативною, так і ефективною. За словами П. Друкера [1, с. 48], результативність є наслідком того, що «виготовляють потрібні, правильні речі», а ефективність – наслідком того, що «правильно створюються ці самі речі». І перше і друге є однаково важливими.

Досягнення цих показників є результатом складної управлінської та виробничої діяльності людей – членів організації. Великою мірою успішності організації залежить від її керівників.

На успішність тих чи інших компаній, підприємств, установ чи організацій впливають різні чинники, які в загальному можна поділити на внутрішні та зовнішні. Організація як відкрита система функціонує і розвивається завдяки наявності в ній певних елементів, які дають можливість своєчасно й адекватно реагувати на сигнали зовнішнього оточення. Ці елементи і становлять її внутрішнє середовище. Воно формується під впливом різних факторів. З одного боку, це особливості ринку, вимогам якого внутрішнє середовище повинно відповідати. З іншого боку, це розміри організації. Великі підприємства із тисячами працівників вимагають зовсім іншого управління, ніж підприємства малого бізнесу.

Найчастіше у внутрішньому середовищі організацій виділяють п'ять змінних, до яких належать: цілі організації, її структура, технологія, завдання і люди, що об'єднують свої зусилля з метою досягнення поставлених цілей [2, с. 185]. Люди є носіями не лише знань, професійних та ділових навичок, але й звичок, традицій, правил поведінки, тому говорять про формування в організації певної організаційної культури, вважаючи її такою, що найбільшою мірою формує конкурентні переваги фірми [3]. Нині, коли можливості придбання засобів виробництва, найму найкращих працівників та організація виробництва більш-менш рівні, то дійсно успішно, інноваційну компанію серед усіх

інших визначає те, яка організаційна культура існує на даному підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Тема корпоративної культури вивчається дуже активно в останні 10–20 років. Класичними дослідниками цього питання є П. Друкер, М. Армстронг, Е. Шейн. Сучасними науковцями, які досліджували вплив корпоративної культури є В.А. Співак, В.В. Стадник та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення основних складників корпоративної культури в компаніях, вплив корпоративної культури на успішність компанії, наведення сучасних прикладів нестандартних корпоративних культур.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сучасні тенденції в провідних економіках світу розвиваються в напрямі ефективнішого, раціональнішого використання трудового капіталу на своїх підприємствах, зменшення годин роботи, запровадження ненормованого робочого дня. Розуміння менеджменту провідних компаній іде до того, що не кількість проведеного часу на заводі чи в офісі визначає ефективність працівника, а саме результати, яких він досягає. На хороших підприємствах максимальних результатів очікують, змушуючи працівника самому заповнювати свій робочий час, а на найкращих – допомагають якнайкраще організувати свій час задля найбільш продуктивної роботи. Такі рухи в управлінні персоналом нагадують революцію, яку активно просував Генрі Форд, хоч і розпочала її інша особа.

У кінці XVIII ст. для того щоб досягти максимальної користі із заводів, вони повинні були працювати без зупинки 24 години на добу, сім днів на тиждень, тому люди працювали по 10–16 годин на день. Але така людина, як Роберт Оуен, розпочала рух за восьмигодинний робочий день. Його девізом була фраза: «Вісім годин роботи, вісім годин відновлення, вісім годин відпочинку».

І це все ж сталося трішки пізніше, коли Генрі Форд дійсно реалізував восьмигодинний робочий

день і змінив стандарти організації виробничого процесу.

Найпершою компанією стала Ford Motor Company, яка в 1914 р. не тільки скоротила робочий день для своїх працівників у два рази (до восьми годин), але ще й збільшила заробітну плату всіх своїх працівників у два рази. У підсумку це призвело до того, що продуктивність компанії збільшилася і працівники зуміли робити той же обсяг роботи за вісім годин (а не за 16). Ford Motor збільшила свій прибуток у два рази протягом двох наступних років, що стало шоком для інших галузей промисловості. І це підштовхнуло інші компанії до того, щоб зробити восьмигодинний робочий день стандартом у тривалості робочого часу.

Сучасні ж рухи в управлінні персоналом рухаються в напрямі все більшого скорочення знаходження працівника за виконанням безпосередньо своїх обов'язків. Зумовлені такі рухи здебільшого на кращому вивченні за останні 100 років фізіології та психології людини, її поведінкових характеристик, а також інновацій та нових відкриттів в науці, техніці, що зумовило більшу автоматизацію та зменшення фізичної та ручної праці.

Одна з речей, про яку ми як люди постійно забуваємо, це те, що ми дуже сильно відрізняємося від машин. Машини рухаються лінійно, а люди – циклічно. Тому, дійсно, ефективний робочий день повинен поважати людську натуру і бути побудованим на ультрадіяльних ритмах. Ультрадіяльні ритми – це ритми тривалістю менше доби. Приклади: концентрація уваги, зміна больової чутливості, процеси виділення і секреції, циклічність фаз, що чергуються протягом шести-, восьмигодинного нормального сну людини. Основна ідея полягає в тому, що мозок людини може бути зосереджений на одному завданні протягом 90–120 хвилин, після чого йому необхідна перерва в 20–30 хвилин, яка дає змогу організму відновити свою енергію і зробити невелике перезавантаження для подальшого ефективного виконання поставлених завдань. Ураховуючи вищезазначене, зникає необхідність у восьмигодинному робочому дні, постійній присутності працівника на робочому місці та інших застарілих та непотрібних стандартів та звичок в організаційній культурі підприємств.

Поняття «корпоративна культура» має безліч значень і смислів. На думку Е. Шейна, корпоративна культура – це група колективних базових уявлень, які використовує група під час вирішення проблем адаптації до змін зовнішнього середовища і внутрішньої інтеграції, ефективність якої виявляється достатньою для того, щоб уважати його цінним і передавати новим членам групи як правильну систему сприйняття і розгляду названих проблем [4].

М. Армстронг під корпоративною культурою розуміє модель цінностей, норм, переконань,

установок і припущень, які, можливо, не виражені словами, але формують те, як люди поведуться і як вони діють [3].

Із безлічі існуючих визначень можна виділити головні елементи корпоративної культури: норми і цінності, переконання і поведінка співробітників у компанії.

Е. Шейн вважає, що культура може аналізуватися на декількох рівнях, які відповідають тією чи іншою мірою очевидності культурного явища для спостерігача. Він виділяє три рівня організаційної культури: артефакти, проголошені цінності та базові уявлення (рис. 1) [4].



Рис. 1. Рівні організаційної культури [4]

Артефакти є самим поверхневим рівнем, це все те, що можна побачити, почути, відчути під час знайомства з новою корпоративною культурою. До них можна віднести: манери спілкування, технології і продукти діяльності, стиль одягу, архітектуру і планування будівлі, символіку, церемонії та ритуали організації і т. д.

Проголошені цінності – це цінності і норми, принципи і правила, стратегії і цілі, що визначають внутрішнє та навіть дуже часто зовнішнє життя організації, формування яких є прерогативою топ-менеджерів [3]. Проголошеною цінністю є будь-яка пропозиція, нововведення, що є в очах групи лише умовною цінністю, навіть якщо воно буде виходити від авторитетної особи. Поки група не зробить спільних дій і її учасники не побачать їх результатів, ця пропозиція буде залишатися на папері і не буде застосовуватися. Якщо ця пропозиція пройде перевірку на практиці, дана цінність стане груповим поданням і буде сприйматися всіма співробітниками. Через певний проміжок часу ці цінності переходять на більш глибокий рівень – рівень базових уявлень.

Під базовими уявленнями ми маємо на увазі основу культури організації, яку її члени можуть не усвідомлювати і вважати непорушною. Саме ця основа визначає поведінку людей в організації, прийняття тих чи інших рішень. Базові уявлення – «глибинний» рівень культури організації. Вони відкрито не виражаються в артефактах і, що ще більш важливо, не можуть бути описані навіть учасниками організації. Ці уявлення знахо-

дяться на підсвідомому рівні співробітників, є для них самі по собі зрозумілі. Найімовірніше, ці уявлення мають таку силу, оскільки привели компанію до успіху. Якщо знайдене рішення проблеми виправдовує себе раз по раз, воно починає сприйматися як щось належне. Те, що було колись гіпотезою, прийнятою тільки інтуїтивно або умовно, поступово перетворюється в реальність. Базові уявлення сприймаються членами групи настільки очевидними, що варіювання поведінки в рамках даної культурної одиниці зводиться до мінімуму. На практиці якщо група дотримується якогось базового уявлення, то поведінка, яка тримається на будь-яких інших уявленнях, буде здаватися учасникам групи незрозумілою [4].

Правомірно стверджувати той факт, що в деяких компаніях співробітникам дозволяється 20% часу працювати над власними проектами. Виявляється, існує компанія, де цей принцип звели в абсолют. Для прикладу, 100% робочого часу в даній компанії працівники можуть працювати над будь-якими проектами, якими побажають. Менеджерів не існує взагалі, ніяких відділів та начальників. Структура компанії – плоска, всі співробітники рівні між собою і добровільно групуються за інтересами. Виживають ті проекти, які залучають більше співробітників.

Можливо, це звучить як утопія, проте, на нашу думку, варто ознайомитися з принципами менеджменту в компанії Valve, яка займається розробкою комп'ютерних ігор (Half-Life, Portal, Steam). Можливо, ця царина є далекою від звичайних промислових підприємств, проте ми відмічаємо це як тенденцію в західному управлінні персоналом, а не як правило, тому нам варто детальніше розглянути даний приклад як примірник для наслідування. Проте варто також зауважити, що даний приклад недоцільно використовувати як певний «рецепт», адже принципи побудови корпоративної культури на кожному взятому окремому підприємстві будуть визначатись характером діяльності та організацією виробничого процесу. Та все ж ми повинні зауважити, що останні 20–50 років у різних галузях промисловості відзначаються тенденцією зменшення фізичної та ручної праці та перехід до більше розумової праці. Тому досвід заснування такої оригінальної та прогресивної корпоративної культури даної компанії, яка займається винятково розумовою, можна сказати, ідейною творчою діяльністю, є дуже цінним.

У компанії Valve кожен співробітник приймає рішення за себе, над яким проектом йому працювати. Розробники починають свої проекти і конкурують один з одним, переманюючи колег на свою сторону. Кожний співробітник має достатньо часу подумати, до якого проекту приєднатися. У нього є досить часу: під час прогулянок із кафетерію в масажну кімнату, а звідти – в ігровий зал, щоб

пограти в дартс або позайматися на тренажерах. Про те, що саме в даний момент відбувається в компанії, можна дізнатись, просто запитуючи у колег.

Керівництво компанії повністю довіряє своїм співробітникам у виборі проектів і не втручається в процес. Важко повірити, що можна організувати роботу в компанії на таких принципах абсолютної свободи, без менеджменту й управління в традиційному розумінні. Але Valve це вдалося. І хто скаже, що компанія не успішна? Valve зараз заробляє (в перерахунку на одного співробітника більше), ніж Google, Amazon або Microsoft. При цьому доходи кожного залежать від успішності компанії, а значна частина прибутку Valve направляється на виплати заробітної плати, бонусів та премій персоналу.

Принципи менеджменту в Valve описані в 56-сторінковому посібнику для співробітників Valve Employee Handbook. Книга складена зовсім недавно як універсальне керівництво для тих, хто претендує на роботу в компанії.

Хоч ми й навели приклад компанії, яка займається виключно високими технологіями та працює у сфері онлайн-ігор та програм, та все ж варто зазначити, що схожі процеси відбуваються і в інших компаніях, які працюють і в інших сферах господарства. Наприклад, світова мережа ресторанів McDonalds.

Особливість корпоративної культури починається навіть із того, як вони себе досі йменують «рестораном», хоча всім давно зрозуміло, що це заклад швидкого харчування. Проте вони себе позиціонують саме рестораном, тобто закладом сімейного типу, а не лише для тих, хто немає часу нормально харчуватись. І варто зауважити, що в це вірять і самі працівники, тому й усередині кожного їхнього закладу, у будь-якій країні панує сімейна атмосфера, а головне, що вона починається з персоналу. McDonalds – компанія, яка знаходиться в постійному розвитку, вони весь час розширюють свою мережу.

Розвиток і становлення початківця-касира як менеджера-професіонала в цій компанії протікає особливим чином і уособлює особливість корпоративної культури. Їхній відділ розвитку людських ресурсів і навчання допомагає реалізувати місію McDonalds по всьому світу, враховуючи культурні особливості в тій чи іншій країні. Команда цього відділу залучає і надає ресурси для професійного та особистісного зростання, піклується і надихає співробітників McDonalds. Вона прагне, щоб люди отримували задоволення від своєї роботи і кожен міг рости і розвиватися разом із компанією. А команда менеджерів і працівників ресторану на чолі з директором щодня створюють гостинну атмосферу і комфорт, щоб гостям хотілося приходити в ресторани McDonalds.

Проте не лише зарубіжні компанії мають позитивний досвід організації своєї особливої культури. Варто згадати «ПриватБанк», який у сучасній українській банківській системі є зразком того, як потрібно організувати маркетингову роботу, що стала вирішальною в успіху компанії. Також вплинула на успіх компанії й особлива корпоративна культура. Своїх працівників вони виховують у дусі постійної прихильності до банку, націленої на інновації діяльності, регулярного досягнення ефективності у своїй роботі. Загалом, корпоративну культуру «ПриватБанку» можна звести до кількох постулатів, а саме:

- поведінка згідно з нормами етикету;
- виваженість та ефективність у прийнятті рішень;
- клієнт завжди правий. І навіть коли він не правий – він правий;
- все, що потрібно клієнту, завжди є в «ПриватБанку».

Постійна робота з персоналом, якісна маркетингова політика та стабільна корпоративна культура дають змогу «ПриватБанку» ефективно та якісно обслуговувати своїх клієнтів. Окремі негативні випадки в окремих відділеннях ми не враховуємо.

Наводячи приклади оригінальних, успішних, ефективних корпоративних культур на різних підприємствах, у різних компаніях, ми маємо на меті показати приклад того, що творчість та особливість компанії починається з людей, які там працюють, та цінностей, які розподіляють ці люди. Є й інші приклади, не такі успішні, інколи зовсім неуспішні. Проте ясно одне – сучасна ситуація з корпоративною культурою на більшості підприємствах є такою, що не відповідає сучасним світовим тенденціям. І також ми повинні врахувати, що Україні пророкують (за правильного проведення важливих, структурних реформ) місце головної житниці та годівниці Європи, Африки, Близької Азії. Сучасне світове прогресивне аграрне господарство пішло далеко від того способу функціонування, який на даний момент існує в Україні. Варто зауважити, що там вся робота зводиться до регулювання процесів – не на роботі великих збираль-

них машин, тракторів, які здебільшого працюють без водія, тобто програмне забезпечення займається більшістю роботи, участь людини зосереджується саме на роботі логістичних систем підприємства, маркетингу, зв'язках із клієнтами та постачальниками, тобто на тій роботі, яку не може виконати машина. Саме тут проявляється якість тієї організаційної культури, яка існує чи існуватиме на підприємствах.

Повертаючись до України та враховуючи все вищенаведене, можемо сказати, що керівництво країни повинно зосередити свої зусилля як на реформах, так і на швидкому переході до прогресивних та інноваційних методів організації підприємства, і роль корпоративної культури в успіху компаній, які будуть функціонувати в Україні, є дуже важливою.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, правомірно стверджувати, що корпоративна культура зсередини формує підприємство, його успіх і невдачі та реакцію працівників на них. Здебільшого працівники уособлюють ті цінності та думки, ідеї, які панують усередині підприємства. Правильна робота в цій сфері дасть змогу якісно відрізнитись одному підприємству від іншого, що в ринкових нестабільних умовах може бути вирішальним. Українському бізнесу варто звернути на це увагу, а на шляху до відновлення економіки успішні українські підприємства – це постійне збільшення ВВП, сплат податків та обличчя українського бізнесу в сучасних глобальних умовах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Друкер. П. Менеджмент / П. Друкер, Ф. Макьярелло, А. Джозеф ; пер. с англ. – М. : Вільямс, 2010. – 704 с.
2. Стадник В.В. Менеджмент : [підручник] / В.В. Стадник, М.А. Йохна ; 2-ге вид., випр., доп. – К. : Академвидав, 2010. – 472 с.
3. Армстронг М. Практика управління людськими ресурсами / М. Армстронг ; 10-е изд. – СПб. : Питер, 2009. – 848 с.
4. Шейн Э.Х. Организационная культура и лидерство / Э.Х. Шейн ; пер. с англ. под ред. В.А. Спивака. – СПб. : Питер, 2002. – 336 с.

ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

ECONOMIC ASPECTS OF AGRICULTURAL LAND RELATIONS ENTERPRISES

УДК 338.43:332

Махмудов Х.З.

д.е.н., професор кафедри
бізнес-адміністрування та права
Полтавська державна аграрна академія
Ярошенко С.П.

д.е.н., професор кафедри
бізнес-адміністрування та права
Полтавська державна аграрна академія
Михайлова О.С.

к.е.н., доцент кафедри
бізнес-адміністрування та права
Полтавська державна аграрна академія

У статті розглянуто ринок землі як особливу, специфічну категорію, зумовлену насамперед особливістю об'єкта ринкової угоди і, відповідно, регулятивною дією ринку землі на земельні відносини. Розкрито особливості земельної ділянки як товару, що на відміну від інших товарів не є продуктом людської праці.

Ключові слова: земля, земельні відносини, ринок землі, земельно-виробничі відносини, суб'єкти ринку землі.

В статье рассмотрен рынок земли как особая, специфическая категория, обусловленная прежде всего особенностью объекта рыночной сделки и, соответственно, регулятивным действием рынка земли на земельные отношения. Раскрыты особен-

ности земельного участка как товара, который в отличие от других товаров не является продуктом человеческого труда.

Ключевые слова: земля, земельные отношения, рынок земли, земельно-производственные отношения, субъекты рынка земли.

In the article the land market is reviewed as a specific category which is primarily established by a peculiarity of the market agreement object and consequently regulatory action of the land market on land matters. The features of land plot as a commodity was developed as such, unlike other commodities, is not the product of human labor.

Key words: land, land relations, land market, land and industrial relations, the subjects of the land market.

Постановка проблеми. З точки зору особливостей об'єктів ринку – це ринок землі й інших засобів виробництва, сировини, технологій, інформації, робочої сили, капіталів, валюти тощо. Всі вони мають специфіку, не є виключенням і ринок землі. Оскільки саме він є головною сферою земельних відносин, розглянемо це питання більш детально. Крім того, зазначимо, що ринку землі не приділяється належна увага з боку вітчизняних економістів-аграрників. Можливо, це зумовлено відсутністю в Україні повноцінного ринку земель сільськогосподарського призначення. Мораторій на їх продаж (земельних паїв) поки що не відмінено, а тому актуальність дослідження цього питання, напевне, ні в кого не викличе заперечень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання земельних відносин знайшли своє відображення у наукових працях В.А. Борисової, П.І. Гайдуцького, П.М. Макаренка, М.Й. Маліка, В.Я. Месель-Веселяка, Л.Ю. Мельника, О.М. Онищенко, П.Т. Саблука, М.М. Федорова, В.В. Юрчишина та інших учених-аграрників. Разом із тим окремі аспекти цієї багатопланової проблеми залишаються дискусійними і потребують подальшого дослідження. Визначення напрямів розвитку агроформувань повинно базуватися на здійсненні аналітичної оцінки процесу реформування земельних відносин у розрізі окремих його областей та складників.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в розгляді теоретичних і методичних засад щодо сучасного стану та розвитку земельних відносин, їх впливу на ефективність господарської діяльності аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Пріоритетною складовою частиною земельних відносин є їх купівля-продаж на ринку землі. Ринок,

як відомо, – багатоаспектне утворення: це і сфера обміну, і місце купівлі-продажу товарів. І головне, що ринок, інтегруючи виробництво, яке вже завершилося у певній виробничій одиниці і споживання, котре ще не почалося, водночас виступає в ролі регулятивного механізму.

У вітчизняній науковій літературі сутність ринку землі визначається по-різному. «Ринок землі – це перехід у межах чинного законодавства за допомогою ринкової інфраструктури права володіння, користування та розпорядження землею шляхом здійснення відповідних цивільно-правових угод» [3, с. 130]. «Ринок – це не тільки купівля-продаж її, а значно ширше поняття, а купівля-продаж – лише сегмент ринку, який може ефективно працювати в загальній системі ринку землі. Лише з урахуванням цих вимог можливе функціонування цінового механізму ринкового змісту» [5, с. 5].

Наведені вище визначення ринку землі мають спільну ознаку, а саме: об'єктом цього ринку є земельні ділянки. Разом із тим ці положення, на нашу думку, потребують уточнення. По-перше, безумовно, купівля-продаж земельної ділянки означає перехід її від одного землевласника до іншого. Водночас такий процес є не тільки юридичний, але й економічний і може здійснюватися поза ринковою інфраструктурою, не набуваючи юридичної форми. По-друге, чи коректне широке тлумачення ринку землі, ототожнення його з обігом земельних ділянок, під яким розуміють перерозподіл земельних ділянок між власниками та землекористувачами? Обіг земель сільськогосподарського призначення визначає оренду, купівлю, продаж, наслідування, дарування, застава, міну, внесення земельних ділянок в уставний капітал організації, ренту, пожиттєве утримання тощо.

Ринок земельних ділянок, як і всякий інший, на нашу думку, охоплює економічні відносини між двома суб'єктами ринку – продавцем земельної ділянки, який є її власником, і тим, хто має бажання її купити. Якщо між ними досягається угода, то власник-продавець назавжди відчужує свою земельну ділянку за певну ціну, а покупець її привласнює. Перший стає власником грошового еквіваленту землі, певної суми грошей як товару, що слугує загальним еквівалентом щодо всіх інших товарів. Другий – землевласником, якому належить земля. Відбувається зміна власника щодо конкретної земельної ділянки на добровільних і еквівалентних засадах. Саме це і є головною ознакою ринкового обігу земельних ділянок. Власник може змінюватися і на інших засадах (конфіскація землі, її безоплатна приватизація, перехід у спадок тощо), але тільки на ринку землі змінюється її власник через посередництво продажу-купівлі земельної ділянки. Саме це й є метою, головним призначенням будь-якого іншого виду ринку: добровільність і еквівалентність під час реалізації товарів. Стає очевидним, що всі інші форми обігу землі (її оренда, перехід у спадок, застава тощо) не є ринковими угодами. Останні – не перерозподіл власності на земельну ділянку шляхом її купівлі-продажу.

Отже, глибинна сутність ринку земельних ділянок в такому. Ринок землі – це одна зі складових обігу земельних ділянок, їх купівля-продаж відповідно до об'єктивних економічних законів ринку. Всі інші операції виходять за межі ринку земельних ділянок.

Безперечно, як і будь-якому виду ринку, останньому притаманна специфіка. Вона зумовлена насамперед особливістю об'єкта ринкової угоди і, відповідно, регулятивною дією ринку землі на земельні відносини. Особливостями земельної ділянки як товару є такі: вона на відміну від інших товарів не є продуктом людської праці; обмеженість розмірів землі взагалі і сільгоспугідь зокрема; неможливість штучного створення.

Відповідно, особливістю ринку землі є його незначна місткість. Це зумовлено тим, що земля як виробничий ресурс не зношується і переходить лише від одного власника до іншого, а також регуляторним впливом держави. Земля належить до об'єктів абсолютної нерухомості, тому ринок землі охоплює лише укладення угод між її продавцем і покупцем і не має значення, як і де це відбувається, тобто з використанням ринкової інфраструктури чи без неї.

Головним атрибутом будь-якого ринку є ціна. Ринок землі не є винятком. Згідно з трудовою теорією вартості, ціна товару є «грошовим виразом його вартості». Єдиним мірилом останньої є не індивідуальний, а суспільно необхідний робочий час. Інакше кажучи, вартість – це суспільна праця,

втілена в товарі. А закон вартості – основний закон ринку. Отже, ціна є проявом закону вартості, а вартість – законом цін, узагальненим вираженням сні. Вартість – це основа ціни, базис, на якому чи навколо якого утворюється ціни на ринку. Зміна цін підпорядкована закону вартості. Якщо скорочується робочий час, потрібний для виробництва одиниці товару, то ціни на нього знижуються, і навпаки. Теорія вартості, звісно, не заперечує залежності ціни від інших чинників, зокрема співвідношення попиту і пропозиції, але закони попиту і пропозиції безпосередньо не встановлюють рівня цін, не регулюють ціни, а лише впливають на відхилення ринкової ціни від вартості товару.

Необроблена земля, в яку ще не вкладена праця, безперечно, вартості не має. Отже, пояснити ціну землі на засадах дії закону вартості неможливо. Але якщо на неї є попит, то власник завжди продає її за певну ціну. К. Маркс пояснював це питання таким чином. Під час продажу земельної ділянки її власник турбується про те, щоб не позбутися рентного доходу. Він іде на угоду, що забезпечить йому отримання такої суми грошей, яка, будучи вкладеною в банк чи, відповідно, у позику, дасть йому дохід (річну величину відсотка), що дорівнює ренті. Перед тим як стати власником, покупець землі порівнює ренту, яку дає земельна ділянка, з відсотком, який він отримає, якщо покладе гроші в банк. Таким чином, ціна землі є капіталізованою (перетвореною на грошовий капітал) рентою. Такий підхід до визначення ціни землі сам по собі заперечень не викликає. Але він є спрощеним і несистемним. Напевне, головним у ціноутворенні земельних ділянок є співвідношення попиту і пропозиції. Крім того, практично не існує земельних ділянок, в які не інвестовані певні кошти і праця людей [4, с. 207].

Отже, ринкова ціна на будь-яке благо, і зокрема на земельні ділянки в кінцевому підсумку, тобто коли вона не є потенційною ціною з боку продавця чи покупця, а договірною ціною реалізації, за якою земля продається і купується, є компромісною угодою між продавцем і покупцем землі. Вона додається тоді, коли ціна пропозиції наближається до ціни попиту, створюючи ринкову ціну, за якою земельні ділянки продаються. «Поступливість» продавця чи покупця землі, або їх «наступальність» залежать від співвідношення попиту та пропозиції на певну ділянку землі. Покупцю в досягненні його інтересів сприяє конкуренція між продавцями земельних ділянок, продавцю, навпаки, конкуренція між її покупцями. Тобто йдеться про механізм конкуренції, притаманний будь-якому ринку.

Із цих позицій заслуговує на увагу підхід маржиналістів англо-американського напрямку, в яких рівноважна ціна є опосередкованою багатофакторною функцією, яка у тому числі залежить і від гра-

ничної корисності товару. Суб'єктом ринку земель сільськогосподарського призначення, за найбільш узагальненого підходу, є їх продавці і покупці. Зрозуміло, що перші – це власники земельної ділянки, які бажають її продати, реалізувати на ринку як товар. Мотивація продажу може бути різною: власник земельної ділянки, котрий вів на ній господарство, потерпів економічне банкрутство і змушений продати для погашення боргів; земельна ділянка була закладена в іпотечний банк, а її власник не в змозі виконати свої зобов'язання щодо повернення кредиту; підприємець-аграрник, який водночас є власником землі, має намір змінити сферу своєї діяльності чи вкласти кошти від продажу земельної ділянки в цінні папери, у банк тощо; намагання деяких власників землі скористатися вигідною кон'юнктурою на ринку землі, коли попит на землю перевищує пропозицію на неї, і, відповідно, ціна землі висока. Зрозуміло, продавець землі очікує, що ціна на неї досягла «апогею» і в перспективі буде знижуватися; у деяких випадках держава може продавати земельні ділянки, якщо не має наміру сама їх використовувати чи з іншої мотивації.

Одна з особливостей ринку землі – його незначна місткість. У країнах із розвиненими ринковими відносинами, у тому числі й розвиненим ринком землі, у процесі обігу земельних ділянок частка операцій із купівлі-продажу в середньому становить 1–3% їх площі. Інакше кажучи, на сучасних земельних ринках купівлі-продажу землі в розвинених країнах щороку обертається 1–3% їх земельного фонду. Чим це зумовлено? По-перше, унікальністю землі як фактора виробництва і насамперед тим, що за нормальних умов господарювання земля не зношується і вона незамінна іншими ресурсами. Земельні ділянки сільгосппризначення продовжують виконувати роль важливого виробничого ресурсу, і після їх продажу вони лише змінюють власника. Всі інші засоби праці фізично чи морально зношуються і замінюються новими. Так, більшість знарядь праці має термін використання 7–10 років, відповідно, близько 10–15% щорічно оновлюються за рахунок їх продажу-купівлі на ринку. По-друге, у більшості країн світу земельне право обмежує ринковий обіг землі [2–4].

Особлива увага земельним ресурсам приділяється в США. Їх охорона від виснаження та деградації, підвищення продуктивності здійснюється на федеральному рівні, рівні штатів і місцевому рівні. Уряд США регулює охорону ґрунтів і водоймищ, обмежує використання пестицидів. Уряди штатів регулюють охорону природних, зокрема земельних, ресурсів, несуть відповідальність за недопустимість розповсюдження шкідників рослин і бур'янів. Установи місцевого самоврядування

контролюють землекористування, зонування, регулювання осушення земель [1, с. 60–61]. Правда, у Сполучених Штатах на відміну від країн Європи ринок землі відносно вільний і мобільний. В Європі суттєвий вплив на ціну землі мали дві світові війни і зумовлена ними інфляція. Відтак, дані США за певний період часу можна вважати майже ідеальними для вивчення притаманних ринку землі закономірностей [6, с. 135].

Ринок землі, як і будь-який інший вид ринку, це не тільки сфера обміну, купівлі-продажу земельних ділянок. Водночас він виконує низку функцій, які прямо чи опосередковано регулюють земельні відносини. Щодо ринку взагалі, то прийнято визначати такі його функції: інтеграційну; інформаційну; регулюючу; стимулюючу; оздоровчу (санаційну). Крім названих, деякі автори виділяють ще посередницьку, ціноутворюючу, комерційну, інвестиційну, соціальну тощо. На нашу думку, останні є складовими частинами перших, виділення яких цілком достатньо за узагальненої класифікації ринкових функцій. Оскільки ринок землі має особливості порівняно з іншими видами ринку, то і його функціям притаманна специфіка.

Висновки з проведеного дослідження. Земельні відносини в ринковій економіці регулюються менеджментом, ринком і державою. Перший регулює земельні відносини як відношення власника до своєї земельної ділянки. Тобто власник землі вирішує питання щодо форм землекористування, відновлення родючості землі, її продуктивне використання тощо. При цьому зазначаємо, що земельні відносини на сільгоспґрунті взаємопов'язані із відносинами господарювання на ній, зрощуються з ними і створюють земельно-виробничі відносини.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алтухов І.А., Шалин А.Е. Новый аграрный строй России / И.А. Алтухов, А.Е. Шалин. – Нижний Новгород : Нижполиграф, 1996. – 281 с.
2. Кащенко О. Про ринок землі та його інфраструктуру / О. Кащенко // Економіка України. – 2000. – № 2. – С. 50–64.
3. Колесник І. Формування ринку земель в Україні / І. Колесник // Економіка АПК. – 2003. – № 7. – С. 129–131.
4. Мельник Л.Ю., Селівестров В.В. Теоретичні аспекти ринку землі / Л.Ю. Мельник, В.В. Селівестров // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємство». – 2006. – № 6. – С. 205–209.
5. Саблук П.Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2007 – № 2. – С. 3–8.
6. Шиян Д.В. Закономірності динаміки ціни землі в США у контексті теорії ренти / Д.В. Шиян // Економіка АПК. – 2005. – № 10. – С. 134–140.

**ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЗАСАД
РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА
У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

**DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF STRATEGIC FOUNDATIONS
FOR THE DEVELOPMENT OF ORGANIC PRODUCTION
IN THE AGRICULTURAL ENTERPRISES**

У статті виявлено проблеми розвитку органічного виробництва на рівні агроформувань. Визначено важливість та актуальність розробки стратегічних засад його розвитку. Обґрунтовано принципи та алгоритм її впровадження. Розроблено основні складники та напрями впровадження стратегії. Визначено організаційно-економічний механізм реалізації.
Ключові слова: стратегічні засади, органічне виробництво, сільськогосподарські підприємства, організаційно-економічний механізм, державне-приватне партнерство, консалтинг, бюджетна підтримка, сертифікація.

В статье выявлены проблемы развития органического производства на уровне агроформирований. Определены важность и актуальность разработки стратегических основ его развития. Обоснованы принципы и алгоритм ее внедрения. Разработаны основные составляющие и направления внедрения стратегии. Определен

организационно-экономический механизм реализации.

Ключевые слова: стратегические основы, органическое производство, сельскохозяйственные предприятия, организационно-экономический механизм, государственное-частное партнерство, консалтинг, бюджетная поддержка, сертификация.

In the article the problems of development of organic production at the level of agricultural companies. Determined the importance and urgency of developing the strategic foundations of its development. Justifies the principles and an algorithm for its implementation. Designed the main components and areas of implementation of the strategy. Defined the organizational-economic mechanism of implementation.

Key words: strategic framework for organic production, agricultural enterprises, organizational and economic mechanism of public-private partnership, consulting, budget support, certification.

УДК 338.432:631

Новак Н.П.

к.е.н., докторант
Херсонський державний
аграрний університет

Постановка проблеми. Розвиток ринкової структури та адаптаційні процеси національної економіки, у тому числі внаслідок глобалізації, змінюють характер поведінки суб'єктів господарювання, змушуючи їх орієнтуватися на платоспроможний попит, кон'юнктуру ринку, а також мінімізацію витрат та максимізацію прибутку. За таких умов господарювання принципово значимим є обґрунтування оптимальних організаційно-економічних параметрів виробництва, у тому числі й органічної продукції.

Органічна продукція та органічні продукти харчування є перспективним напрямом досягнення конкурентоспроможності агропромислового виробництва і підвищення рівня екологічної безпеки країни та її регіонів. До органічної відноситься така продукція, яка виробляється з дотриманням таких норм: без застосування повністю розчинних мінеральних добрив; із застосуванням альтернативних біобезпечних методів захисту від хвороб, паразитів та бур'янів; без застосування стимуляторів росту та гормонів; без застосування генетично модифікованих організмів; без застосування іонізуючого випромінювання; з урахуванням біологічних та етіологічних потреб тварин; із використанням рослин та тварин, пристосованих до місцевих умов довкілля; без застосування небезпечних хімічних домішок; на основі відповідних міжнародних правил і системи стандартів та сертифікатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні засади управління роз-

витком екологобезпечного аграрного виробництва, розробки стратегій розвитку аграрної сфери шляхом реалізації ідей сталого розвитку містять праці відомих українських науковців: Б. Данилишина, Н. Буги, С. Дем'яненка, Т. Зайчук, Н. Зіновчук, С. Корчинської, У. Лаврик, А. Сави, О. Скидана, М. Федорова, О. Ходаківської, О. Шкуратова, В. Чудовської та ін. Незважаючи на те що питання управління розвитком сільського господарства, забезпечення екологічної безпеки продуктів харчування українськими вченими розглядаються досить широко і всебічно, на цей час практично відсутні фундаментальні дослідження, які були б спрямовані на формування дієвих механізмів, форм реалізації заходів, ефективних стратегій функціонування його органічного сектору і враховували надбання світового досвіду. Отже, набувають актуальності питання формування стратегії розвитку органічного виробництва як важливого сегменту аграрного продовольчого ринку, спрямованого не лише на досягнення цілей сталого розвитку, але й збільшення зайнятості, піднесення середнього класу на селі, підвищення рівня та якості життя населення.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування стратегічних засад розвитку та функціонування органічного виробництва у сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Органічне сільське господарство за своєю суттю є багатofункціональною агроекологічною моделлю

виробництва і базується на науково обґрунтованому менеджменті бізнес-процесів із метою забезпечення не лише головної мети бізнесу – прибутків, але й гармонізації та розширеного відтворення агроєкосистем. Із метою підвищення продуктивності агроресурсів та ефективності виробництва та якості продукції максимально використовуються біологічні чинники підвищення природної родючості ґрунтів, агроєкологічні методи боротьби зі шкідниками і хворобами, а також переваги біорізноманіття, зокрема місцевих та унікальних видів, сортів, порід. У ширшому контексті органічне сільське господарство – це практична реалізація у сфері аграрного виробництва загальної концепції сталого розвитку, що задовольняє потреби сьогодення, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби [1, с. 97].

Управління та організація виробництва органічної продукції агроформуваннями передбачає обґрунтування стратегії його розвитку на перспективу як основи збереження конкурентних переваг, конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, їх виходу на світовий аграрний ринок. Загалом, це буде сприяти становленню малого і середнього підприємництва через органічне господарювання, подальшій його спеціалізації та/або диверсифікації, диференціації асортиментного ряду органічних продуктів; формуванню повного циклу їх відтворення «використання органічних природних агроресурсів – виробництво органічної сировини і продукції – переробка за органічними принципами – органічне зберігання та реалізація»; зростанню обсягу її експорту; розвитку сільських територій.

Аналіз сучасного стану органічного сільського господарства і природокористування в Україні дає змогу виділити основні проблеми, які гальмують або зменшують ефективність його подальшого розвитку [2, с. 49]:

- відсутність системних підходів на державному, регіональному та місцевому й локальному (суб'єктів господарювання) рівнях до організації, управління і регулювання у сфері виробництва й обігу органічної продукції;

- недосконалі інституційні засади, у тому числі нормативно-правова база, спрямована на ефективне функціонування і розвиток органічного сектору агровиробництва, забезпечення правового регулювання відносин у всьому логістичному ланцюзі, від виробництва до реалізації органічної продукції кінцевому споживачеві, особливо в частині виходу на міжнародні ринки;

- зростання явищ «грінвошингу», або так званого зеленого камуфляжу, коли неорганічна продукція видається за органічну з метою введення в оману покупців, збільшення обсягів і ціни продаж;

- збільшення кількості фальсифікованої органічної продукції, інформація про яку в документах,

що додаються до неї, на етикетках або маркування не відповідає вимогам органічного агровиробництва й екологічного природокористування;

- низький рівень довіри у вітчизняних і зарубіжних споживачів до української органічної продукції;

- значний дефіцит висококваліфікованих фахівців у сфері надання консультаційних послуг, проведення контролю, стандартизації і сертифікаційних процедур органічного агровиробництва;

- відсутність розвинутого ринку вітчизняних органічних продуктів і ефективною ринковою інфраструктури;

- низький рівень державної підтримки, структурні диспропорції і складні економічні умови функціонування сільського господарства загалом, які обумовлені систематичним підвищенням тарифів на енергоресурси і збільшенням диспаритету цін на сільськогосподарську і промислову продукцію, що негативно позначається на фінансово-економічній стійкості суб'єктів господарювання агросфери і не дає можливості розвивати досить затратне органічне виробництво.

Із метою вирішення вищезазначених проблем уявляється доцільним розробка стратегії розвитку органічного виробництва суб'єктів господарювання агросфери на основі Закону «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» [3]. На нашу думку, процес її формування складається з низки послідовних етапів:

1. Визначення основних завдань, наявних ресурсів, умов, принципів і чинників, реалізація та врахування яких дасть змогу досягти мети стратегії.

2. Виявлення критеріїв ефективності, показників невизначеності або ризиків впливу на формування і результати реалізації стратегії.

3. Розробка систем моніторингу, інструментарію, заходів, за допомогою яких передбачена реалізація основних положень стратегії.

4. Аналіз ресурсного потенціалу (земельного, матеріально-технічного, кадрового, фінансово-інвестиційного, маркетингового, інформаційного забезпечення).

5. Обґрунтування сукупностей прийнятних узагальнених альтернатив, здійснення їх аналізу, визначення прогнозованого стану середовища; вибір найбільш прийнятної альтернативи.

6. Розробка стандартів і критеріїв оцінки, за якими планується аналіз результатів; визначення рівня досягнення отриманих результатів і порівняння їх із запланованими.

Стратегія розвитку органічного виробництва суб'єктами господарювання агросфери у найбільш загальному вигляді передбачає реалізацію принципів сталого розвитку, заснованого на збалансуванні економічних і соціальних пріоритетів зовнішнього та внутрішнього середовища господарювання; системного підходу, що забезпечить максимальне використання синергетичних ефек-

тів, які зумовлені наявністю поєднаних результатів, взаємовпливом цілей у застосуванні окремих заходів стратегії; виробничо-економічного, екологічного та соціального потенціалу підприємств [4, с. 70]. Отже, для розвитку і поширення органічного виробництва в Україні необхідно чітко визначити правові, економічні, соціальні та організаційні основи його ведення та дотримуватися їх. Безумовно, необхідно знати вимоги до виробництва, переробки, перевезення, сертифікації, маркування, зберігання і реалізації органічної продукції і сировини.

Реалізація стратегії розвитку органічного виробництва агроформуваннями має здійснюватись за допомогою організаційно-економічного механізму. Його сутність полягає в поєднанні організаційно-економічних, нормативних та регуляторних інструментів, важелів і методів на основі інтеграції управлінських процесів і технологій, використання яких надасть можливість забезпечити збалансований їх розвиток та розвиток галузі в цілому, формування внутрішнього і зовнішнього ринків якісної органічної продукції, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної агросфери [5, с. 168].

У широкому аспекті органічна діяльність агропідприємств включає не тільки питання дотримання екологічних норм чистоти продуктів, а й навколишнього середовища, що забезпечує збалансований стан агроєкосистем. При цьому органічна продукція не здійснює негативного впливу на навколишнє середовище і здоров'я населення, а навпаки, сприяє їх покращанню. Проте з огляду на її затратність, необхідна державна підтримка товаровиробників, наприклад у формі державно-приватного партнерства. Його впровадження може відбуватися у різних формах. Якщо для здійснення державно-приватного партнерства необхідне користування земельною ділянкою, державний партнер забезпечує приватному партнеру можливість використання такої ділянки на термін, встановлений договором, який укладений у рамках державно-приватного партнерства.

Працюючи на єдиний результат, кожна зі сторін у рамках партнерства робить свій внесок у розвиток органічного виробництва і, як наслідок, у процеси екологізації агросфери загалом. Так, для приватних структур є характерним гнучке прийняття рішень, професійний практичний досвід в роботі галузі, прийняття всіх підприємницьких ризиків [6, с. 119]. Держава робить свій внесок наданням податкових та інших видів пільг, гарантій, а також має можливість отримати додаткові фінансові надходження і зосередитись на виконанні своїх основних функцій, які пов'язані з моніторингом, контролем і регулюванням органічної діяльності.

Також надзвичайно важливо розуміти, що органічне виробництво передусім повинне відповідати

вимогам українського законодавства в частині якості і безпеки продуктів харчування. Тобто органічний сертифікат не замінює сертифікат якості, посвідчення про дотримання санітарно-гігієнічних норм, документів, які підтверджують відповідність фітосанітарним і ветеринарним нормам. Таким чином, органічний сертифікат є нібито надбудовою над базовим [7, с. 147]. Наприклад, пшениця, вирощена в сертифікованому органічному господарстві, повинна насамперед відповідати за органолептичними і хімічними показниками діючим стандартам якості, що є важливим для її подальшої переробки.

Необхідним для стратегії розвитку органічного виробництва країни повинен стати зарубіжний досвід функціонування інститутів дорадництва. Їх основною метою є сприяння правильному й фінансово прийнятному переходу товаровиробників на засади органічного агровиробництва шляхом надання фермерам, власникам домогосподарств, підприємствам відповідної інформації, організації та проведення їх навчання, тренінгів, семінарів, днів поля тощо.

Фінансову підтримку з боку держави ми вбачаємо в наданні допомоги селянським та фермерським господарствам у період їх переходу на виробництво органічної продукції. Насамперед, це надання пільгових середньотермінових (до п'яти років) кредитів на придбання насіннєвого матеріалу та молодняка худоби, які відповідають вимогам, встановленим для органічної продукції; проведення безкоштовної державної експертизи ґрунтів цих господарств на вміст у них органічних і мінеральних речовин, а також їх хімічну та радіологічну чистоту; часткова державна компенсація лізингових платежів за оренду сільськогосподарської техніки у перші три роки функціонування органічних господарств тощо [8, с. 111].

Для того щоб державні кошти використовувалися за цільовим призначенням і дійсно сприяли розвитку та поширенню органічної продукції, селянські господарства повинні реєструватися як суб'єкти підприємницької діяльності, скласти бізнес-план розвитку господарства, а також займатися виробництвом зазначеної продукції з дотриманням усіх вимог щодо її вирощування протягом не менше 10 років (у разі порушення встановлених вимог необхідно законодавчо передбачити застосування штрафних санкцій).

Одна з ключових ролей, як уже зазначалося, у стратегії управління виробництвом органічної продукції відводиться дорадчим і консультативним організаціям. Метою їх взаємодії з агротоваровиробниками є надання висококваліфікованої фахової допомоги під час вибору спеціалізації господарств; маркетингових порад щодо каналів просування та ринків збуту продукції; консультування й надання інформації

про організації, які здійснюють перевірку ґрунту та виробленої продукції на наявність у них шкідливих для здоров'я людини речовин; надання порад щодо захисту та підвищення якості ґрунтів, отримання органічних сертифікатів тощо [9, с. 104]. В основі діяльності дорадчо-консультаційних організацій повинні бути закладені принципи індивідуального підходу до кожного господарства, яке займається органічним виробництвом, враховуючи його природно-кліматичні умови і ресурси, регіональне розміщення, близькість ринків збуту, кваліфікацію працівників, фінансово-економічну стійкість та ін.

Стратегії розвитку виробництва органічної продукції мають передбачати можливості державної фінансової допомоги на експертизу та сертифікацію ділянок селянських і фермерських господарств у період переходу на засади органічного виробництва, а також на сертифікацію першої виробленої на цих засадах продукції, оскільки сучасний фінансовий стан більшості органічних господарств не дає їм змоги самотужки оплатити послуги експертних і сертифікаційних установ.

Висновки з проведеного дослідження. Запропоновані стратегічні засади розвитку органічного виробництва дають змогу забезпечити не тільки його зростання, розвиток органічного аграрного ринку, а й системність процесу екологізації сільського господарства. Це дасть змогу сформувати позитивний агроекологічний імідж країни, забезпечити тісне співробітництво між державним і приватним секторами галузі, впровадити новітні технології виробництва, створити необхідну інфраструктуру для зберігання й реалізації органічної продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зіновчук Н.В. Органічне сільське господарство та його розвиток в умовах кооперації: рекомендації / Н.В. Зіновчук [та ін.]. – Житомир : Рута, 2011. – 158 с.
2. Федоров М.М. Розвиток органічного виробництва / М.М. Федоров, О.В. Ходаківська, С.Г. Корчинська. – К. : Ін-т аграр. економіки, 2011. – 145 с.
3. Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини : Закон України від 03.09.2013 р. № 425–VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/425-18>.
4. Дем'яненко С. Стратегія адаптації аграрних підприємств України до глобальних змін клімату / С. Дем'яненко, В. Бутко // Економіка України. – 2012. – № 6. – С. 66–72.
5. Сава А.П. Організаційно-економічний механізм забезпечення виробництва екобезпечної сільськогосподарської продукції : [монографія] / А.П. Сава [та ін.]. – Тернопіль : Крок, 2014. – 263 с.
6. Буга Н.Ю. Перспективи розвитку органічного виробництва в Україні / Н.Ю. Буга, І.Г. Яненко // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 2. – С. 117–125.
7. Шкуратов О.І. Органічне сільське господарство: еколого-економічні імперативи розвитку : [монографія] / О.І. Шкуратов, В.А. Чудовська, А.В. Вдовиченко. – К. : ДІА, 2015. – 246 с.
8. Лаврик У.В. Стратегічні орієнтири розвитку економічного механізму управління земельними ресурсами / У.В. Лаврик // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 4(178). – Т. 1. – С. 109–112.
9. Зайчук Т.О. Обґрунтування інноваційного підходу до реалізації стратегії макромаркетингу виробництва екологічно чистих продуктів харчування в Україні / Т.О. Зайчук // Економіка і регіон. – 2011. – № 4. – С. 100–108.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ТА РЕЗУЛЬТАТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

FEATURES OF THE IMPLEMENTATION AND RESULTS OF THE IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE STRATEGIES OF ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

У статті з'ясовано економічну сутність понять «стратегія» та «інноваційна стратегія», встановлено суттєві їх ознаки та сформульовано власні визначення цих понять. Систематизовано інноваційні стратегії та виділено їх сутність, умови застосування, переваги та недоліки. Запропоновано розглядати інноваційні стратегії як підтримуючі для базових корпоративних та конкурентних стратегій. Функціональні та операційні стратегії у стратегічному наборі підприємства запропоновано відносити до інноваційних за умови здійснення систематичного та постійного пошуку новітніх способів і методів у даних сферах діяльності підприємства. Описано результати реалізації інноваційних стратегій.

Ключові слова: стратегія, інноваційні стратегії, результати реалізації інноваційних стратегій.

В статье выяснена экономическая сущность понятий «стратегия» и «инновационная стратегия», установлены существенные их признаки и сформулированы собственные определения этих понятий. Систематизированы инновационные стратегии и выделены их сущность, условия применения, преимущества и недостатки. Предложено рассматривать инновационные стратегии как поддерживающие для базовых корпоративных и конкурентных

стратегий. Функциональные и операционные стратегии в стратегическом наборе предприятия предложено относить к инновационным при условии осуществления систематического и постоянного поиска новых способов и методов в данных сферах деятельности предприятия. Описаны результаты реализации инновационных стратегий.

Ключевые слова: стратегия, инновационные стратегии, результаты реализации инновационных стратегий.

The article found out the economic substance of the concepts of «strategy» and «innovation strategy», established their essential characteristics and formulate their own definitions of these concepts. The innovative strategies and highlights of their nature, conditions of use, advantages and disadvantages are also systematized in the article. It is proposed to consider innovative strategies as a support base for the corporate and competitive strategies. Functional and operational strategies in a strategic set of enterprise, invited to refer to innovative, on condition of systematic and constant search for new ways and methods in these fields of activities of the company. The results of the implementation of innovative strategies are also described.

Key words: strategy, innovation strategy, the results of the implementation of innovative strategies.

УДК 658.1:330.341.1

Янковець Т.М.

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства
Київський національний університет технологій та дизайну

Драгієва Є.Г.

студентка
Київський національний університет технологій та дизайну

Постановка проблеми. Найважливіша проблема будь-якого підприємства, що працює в сучасних умовах, – це проблема його виживання і забезпечення безупинного стратегічного розвитку. Ефективне вирішення цієї проблеми полягає у створенні та реалізації конкурентних переваг, що значною мірою можуть бути досягнуті на основі грамотно розробленої й ефективною інноваційної стратегії.

Інноваційна стратегія є об'єктивною засадою для формування відповідей на такі важливі для підприємства питання: в якій галузі або на яких ринках воно може функціонувати; як розподілити найефективніше обмежені ресурси; як вести конкурентну боротьбу з іншими подібними підприємствами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати досліджень різних аспектів формування та реалізації стратегій підприємств, зокрема інноваційних стратегій у сучасних умовах, представлені в наукових працях таких зарубіжних та вітчизняних учених, як І. Ансофф [2], О.С. Віханський [4], Л.Є. Довгань [5], З.П. Румянцева, Н.А. Саломатін [10], Р.А. Фатхутдінов [11], А.Д. Чандлер [13] та ін.

Незважаючи на наявність значної кількості наукових публікацій по зазначеній тематиці, невирішеними залишаються проблеми ідентифікації результатів реалізації інноваційних стратегій за функціональними напрямками діяльності підприємства з метою забезпечення успішного їх розвитку в перспективі.

Постановка завдання. Основними завданнями статті є: з'ясування економічних категорій «стратегія» та «інноваційна стратегія», виділення характерних ознак інноваційних стратегій, а також чинників впливу на формування інноваційних стратегій підприємств у сучасних умовах; формування системи результатів реалізації інноваційних стратегій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна стратегія загалом та інноваційна зокрема розробляються для того, щоб отримати якомога чіткіше уявлення про майбутній розвиток підприємства. Її розробка потребує активного використання системного підходу, який забезпечує складній організації певну збалансованість і загальний напрям розвитку.

Існує безліч визначень поняття «стратегія». Таким чином, щоб дати вірне формулювання

даного терміну, необхідно систематизувати його завдяки суттєвим ознакам науковців, які досліджували дане питання.

А. Чандлер стверджував що стратегія – це визначення основних довгострокових цілей і завдань підприємства і затвердження курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей [13]. Варто підкреслити те, що автор зазначив під стратегією розуміти саме довгострокові цілі і завдання. Тобто стратегія орієнтується на перспективу і являє собою низку завдань у певному часовому просторі, вирішення яких призведе до досягнення поставленої мети в майбутньому.

І. Ансофф зазначав, що стратегія – один із декількох наборів правил прийняття рішення щодо поведінки організації [2]. Таким чином, можна сказати, що стратегія має певні методики щодо визначення певного порядку дій та поведінки організації.

Р.А. Фатхутдінов визначає інноваційну стратегію як один із засобів досягнення цілей організації, який вирізняється від інших засобів своєю новизною передусім для даної організації і, можливо, для галузі, споживачів [11].

З.П. Румянцева, Н.А. Саломатін вважають стратегію комплексним планом, призначеним для того, щоб забезпечити здійснення місії і досягнення господарських цілей організації [10]. Тобто стратегія є загальною тактикою для реалізації генеральної мети.

О.С. Віханський визначив під стратегією довгостроковий якісно визначений напрям розвитку організації, що стосується сфери, засобів і форм її діяльності, системи взаємин усередині організації, а також позиції організації в навколишньому середовищі, що приводять організацію до її цілей [4]. Таким чином, стратегією можна назвати довготривалим шляхом, маршрутом до процвітання підприємства.

Отже, аналіз існуючих наукових підходів до визначення поняття «стратегія» дав змогу виділити суттєві ознаки, що визначають її зміст: систему цілей розвитку організації; сукупність способів та правил досягнення цілей; наявність необхідних ресурсів в організації.

Таким чином, пропонується під стратегією розуміти *комплексну програму дій щодо напряму розвитку підприємства, який включає сукупність довгострокових цілей, завдань, показників, заходів, ресурсів, використання яких забезпечує здійснення місії підприємства, досягнення та підтримання його конкурентних переваг.*

Забезпечення конкурентоспроможності підприємства в сучасному ринковому просторі в довгостроковій перспективі ґрунтується на інноваціях, тому для планування та впровадження інновацій розробляється інноваційна стратегія.

Інноваційна стратегія за Л.Є. Довганем – це узгоджена сукупність управлінських рішень, що впливають на інноваційну діяльність підприємства

і мають довгострокові наслідки [5]. Тобто інноваційна стратегія – це комплекс намірів щодо інновацій, які реалізуються на довгострокову перспективу підприємств.

В.Д. Дорофєєв уважав, що інноваційна стратегія – це набір правил і норм, що визначають процедуру зміни системи відбору і реалізації нововведень як у технології, так і в управлінні технологією [7], тобто це принципи, орієнтири щодо покращання реалізації новизни.

І. Ансофф уважав що інноваційна стратегія – це один із засобів досягнення цілей організації, який відрізняється від інших засобів своєю новизною, передусім для даної організації, для галузі ринку, споживачів, країни в цілому [2]. Тобто це прийом, спосіб та навіть, можна сказати, знаряддя, яке абсолютно відрізняється від інших своєю оригінальністю, що застосовується для досягнення поставленої мети.

Аналізуючи визначення інноваційної стратегії, зроблено висновок, що на неї розповсюджуються суттєві ознаки стратегії підприємства. Здебільшого у працях науковців інноваційна стратегія вирізняється спрямованістю на інноваційну діяльність та орієнтацією на впровадження більше техніко-технологічних новацій. Погоджуємося, що техніко-технологічні інновації становлять базис інноваційного розвитку будь-якої організації (та суспільства загалом), для чого необхідно розробляти та реалізовувати інноваційну стратегію. При цьому в сучасних умовах важливого значення набуває інтеграція інноваційної стратегії у різні функціональні напрями діяльності підприємства. Звідси – зростає кількість різновидів інновацій, упровадження яких дає змогу суттєво підвищувати прибутковість та можливості розвитку підприємства. Під *інноваційною стратегією розуміємо комплексну новітню програму дій, спрямовану на забезпечення інноваційного розвитку підприємства та суттєве підвищення його прибутковості, що дає змогу утримувати конкурентні переваги у довгостроковому періоді.* Інноваційна стратегія орієнтована на досягнення майбутніх результатів безпосередньо через здійснення інноваційного процесу з використанням відповідних ресурсів.

Сучасні науковці описують шість типів інноваційних стратегій [6–9; 12; 15]:

1) *Традиційна* – спрямована на підвищення якості продукції. Застосовується за умови наявності унікального продукту. До переваг застосування даної стратегії відноситься те, що вона передбачає вдосконалення форм обслуговування традиційного продукту. Недоліком можна вважати те, що вона не має випереджального характеру, звідси – у довгостроковій перспективі сприяє відставанню підприємства у техніко-технологічному та економічному аспектах.

2) *Опортуністська, або стратегія «ніші»*, – спрямована на знаходження продукту на існуючих ринках для споживачів із нетиповими, але значущими потребами. Для її застосування необхідне глибоке знання ринкової ситуації, високого рівня техніко-технологічного розвитку і великих адаптаційних можливостей підприємства. Знаходження та використання «ніш» не потребує значних витрат на дослідження і розробки, при цьому виробник певний період одноособово присутній на ринку. Це, безумовно, відноситься до переваг. До недоліків відноситься високий ступінь ризику швидкої втрати монопольного становища.

3) *Імітаційна* – спрямована на закупівлю ліцензій на певні нововведення. Передбачається наявність власних ресурсів та високої кваліфікації фахівців для освоєння нової технології. Не потребує витрат на власні розробки і нові винаходи; сприяє підвищенню наукомісткості та технологічності виробництва. Але позитивні результати можливі лише за глибокого знання ринкової кон'юнктури, що потребує додаткових витрат на маркетинг.

4) *Захисна (оборонна)* – спрямована на оптимізацію співвідношення «витрати – випуск» у виробничому процесі і може застосовуватися за наявності на ринку перспективної інновації, яку можна розвивати. Використання цієї стратегії дає змогу уникнути надмірного ризику. Юридичний захист поліпшеної інновації дає змогу використовувати її в інших сферах, за іншим призначенням та виводити її на нові ринки. При цьому здійснюються великі витрати на підвищення технічного рівня виробництва, що не призводить до лідерства підприємства в галузі.

5) *Залежна* – ця стратегія спрямована на виконання замовлень від великих підприємств малими підприємствами-субпідрядниками і передбачає наявність замовлень від головної фірми. До переваг застосування відносяться високі критерії якості роботи і гнучкість пристосування до вимог, нових технологій та ринків збуту. Недоліком є те, що успіх залежить від успіху у споживачів основного продукту головної фірми.

6) *Наступальна* – спрямована на досягнення підприємством технічного та ринкового лідерства шляхом створення та впровадження нових продуктів. Для цього необхідна наявність потужної науково-дослідної та проектно-конструкторської бази; фахівців творчого складу високої кваліфікації; сприйнятливості керівництва до нових ідей; глибоке знання ринку; належна організація маркетингу. Орієнтація підприємства на завоювання лідерства на ринку та досягнення довгострокових цілей – це основна перевага даної стратегії. Але при цьому потрібні значні кошти та проведення великої організаторської роботи, що можна віднести до недоліку за відсутності таких ресурсів.

Кожна з описаних стратегій може мати певні особливості залежно від виду діяльності підприємства, яке її розробляє і реалізовує.

Інноваційна стратегія підпорядкована базовій корпоративній та конкурентній стратегіям підприємства залежно від виду і масштабів його діяльності, наявного потенціалу і ринкових можливостей. Так, базову стратегію зростання підтримують імітаційна і наступальна стратегії. Базову стратегію стабілізації – традиційна, опортуністська, імітаційна, захисна, залежна. Конкурентну стратегію фокусування, підтримує опортуністська інноваційна стратегія (підтримує базову стратегію і зростання, і стабілізації, залежно від місткості «ніші»), а конкурентну стратегію диференціації – наступальна (підтримуюча базову стратегію зростання) або залежна (підтримуюча базову стратегію стабілізації) [15].

При цьому інноваційною може бути будь-яка функціональна та операційна стратегії у стратегічному наборі підприємства. Наприклад, новітній спосіб розподілу або просування продукції, уперше застосований на підприємстві, у результаті чого суттєво підвищується його прибутковість, можна розглядати як результат успішної інтеграції інноваційної складової до маркетингової стратегії. Тобто така маркетингова стратегія може вважатися інноваційною у даній функціональній сфері діяльності підприємства за умов, що процес пошуку інноваційних способів і методів у маркетингу є постійним та систематизованим.

Результатами реалізації інноваційних стратегій можуть бути: застосування новітніх методів у різних функціональних сферах діяльності підприємства: маркетинг, НДДКР, виробництво, продажі, фінанси, кадри, управління; перехід до нових організаційних структур; застосування нових видів ресурсів і нових підходів до використання традиційних ресурсів. У табл. 1 представлені результати реалізації інноваційних стратегій у різних функціональних сферах діяльності підприємства.

Для розробки та реалізації інноваційної стратегії з орієнтацією на бажані результати кожне підприємство має усвідомити такі важливі елементи своєї діяльності: місію; наявність ключових факторів успіху (ключових компетенцій) як способів досягнення конкурентних переваг; особливості організації та ведення бізнесу; ринки збуту; продукцію; ресурси; структуру; виробничу програму; організаційну та інноваційну культуру [1; 14].

Висновки з проведеного дослідження. Формування та реалізація інноваційної стратегії підприємства з урахуванням особливостей його діяльності – складний творчий процес, що вимагає високої кваліфікації всіх виконавців, потребує проведення глибоких досліджень і оцінювання альтернативних варіантів рішень, які найбільше відповідають його цілям і завданням. Досягнення запланованих результатів реалізації інноваційної стратегії буде успішним

за ефективного управління із застосуванням наукових підходів, що відповідає сучасній світовій тенденції інтеграції науки і бізнесу. Це дає змогу вирішувати не тільки економічні, але й соціальні завдання.

Подальші дослідження будуть спрямовані на виявлення конкретних методів та інструментів успішної реалізації інноваційних стратегій сучасних підприємств.

Таблиця 1

Результати реалізації інноваційних стратегій

Функціональний напрям діяльності підприємства	Результати реалізації інноваційних стратегій
Управління	Застосування сучасних концепцій управління на підприємстві; вдосконалення організаційної структури управління; освоєння та застосування управлінським персоналом сучасними методами мотивації та стимулювання персоналу підприємства; підвищення рівня інноваційної культури управлінців та персоналу; доведення до кожного працівника інформації про стратегічні цілі, показники, завдання та способи їх досягнення; налагодження зворотного зв'язку між працівниками та управлінцями; використання сучасних інформаційних технологій; суттєве підвищення прибутковості підприємства.
Маркетинг	Освоєння нових ринків збуту та розширення меж існуючих; підвищення кваліфікації працівників підрозділу маркетингу; підвищення якості ринкових досліджень; активний пошук нових клієнтів; формування попиту та максимальне задоволення потреб споживачів через оновлення продукції; розробка продукції на замовлення; впровадження нових методів та шляхів розподілу і просування продукції; покращання сервісу та комунікацій; зниження термінів доставки продукції; реалізація нової політики ціноутворення, в результаті чого відбувається підвищення прибутковості підприємства (або за рахунок зростання ціни, або через її зменшення, але орієнтація відбувається передусім на попит); знаходження та застосування інноваційних методів ціноутворення з метою залучення нових клієнтів; формування системи знижок на продукцію для постійних клієнтів.
НДДКР	Розвиток власної науково-дослідної та дослідно-конструкторської бази; активний науковий пошук новітніх вирішень проблем; розробка нових видів продукції на основі нової техніки і технології; освоєння нових видів діяльності; можливість створення нової техніки у встановлені терміни; одержання і використання знань для практичних цілей – розробка нових виробів, нових матеріалів, технологій та технологічного обладнання; впровадження інноваційного комплексу робіт із розробки конструкторської та технологічної документації на виготовлення та випробування дослідних зразків виробів, які виконуються за технічним завданням; юридичний захист власно створених новацій (патентування); підвищення ефективності використання нематеріальних активів.
Виробництво	Забезпечення відповідності виробничої потужності потребам ринку у продукції підприємства; оновлення техніки і технологій; випуск унікальних видів продукції та затвердження їх якості відповідно до міжнародних стандартів; зменшення терміну виготовлення продукції завдяки новітнім техніці та технологіям; підвищення якості та конкурентоспроможності продукції; зростання обсягів виробництва інноваційної продукції; підвищення ефективності використання основних засобів; підвищення якості та гнучкості виробництва; зменшення витрат на основі здійснення безвідходного виробництва завдяки повторній переробці сировини чи пошуку методів її власного видобування; зменшення обсягів незавершеного виробництва завдяки скорочення часу технологічного процесу, що передбачає виключення ручної праці і реалізацію новаторського автоматизованого виробництва; оптимізація матеріальних ресурсів; зниження непродуктивних утрат та витрат; підвищення контролю збереження матеріальних ресурсів.
Продажі	Впровадження новітніх методів та шляхів розподілу і просування продукції; покращання обслуговування під час продажів, гарантійного та післягарантійного обслуговування; створення корисності і посилення компетенції продавця, що дасть змогу значно впливати на продажі.
Фінанси	Освоєння та використання сучасних методів нейтралізації фінансових ризиків; оптимізація структури капіталу; оптимізація грошових потоків; підвищення якості управління дебіторською заборгованістю; зростання обсягів реалізованої інноваційної продукції; оптимізація структури капіталу; освоєння та використання сучасних фінансових інструментів; оптимізація організаційної структури управління фінансовою діяльністю (наприклад, використання концепції управління на основі «центрів відповідальності»); підвищення інноваційної культури фінансових менеджерів; покращання фінансового стану підприємства.
Кадри	Впровадження системи підготовки та підвищення кваліфікації працівників; підвищення кваліфікації персоналу для вирішення інноваційних завдань; підвищення інноваційної активності працівників; упровадження інноваційних форм та методів організації праці; підвищення продуктивності праці; покращання соціально-психологічного клімату в колективі; впровадження соціальних програм.

Джерело: розроблено авторами

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Д. Аакер ; пер. с англ. ; под ред. С.Г. Божук ; 7-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 496 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 303 с.
3. Великий Ю.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку машинобудівних підприємств / Ю.В. Великий [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_112/76.pdf.
4. Виханский О.С. Менеджмент / О.С. Виханский, А.И. Наумов ; 5-е изд. – М. : 2014. – 576 с.
5. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко ; 2-ге вид. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 440 с.
6. Дорофеев В.Д. Менеджмент : [учеб. пособ.] / В.Д. Дорофеев, А.Н. Шмелева, Н.Ю. Шестопал. – М. : ИНФРА – М, 2008. – 440 с.
7. Лановська, Г.І. Методичні підходи до оцінки інноваційної політики підприємств спиртової промисловості : [монографія] / Г.І. Лановська, Т.А. Говорушко. – К. : Медінформ, 2013. – 204 с.
8. Микитюк П.П. Аналіз впливу інвестицій та інновацій на ефективність господарської діяльності підприємства : [монографія] / П.П. Микитюк. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 295 с.
9. Рогоза М.Є. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми : [монографія] / М.Є. Рогоза, К.Ю. Вергал. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 136 с.
10. Румянцева З.П. Общее управление организацией: теория и практика / З.П. Румянцева. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 304 с.
11. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент : [учеб. для вузов] / Р.А. Фатхутдинов ; 6-е изд., испр. и доп. – СПб., 2011. – 448 с.
12. Харук К.Б. Інноваційні стратегії розвитку торговельних підприємств / К.Б. Харук // Проблеми економіки та управління. – 2009. – № 640. – С. 423–424.
13. Чандлер А.Д. Функции штаб-квартиры в многопрофильной фирме / Chandler A. D., Jr. 1991. The functions of the HQ unit in the multibusiness firm. Strategic Management Journal 12 (Winter Special Issue): 31–50.
14. Чичун В.А. Удосконалення стратегічного управління діяльністю підприємства / В.А. Чичун [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zbirnuk.bukuniver.edu.ua/issue_articles/27_2.pdf.
15. Янковець Т.М. Реалізація інноваційних стратегій для досягнення конкурентних переваг / Т.М. Янковець // Проблеми науки. – 2012. – № 12. – С. 33–40.

РОЗДІЛ 5. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

**ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
КРЕДИТНО-КООПЕРАТИВНОГО РУХУ В УКРАЇНІ
FORMATION PROSPECTS FOR DEVELOPMENT
OF CREDIT-COOPERATION IN UKRAINE**

У статті розглянуто зародження кредитного руху в світі та його становлення в Україні в XIX–XX ст. Кредитна кооперація у Східній Україні активно розвивалася до 1918 р., а взагалі проіснувала до 1920 р. Пізніше, за часів нової економічної політики, кредитна кооперація ненадовго відновила свою діяльність, проіснувавши до кінця 20-х років у східній частині України та до 1939 р. – у західній. Кредитний рух в Україні відновився після її виходу зі складу Радянського Союзу. Проаналізовано кредитний рух в Україні за часів її самостійності до сьогоднішніх днів.

Ключові слова: кредитний кооператив, ощадно-позичкове товариство, кредитна спілка, позичкова каса.

В статье рассмотрено рождение кредитного движения в мире и его становление в Украине в XIX–XX ст. Кредитная кооперация в Восточной Украине активно развивалась до 1918 г., а вообще просуществовала до 1920 г. Позже, во время новой экономической политики, кредитная кооперация ненадолго возродила свою деятельность, просуществовав до конца 20-х годов в восточной

части Украины и до 1939 г. – в западной. Кредитное движение возродилось в Украине только после её выхода из состава Советского Союза. Проанализировано кредитное движение в Украине за время её самостоятельности до сегодняшних дней.

Ключевые слова: кредитный кооператив, сберегательно-долговое товарищество, кредитный союз, долговая касса.

The article considers the emergence of credit movement in the world and its formation in Ukraine in the XIX–XX century. Credit cooperation in the eastern part of Ukraine developed actively till 1918 and it existed till 1920 later, during the new economic policy credit cooperation temporarily revived its activity and it existed till the end of 20-th in the eastern part of Ukraine, and till 1939 in the western part of Ukraine. Credit movement has revived in Ukraine only after its secession from the Soviet Union. The article analyzes credit movement in Ukraine during the time of its independence until today/

Key words: credit cooperation, savings–pозичkove tovaristvo, credit spilka, pozichkova tangent.

УДК 336.72

Єрмак О.І.

к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного
технологічного університету

Постановка проблеми. Кредитний рух зародився в Німеччині, в Україні створення кредитних спілок почалося з 1861 р. Кредитна кооперація – послідовне відродження тих форм взаємодопомоги, в ефективності та надійності яких упродовж 1850–1900 рр. переконалися німецькі селяни та робітники, а пізніше, впродовж 1860–1939 рр. – не одне покоління українців. На сьогодні кредитний рух в Україні знаходиться в стадії занепаду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Після отримання Україною незалежності масово почали створюватися кредитні спілки. Статутні документи самостійно розроблялися засновниками на свій розсуд зі значними недоліками, тому було вирішено впорядкувати цей процес. Національним банком України розроблено типовий статут кредитної спілки [1]. Уряди Канади, США сприяли поширенню ідеї та створенню кредитних спілок в Україні, завдяки їх методологічній та фінансовій допомозі активно створювалися кредитні спілки [2, с. 21]. У програмі допомоги розвитку кредитних спілок в Україні зазначено: «Станом на липень 1995 року в Україні створено майже 200 кредитних спілок» [2, с. 21]. Після ухвалення Закону України «Про кредитні спілки» почалося нове піднесення кредитного руху в країні [3]. На кінець 2005 р. «в Україні зареєстровано понад 700 кредитних

спілок, що функціонують майже в усіх регіонах України» [4, с. 16]. Кредитний рух в Україні набуває широкого розповсюдження, про що свідчать численні публікації в економічній літературі. Про зростаючу роль кредитних спілок у розвитку підприємницької діяльності говорять у своїх роботах Малига В., Славова Н., Хомутенко А., Губа Є., Гончаренко В.В. [5–8].

Постановка завдання. Метою статті є вивчення зародження та поширення кредитного руху в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Засновником першого кредитного кооперативу вважають Германа Шульца-Деліга, яким було засновано кооператив в 1850 р. Заснувавши кредитний кооператив, Шульц-Деліг прийшов до висновку, що економічний стан робітників можна покращати шляхом розвитку кредитних спілок.

Одночасно із Шульц-Делігом уведенням економічних новацій у тій же Німеччині займався Вільгельм Райффайзен. У 1864 р. він організував нову більш досконалу кредитівку, членами якої були здебільшого селяни. У 1866 р. Райффайзен опублікував свою першу працю «Позичкові каси – допомога в біді селянам, а також ремісникам та робітникам», в якій з'ясував основні принципи кредитної кооперації, які стали основою розви-

тку світового кредитного руху. Провідна ідея праці звучить так: кожний член спілки допомагаючи собі, допомагає іншим [9].

Перші кредитівки в Північній Америці пов'язані з іменем журналіста Альфонса Дежардена з канадської провінції Квебек. Мабуть, тому Канада є однією з країн, де значна питома вага населення приймає участь у кредитному русі.

Значного розвитку кредитний рух набув у 20-х роках, у часи стрімкого зростання американської економіки. Громадяни Америки взяти гроші в банках не мали можливості, адже банки та інші подібні установи не були зацікавлені в порівняно невеликих споживчих кредитах. Американці почали об'єднуватись, таким чином, просувалася ідея створення та діяльності кредитівок. Об'єднавшись, американці отримали можливість кредитувати один одного, отримувати більше грошей, купувати дорожчі товари. На початку 1999 р. у США успішно працювали 10 тис. кредитівок. Нині до участі в таких спілках залучено понад 93 млн. американців. У таких країнах, як Барбадос, Канада, США, Ірландія, Тринідад і Тобаго, Ямайка, Гренада більше 40% населення є членами кредитних спілок [10 ст. 43–44].

Перший український кредитний кооператив виник на Полтавщині, у Гадячі. У цьому містечку були громадські сіножаті, що їх здавали в оренду. Зібравши в 1869 р. за їх оренду 1 492 рублі, вирішили заснувати громадську касу – Гадяцьке ощадно-позичкове товариство. До Товариства відразу записалося 28 ремісників та купців. Про успішну діяльність гадяцької кредитки додатково свідчить той факт, що вона проіснувала до 1919 р. Пізніше, у 1871 р., постали нові ощадно-позичкові товариства: Сокиринське на Полтавщині, Вереміївське на Катеринославщині, Обознівське й Петриківське на Херсонщині. Товариство в селі Сокиринці можна вважати взірцем прикладної діяльності тодішніх українських кредитівок.

Відомий землевласник – реформатор Григорій Галаган переконав місцевих селян, що ті матимуть неабияку користь від організації кредитівки. Селяни довірилися Галагану, він розробив статут Товариства, виклопотав його затвердження в Санкт-Петербурзі і вклав до каси Товариства власні 3 000 рублів, і кредитівка почала працювати. Вже в 1873 р. у Товаристві було видано 9 810 рублів на позички його 108 членам. Значну частину коштів із прибутків сокиринського товариства витрачали на утримання місцевого шпиталю, протипожежного знаряддя для міста, на організацію ремісничої справи в школах. У 1908 р. кредитівка об'єднувала близько 12 тис. членів із 28 сіл. Цей кооператив протримався до початку колективізації.

На західноукраїнських землях першу кредитівку засновано в 1894 р.. Це був кооператив «Віра», з ініціативи Теофіла Кормова, який уклав статут та

написав практичний посібник із кредитної кооперації. Пізніше були засновані позичкові каси в Тернополі, Золочеві, Станіславі, Коломиї. Стрімкому піднесенню кооперативного руху в Галичині та на Буковині надавав створений у 1898 р. у Львові Крайовий союз, який надавав позички, ревізував діяльність кооперативів і об'єднував у 1904 р. 68 кредитних товариств, а в 1913 р. – 427.

На землях Східної та Західної України до революції працювало близько 4 000 кредитівок. Після встановлення радянської влади кредитні товариства було ліквідовано. Частково кредитний рух вдалося відновити в 1924–1930 рр., в 1930 р. держава взяла на себе всі кредитні функції і в такий спосіб повністю ліквідувала цей вид кооперації на землях Східної України. На західноукраїнських землях кредитний рух стрімко розвивався, і перед початком Другої світової війни тут загалом діяли 3 456 кооперативів, які налічували понад 700 тис. осіб. Частка кредитних спілок у кооперативному русі сягала 20%.

У світі кредитні спілки існують у 97 країнах, їх кількість сягає 49 000, а загальне членство становить 184 млн. осіб. У переліку зазначених країн знаходяться як розвинені постіндустріальні країни так і країни, що розвиваються. Із країн Європейського Союзу кредитні спілки діють у Великобританії, Ірландії, Польщі, Румунії, Угорщині, прибалтійських країнах (у решті країн діють кооперативні банки, що є іншим різновидом кредитних кооперативів) [11].

Українці, опинившись за межами України, об'єднуються як нація, займаючись власним відродженням, у різних країнах світу створюють українські школи, гуртки, будують церкви, центри для літніх громадян, приймають активну участь у створенні кредитних спілок, є їх активними членами, більше того, за межами України ними створені чисто українські спілки. Українські кредитні спілки діють в Канаді (5), США (7) та в інших країнах світу [11].

Після Другої світової війни доля закинула багатьох українців за океан. Рух українсько-американських кредитних спілок в діаспорі розпочався зі створення Асоціації американців українського походження «Самопоміч» (Selfreliance Association of Ukrainian Americans). Усвідомивши переваги кредитівок як засобу надання потрібних фінансових послуг новим іммігрантам, Асоціація в такий спосіб допомагала стати на ноги тисячам українців, що приїхали до США.

Українські кредитні спілки в діаспорі поступово розвивалися і міцнішали. Нині в США функціонують 23 українсько-американські кредитівки, що надають послуги понад 75 тис. членів. Сукупні активи цих об'єднань перевищують мільярд доларів. У Канаді налічують 22 українські кредитівки (які мають 62 тис. членів та близько 800 млн. доларів), в Австрії – шість кредитівок (12 тис. членів та

63 млн. доларів). Кредитівки української діаспори насамперед сприяють підвищенню рівня добробуту своїх спілчан.

Представники діаспори після проголошення Україною незалежності почали кампанію з відродження кредитного руху. При Українській світовій кооперативній раді створено спеціальну комісію з реалізації цієї ідеї. У 1992 р. під час візиту до Канади перший президент Леонід Кравчук, ознайомившись з діяльністю кредитівок української діаспори, дав доручення урядовцям вивчити це питання. Того ж року до України прибула друга делегація представників українських кредитних спілок США, Канади та Австралії. Після кількох зустрічей із зацікавленими особами створено Національний оргкомітет із відродження кредитного руху в Україні. Повернувшись до США та Канади, представники української діаспори почали активно лобювати питання технічної підтримки спілок України. У 1993 р. уряди США та Канади схвалили програми технічної допомоги розвитку кредитного руху в Україні.

Першим законодавчим документом, який реально підтримав розвиток кредитного руху в Україні, є «Тимчасове положення про кредитні спілки в Україні», яке затвердив Указ Президента України від 20 вересня 1993 р. [12]. Майже в той час у Києві відкрито представництво Всесвітньої ради кредитних спілок та Канадської кооперативної асоціації, які розгорнули широку діяльність із реалізації канадської та американської програм технічної допомоги розвитку кредитних спілок в Україні. У 1994 р. створено Національну асоціацію кредитних спілок.

В Україні, незважаючи на те що після їх відновлення минуло небагато часу, спілки поступово завойовують свою нішу на ринку кредитів насе-

лення. Найбільше таких організацій виникло в Західній Україні, де ще пам'ятають колишні кредитівки і де прагнення до самодопомоги залишилося сильнішим, ніж в інших регіонах країни. Розглянемо стан та розвиток кредитних спілок в Україні (табл. 1).

В Україні кількість кредитівок щороку збільшувалася і становила, за даними Державного комітету з регулювання ринків фінансових послуг, на початок 2009 р. – 829 кредитівок. У зв'язку зі світовою фінансовою кризою 2008 р. за 2009–2014 рр. їх кількість зменшилася до 589.

Розглядаючи динаміку діяльності кредитних спілок, відмітимо, що протягом 2009–2014 рр. припинена діяльність 240 кредитних спілок, у середньому щороку припинялася діяльність 40 установ.

У середньому протягом 2008–2014 рр. в Україні працювало 672 кредитні спілки, у динаміці зменшення становить 157 кредитних спілок за шість років. Середньорічне зменшення – 26 кредитних спілок. Для прогнозу діяльності кількості кредитних спілок складемо рівняння, в якому за базовий

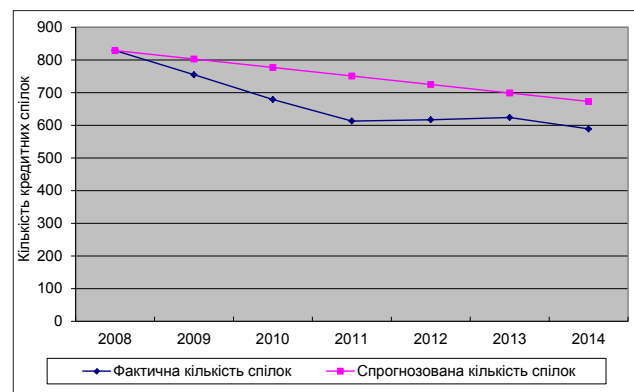


Рис. 1. Динаміка діяльності кредитних спілок України

Таблиця 1

Стан та розвиток кредитних спілок в Україні [13]

Показники	01.01.2006 р.	01.01.2007 р.	01.01.2008 р.	01.01.2009 р.	01.01.2010 р.	01.01.2011 р.	01.01.2012 р.	01.01.2013 р.	01.01.2014 р.	01.01.2015 р.
Кредитні спілки	723	764	800	829	755	679	613	617	624	589
Кількість осіб, тис.	1231,0	1791,4	2392,0	2669,4	2190,3	1631,3	1062,4	1095,9	980,9	821,6
Активи млн. грн.	1939,5	3241,2	5261,0	6064,9	4218,0	3255,4	2386,5	2656,9	2598,8	2338,7
Кредити млн. грн.	1441,6	2596,7	4512,0	5573,0	3909,1	3083,8	2237,4	2531,0	2349,1	1994,4
Депозити млн. грн.	1145,9	1926,5	3451,0	3951,1	2959,3	2134,9	1185,5	1287,5	1330,1	989,8
Пайовий капітал млн. грн.	515,0	845,0	1195,0	1319,8	536,0	471,4	578,3	631,4	599,8	590,3
Капітал млн. грн.	668,9	1097,9	1552,0	1714,0	765,8	673,4	942,9	1088,7	1055,6	1048,7
Кількість осіб, які мають депозитні рахунки, тис.	103,0	245,3	164,0	121,6	79,9	53,2	48,0	44,6	40,3	31,5
Питома вага осіб, які мають депозитні рахунки, %	8,4	13,7	6,9	4,5	3,6	3,3	4,5	4,1	4,1	3,8

уважатимемо 2008 р. $y = 829 - 26x$, де x – порядковий номер року.

Прогнозуючи динаміку діяльності кредитних спілок в Україні, за нашими розрахунками, до 2020 р. в Україні працюватиме близько 517 кредитних спілок.

Відповідно до Концепції розвитку ринків небанківських фінансових послуг України на 2013–2014 рр., яку розробила Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, станом на 01.01 2015 р. в Україні загальні активи кредитних спілок повинні становити 13,5 млрд. грн., обсяг виданих кредитів – 8,9 млрд. грн., обсяг внесків на депозитні рахунки членів кредитних спілок – 1,2 млрд. грн., капітал кредитних спілок – 5,0 млрд. грн. [14]. За даними табл. 2 проаналізуємо виконання концепції розвитку ринку небанківських фінансових послуг.

Кількість членів кредитних спілок на 01.01.2015 р. становила 821,6 тис. осіб, з яких 216,8 тис. осіб, або 22,2% – члени кредитної спілки, які мають діючі кредитні договори, та 31,5 тис. осіб (3,8%) – члени спілок, які мають внески (вклади) на депозитні рахунки [13].

Вплив світової фінансової кризи наглядно продемонстрував нездатність фінансових інститутів протистояти її викликам. Кредитні спілки виявилися вразливими до постійно змінюваних ринкових умов і проявів дестабілізації, і починаючи з 2008 р. їх кількість зменшувалася.

Проаналізуємо стан та спрогнозуємо розвиток кредитних спілок в Україні до 2020 р. за даними табл. 1. За нашими розрахунками, до 2020 р. в Україні діятиме 517 кредитних спілок. У середньому до однієї спілки на початок 2015 р. входило 1,39 тис. осіб, активи становили 4,0 тис. грн., обсяг виданих кредитів – 3,4 тис. грн., капітал – 1,8 тис. грн. За таких умов до 2020 р. в Україні налічуватиметься 718,6 тис. членів кредитних спілок, активи становитимуть 2 068,0 тис. грн., обсяг виданих кредитів – 1 757,8 тис. грн., капітал – 930,6 тис. грн.

Дані розрахунків про діяльність кредитних спілок свідчать, що до 2020 р. в Україні зменшиться кількість кредитних спілок, членство в кредитних спілках, їх активи, обсяги виданих кредитів.

Висновки з проведеного дослідження. Кредитна кооперація в Україні виникла в XIX ст. та набула значного поширення, з часом перетворилася на могутню систему забезпечення сільського та міського населення фінансовими ресурсами. Кредитний рух на землях Східної України ліквідовано в 1930 р. З отриманням Україною незалежності почалося його відродження.

Падіння реальних доходів населення у зв'язку зі світовою економічною кризою 2008 р., незадовільна робота багатьох кредитних спілок із

проблемними кредитами, слабка оцінка ризиків негативно вплинули на кредитний рух в Україні, тому після 2008 р. кредитний рух занепадає. За даними дослідження, до 2020 р. кількість кредитних спілок зменшиться до 517, членство в спілках зменшиться до 718,6 тис. осіб, зменшаться й обсяг виданих кредитів та капітал кредитних спілок. Ці показники значно нижчі за показники країн із розвинутою кооперацією, тому необхідно більш детально вивчати досвід діяльності кредитних спілок розвинутих країн, удосконалювати законодавчу базу. Кредитні спілки як фінансові інститути мають значний потенціал розвитку в Україні, про що свідчить досвід їх розвитку в США, Канаді, Ірландії, Польщі, Австралії та інших країнах світу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Постанова правління НБУ від 7.02.1994 р. № 25.
2. Основи кредитної кооперації. Програма допомоги розвитку кредитних спілок в Україні. – К., 1997. – С. 21.
3. Закон України «Про кредитні спілки» від 20.12.2001 р. № 2908-III (зі змінами та доповненнями).
4. Кобзар В. Кредитна спілка: Свій до свого по своє / В. Кобзар. – К., 2000. – С. 96.
5. Малига В., Славова Н. Банкрутство як підстава ліквідації кредитних спілок / В. Малига, Н. Славова // Підприємництво, господарство і право. – 2009. – № 4. – С. 11.
6. Хомутенко А. Стан та перспективи розвитку фінансового контролю у небанківських фінансових установах України – кредитних спілках / А. Хомутенко // Економіст. – 2009. – № 2. – С. 51.
7. Губа Є. Надання коштів у позику / Є. Губа // Справочник економіста. – 2008. – № 11. – С. 6–7.
8. Гончаренко В.В. Становлення світової системи кредитної кооперації: теорія, методологія, практика : дис. ... д.е.н. : спец. 08.05.01 / В.В. Гончаренко. – Полтава, 2002. – 492 с.
9. Aschhoff G., Henningsen E. The German Cooperative System. Ist Historie, Struktur und Entwicklung. – Tritz Knapp Verlag, Frankfurt am Main, 1996. – 246 h.
10. Офіційна Інтернет-сторінка Національної асоціації кредитних спілок України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrcu.kiev.ua>.
11. Офіційна Інтернет-сторінка Державного комітету з регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>.
12. Тимчасове положення «Про кредитні спілки в Україні», затверджене Указом Президента України від 20 вересня 1993 р. № 377-93.
13. Бюлетень кредитних спілок України. – 2012. – № 4. – С. 43–44.
14. Офіційна Інтернет-сторінка Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nfr.gov.ua>.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ БЮРО КРЕДИТНИХ ІСТОРІЙ ЯК ОСНОВА НАДІЙНОГО КРЕДИТУВАННЯ

THE METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF FORMING THE CREDIT BUREAUS AS THE BASIS OF RELIABLE CREDITING

У статті досліджено історичні передумови виникнення бюро кредитних історій. Проаналізовано іноземний досвід створення бюро кредитних історій та сформовано матрицю надання інформації користувачам. Розкрито та обґрунтовано принципи діяльності бюро кредитних історій. Визначено історичні передумови та необхідність створення бюро кредитних історій в Україні, а також специфічні особливості діяльності бюро кредитних історій на сучасному етапі розвитку фінансового сектору в Україні.

Ключові слова: бюро кредитних історій, транспарентність, рівень довіри, кредитна історія, олігополістична модель ринку бюро кредитних історій.

В статье исследованы исторические предпосылки возникновения бюро кредитных историй. Проанализирован иностранный опыт создания бюро кредитных историй и сформирована матрица предоставления информации пользователям. Раскрыты и обоснованы принципы

деятельности бюро кредитных историй. Определены исторические предпосылки и существовавшая необходимость создания бюро кредитных историй в Украине. Определены специфические особенности деятельности бюро кредитных историй на современном этапе развития финансового сектора в Украине.

Ключевые слова: бюро кредитных историй, транспарентность, уровень доверия, кредитная история, олигополистическая модель рынка бюро кредитных историй.

Researched historical background of credit bureau. Analyzed foreign experience of credit bureau and formed the matrix of information to users. Exposed and justified principles of the credit bureau. The historical background and existed need for a credit bureau in Ukraine. Specific features of the credit bureau in the current development of the financial sector in Ukraine.

Key words: Credit Bureau, transparency, trust, credit history, oligopolistic market model credit bureau.

УДК 336.72

Примостка О.О.

д.е.н., професор
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

Постановка проблеми. Розвиток внутрішнього кредитного ринку є дійовим механізмом прискорення темпів економічного зростання, активізації і кон'юнктури ринку, розширення обсягів виробництва, збільшення зайнятості населення. Зростання кредитних вкладень банківської системи в економіку України має стійку тенденцію росту, у тому числі нарощується обсяг кредитування малого та середнього бізнесу, розширюється попит та масштаби отримання громадянами України іпотечних та споживчих кредитів, кредитних платіжних карток. Оскільки за статистикою у світі неплатоспроможна компанія виникає кожні три хвилини, нова компанія створюється кожні п'ять хвилин, назви компаній змінюються кожні 15 хвилин, керівництво – кожні 32 секунди, зміна складу/часток власників відбувається кожні шість хвилин, нові фінансові дані вводяться кожні 36 секунд, то питання володіння актуальною інформацією є особливо актуальним.

Розширення можливостей отримання кредитів фізичними особами, суб'єктами малого бізнесу є важливим фактором, який впливає на розвиток тих галузей економіки, які пов'язані із задоволенням потреб та обслуговуванням населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняна та закордонна економічна думка у сфері систем обміну кредитною звітністю та бюро кредитних історій представлена низкою праць теоретичної та практичної спрямованості. Вагомий внесок у дослідження кредитної звітності зробили зарубіжні та вітчизняні вчені М. Міллер [1], Т. Джапелі [2], Д. Рудмен, В. Симович [3], М. Пагано,

С. Д'янков [4], Л. Прийдун [5], О.Л. Краснікова [6], Є. Невмержицький [7]. Ураховуючи новизну інституту бюро кредитних історій на нових кредитних ринках, доречно започаткувати наукові дослідження ролі та принципів функціонування цих інститутів. Незважаючи на наявність певної сукупності наукових праць, присвячених аналізу ролі та можливостей бюро кредитних історій на кредитних ринках, бюро кредитних історій досі сприймається часто як певний «чорний список». Методологічні аспекти використання потенціалу бюро також не вивчено повною мірою. Недослідженими залишаються питання використання інформації з бюро кредитних історій на різних етапах взаємодії кредитора та позичальника, тому ця проблема залишається актуальною для наукових пошуків.

Постановка завдання. Метою цього дослідження є формування методологічних основ використання потенціалу кредитних історій у кредитній діяльності фінансових інститутів та обґрунтування значущості інформації бюро для ефективної діяльності кредитного ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відсутність у кредитора інформації щодо кредитної історії потенційного позичальника є стримуючим фактором зростання обсягів кредитування, веде до ускладнення процедури оформлення кредитів, удорожчання плати за кредит і, відповідно, негативно впливає на розвиток економіки.

За відсутності в Україні системи накопичення, зберігання та розкриття кредитних історій зростання обсягу кредитних послуг невідворотно веде

до накопичення безнадійних боргів, що вимагає від кредитних організацій створення резервів під надані кредити і негативно впливає на вартість кредитів, тобто за недобросовісних позичальників розраховуються добросовісні платники.

Значну допомогу у вирішенні цих проблем може надати створення систем, які дають змогу фізичній особі чи будь-якому суб'єкту підприємницької діяльності створювати свою кредитну історію, накопичуючи інформацію щодо виконання фінансових зобов'язань, а також надавати її в установленому законом порядку для ознайомлення зацікавленим контрагентам. Такими спеціалізованими організаціями, які можуть надавати послуги щодо формування та обігу кредитних історій, є бюро кредитних історій (кредитні бюро).

Історія кредитних бюро як окремих спеціалізованих фірм веде свій початок від 1841 р., коли торговець шовком Льюїс Теппен із Нью-Йорку створив Mercantile Agency – агенцію для збору й аналізу інформації про кредитоспроможність підприємців, які зверталися до нього за позиками. Накопичивши кілька томів кредитних звітів, Теппен почав продавати інформацію, за користування нею клієнти платили від 100 до 200 доларів у рік. У ті часи банкіри надавали позики під заставу нерухомості, товарних партій або цінних паперів, і перш ніж видати гроші, представники банку виїжджали на місце і переконувалися в тому, що будинок або інший предмет застави фізично існує. Теппен запропонував замість тривалих поїздок фахівців створити кореспондентську мережу, яка збирала б інформацію на місці, всі звіти централизовано збиралися у Теппена в Нью-Йорку, де замовники могли, як у бібліотеці, ознайомитися з ними або замовити нові. Через вісім років після Льюїса Теппена інший американець – Джон Бредстріт – створив свою кредитну агенцію, яка стала конкурувати з Mercantile Agency. І тільки в 1933 р. R.G.Dun & Company (колишнє Mercantile Agency) і The Bradstreet Company об'єдналися, монополізувавши світовий ринок постачання ділової інформації. У даний час інформаційна база корпорації містить дані про 75 млн. підприємств у 214 країнах світу, оновлюючись кожні 3,9 секунди.

Світова статистика свідчить, що на даний час у світі налічується близько 60 кредитних бюро, форми організації яких найрізноманітніші. При цьому їх кількість і форма власності в кожній країні також відрізняються. У деяких країнах, таких як США, Бразилія, Аргентина, більшість кредитних бюро є приватними компаніями, які функціонують із метою отримання прибутку від надання інформаційних послуг. Окрім того, там існує і низка місцевих кредитних бюро, створених торговими палатами й асоціаціями як некомерційні організації. У Канаді діє кілька інформаційних мереж перевірки кредитоспроможності осіб. В основі кожної такої

мережі – велика база даних, яка підтримується однією з великих приватних канадських корпорацій. Працює там і розгалужена система місцевих приватних кредитних бюро. Кредитне бюро в Німеччині об'єднує вісім регіональних товариств забезпечення кредитів (SCHUFA), повністю незалежних одне від іншого. Засновником SCHUFA може бути будь-яка кредитна установа або підприємство, яке надає грошові або товарні кредити. За кредитами, що перевищують 1 млн. євро, функції кредитного бюро виконує також і Центральний банк Німеччини. В Японії і більшості європейських країн, як правило, кредитні бюро створюються у формі приватних компаній, що належать консорціуму кредиторів. На території Великобританії діють два кредитних бюро – абсолютно самостійних і незалежних від позикодавців. У Фінляндії та Бельгії кредитні бюро керуються або ліцензуються урядовими агентствами. У деяких розвинутих країнах, наприклад в Італії, приватні кредитні бюро – явище досить нове, яке, тим не менш, швидко розвивається і набуває все більшого значення.

Слід зазначити, що в багатьох країнах, окрім приватних кредитних бюро або замість них, існує інститут державної реєстрації кредитів. Він історично створювався для реєстрації угод іпотечного кредитування та заставних під нерухомість. Однак у даний час цей інститут у деяких країнах виконує функції кредитного бюро. Основна відмінність державної реєстрації кредитів від кредитних бюро полягає в тому, що надання інформації в базу даних обов'язкове, що не обумовлюється ніякою домовленістю, а встановлено відповідним нормативним правилом. При цьому вся інформація є стандартизованою і містить переважно дані про кредит, а не про позичальника. Так, у Франції, де відсутні приватні кредитні бюро, функціонує «Центральне бюро ризиків» при Банку Франції, куди всі кредитні організації зобов'язані надавати інформацію про позичальників і видані їм кредити на суму понад встановлений розмір.

У 1990-х роках процес створення кредитних бюро активізувався. Починаючи з 1993 р. кредитні бюро були створені в Естонії (1993 г.), Іспанії (1994 г.), Бразилії (1996 г.), Польщі (1997 г.), Мексиці (1997 г.), Туреччині (1999), Чехії (2002 г.).

У багатьох країнах світу розвиток кредитного та товарного ринків стимулював виникнення спеціалізованих структур (інформаційних посередників), основне завдання яких – акумулювання та надання інформації щодо виконання позичальниками своїх фінансових зобов'язань та кредитних ризиків.

Кредитні бюро працюють в усіх розвинутих країнах світу, і в тому, щоб мати хорошу кредитну історію передусім зацікавлені добросовісні учасники ринку, оскільки це розширює можливості доступу до фінансових послуг через більш низьку

процентну ставку [8]. Для кредиторів інформація кредитного бюро надає можливість оцінити ступінь ризику за надання кредиту або продажу з відстрочкою платежу.

Таблиця 1
Матриця надання інформації з бюро кредитних історій

Країна	Рік заснування	Види інформації, що надається кредитним бюро	
		Позитивна	Негативна
Австралія	1930	-	+
Австрія	1860	+	+
Англія	1960	+	+
Аргентина	1950	+	+
Бельгія	1987	-	+
Бразилія	1996	-	+
Гонконг	1982	-	+
Ірландія	1963	-	+
Італія	1990	+	+
Канада	1919		+
Мексика	1997	+	+
Нідерланди	1965	-	+
Норвегія	1987	+	+
Перу	1995	-	+
Росія	2005	+	+
Україна	2005	+	+

Дослідження, проведені Центром досліджень у сфері економіки і фінансів (США), показали, що обмін кредитною інформацією стимулює зростання банківських кредитів відносно до ВВП приблизно на 20%. Розгалуженість системи кредитних бюро в західних країнах підтверджує наявність попиту ринкових структур на їх послуги, тому що кредитні бюро сприяють посиленню прозорості роботи кредитного ринку та введенню стимулюючого механізму для підвищення платіжної дисципліни, підвищенню стабільності роботи фінансового сектору та зменшенню ризику виникнення проблеми несприятливого вибору. Також ефективна робота кредитних бюро зменшує транзакційні витрати на отримання інформації про потенційного позичальника, а отже, здешевлює кредити для кінцевого позичальника. Розширення доступу до фінансових послуг суб'єктів малого та середнього бізнесу та фізичних осіб через створення кредитної історії також позитивно впливає на темпи зростання ринку кредитування, що стимулює економічне зростання.

Однією з особливостей та визначальних ознак діяльності бюро кредитних історій є принципи формування та доступу до інформації, на основі якої формуються кредитні історії. До таких принципів доречно віднести добровільність формування кредитної історії, дотримання конституційних прав та свобод суб'єктів кредитних історій. Добровіль-

ність формування кредитної історії реалізується через надання суб'єктом кредитної історії письмової згоди на передачу даних щодо кредитного правочину до бюро кредитних історій. Також бюро кредитних історій повинні знайти раціональний баланс між повнотою, всебічністю, об'єктивністю, достовірністю інформації та адекватністю обсягів вхідних інформаційних потоків цілям. Строковість зберігання інформації та її конфіденційність і розкриття лише за згодою суб'єкта кредитної історії є безумовним принципом діяльності кредитних бюро. Інформація, що стосується організації кредитора, яка надала кредит, розкривається також тільки за згодою кредитора, що надає можливість запобігти розповсюдженню інформації щодо вдалих або збиткових операцій кредитора серед інших кредиторів. Із метою ефективного функціонування кредитних бюро на ринку необхідно забезпечити їх повну незалежність.

Існування ефективно діючого бюро кредитних історій сприяє зменшенню часу та витрат на оформлення кредитів, здешевленню плати за користування кредитом, розширенню доступу до кредитування фізичних осіб та суб'єктів малого бізнесу, зниженню ризиків невиконання грошових зобов'язань учасниками ринку.

На українському ринку присутній і всесвітньо відомий банк даних Dun & Bradstreet, який надає своїм клієнтам бізнес-звіти про українські і закордонні компанії (про їхню діяльність та історію, правову форму та реєстрацію, керівництво і власників, пов'язаних комерційних структурах і фінансових показниках і т.п.), а також продає D-U-N-S® номер – основний елемент запатентованого процесу перевірки та обробки інформації про компанії DUNSRight®, дев'ятизначний унікальний глобальний ідентифікатор юридичних осіб, визнаний ISO-стандартом. Dun & Bradstreet рекомендують до застосування і потрібні для роботи більш ніж в 50-ти світових промислових і торгових організаціях, включаючи ООН, Федеральний уряд США, Європейську Комісію.

В Україні неодноразово робилися спроби організувати бюро кредитних історій. Уперше про необхідність створення подібного інституту на українському ринку кредитування заговорили міжнародні фінансові організації. Однак висунута Світовим банком у 2000 р. пропозиція українськими банками не набула поширення, оскільки про масове споживче кредитування (на придбання житла, автомобілів, побутової техніки, оплату навчання), широке впровадження кредитних карток тоді лише починали замислюватися. Але чим більш розповсюджувалося споживче кредитування, тим більше банки потребували оперативної та точної інформації про позичальників (громадян, суб'єктів малого та середнього бізнесу), витрати на отримання якої були б мінімальними. У 2005 р. тридцятьма українськими банками, двома

страховими компаніями та Асоціацією українських банків було створено перше Українське бюро кредитних історій.

На даний час діяльність бюро кредитних історій в Україні регламентується Законом України «Про організацію формування та обігу кредитних історій» [9], який визначає поняття і склад кредитної історії, порядок збирання інформації та формування кредитної історії, облік і порядок зберігання інформації, підстави та порядок видачі кредитного звіту, захищає права суб'єктів кредитної історії, регулює пов'язану з цим діяльність спеціалізованих організацій (бюро кредитних історій), встановлює особливості створення, регулювання бюро кредитних історій.

На сьогодні в Україні сформувалася олігополітична модель ринку бюро кредитних історій, хоча в Єдиному реєстрі бюро кредитних історій Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, станом на 01.01.2014 р. зареєстровано вісім бюро. Значною базою даних володіють три бюро: Українське бюро кредитних історій; Міжнародне бюро кредитних історій; Перше Всеукраїнське бюро кредитних історій [10], і 85% банків зазвичай користуються послугами двох або трьох приватних кредитних бюро, що свідчить про незрілість ринку. Водночас банки більше довіряють приватним кредитним бюро з незалежним акціонерним капіталом. Якщо порівнювати Україну з іншими країнами за індексом покриття приватних бюро кредитних історій, який показує кількість осіб або фірм, перерахованих у базах даних приватних кредитних бюро з поточною інформацією про кредитну історію, кількість неоплачених боргів або непогашених кредитів та розраховується як відсоток від дорослого населення, то ситуація виглядає не найгіршим чином (табл. 2) [11].

Особливістю діяльності кредитних бюро в Україні є те, що на 97% бази даних вони формують за рахунок надходження інформації із банків приблизно. Коефіцієнт ефективності пошуку становить близько 61% у кожного з трьох найбільших приватних кредитних бюро. За суміщення їх роботи рівень ефективності підвищується до 85%, і якщо три бюро працюють одночасно, це дає практично повне покриття ринку.

Поінформованість про продукти приватних кредитних бюро та їхню цінність наразі знаходиться на низькому рівні. Продукти іноді вважаються банками неефективними, оскільки жодне з кредитних бюро не займає достатню частку або сегмент ринку. Зокрема, фінансова грамотність населення про кредитні історії критично низька та становить 2,31 за шкалою від 1 до 5. Поки менш ніж 30% банків інформують клієнтів про відмову від розгляду їх справ через негативну кредитну історію, ситуація не зміниться на краще.

Таблиця 2

Індекс покриття приватних бюро кредитних історій у світі

Країна	2013	2014	2015
Об'єднані Арабські Емірати	27	28,3	38,4
Аргентина	100	100	100
Вірменія	63,8	65,8	94,1
Австралія	100	100	100
Австрія	51,8	53,2	52,8
Боснія та Герцеговина	4,9	8,1	9,9
Бразилія	63,4	63,6	79
Ботсвана	60,7	51,7	51,1
Канада	100	100	100
Центральна Європа та Балкани	60,3	61,8	62,7
Швейцарія	26,5	26,3	26,1
Чилі	5,9	8,8	11,2
Колумбія	83,8	87	88,7
Кіпр	6,7	6,8	67,3
Чехія	76	76,6	78,7
Німеччина	100	100	100
Домініканська Республіка	59,8	63,1	74,6
Євросона	45,6	46,2	48
Іспанія	15,6	15,3	14,1
Естонія	33,7	34,2	34,7
Євросоюз	51,8	52,4	54,5
Фінляндія	19,5	19,6	20,5
Великобританія	100	100	100
Грузія	46,1	56,8	74,5
Греція	84,4	82,5	81,2
Гонконг	93,6	96,1	96
Хорватія	100	100	100
Угорщина	73,2	74,6	88,6
Індія	19,8	22,4	22
Ірландія	100	100	100
Іран	33,3	33,8	46,6
Ізраїль	100	100	67,5
Італія	100	100	100
Японія	100	100	100
Казахстан	45,6	51,7	81,4
Литва	89,4	97,7	79,3
Молдова	4,5	8,8	10,8
Мексика	100	100	100
Македонія	77,1	83,7	89,3
Нідерланди	79,9	79,4	78,2
Норвегія	100	100	100
Росія	59,2	64,6	70,2
Сінгапур	53	50,8	58,6
Сербія	100	100	100
Словаччина	61,6	65,7	67,3
Словенія	100	100	100
Швеція	100	100	100
Україна	28,3	48	36,7
США	100	100	100
Середнє у світі	27,4	28,2	29,5

Необхідно підвищувати рівень прозорості з метою стимулювання та створення умов для юридичних і фізичних осіб формувати свої кредитні історії, що дасть змогу значно розширити кредитування економіки в цілому і насамперед надасть імпульс розвитку споживчого, іпотечного кредитування, а також кредитування малого бізнесу. Робота кредитних бюро спрямована на створення в країні конкурентного ринкового середовища, в якому добросовісні позичальники мають переваги перед недобросовісними.

Висновки. Продовження процесу створення кредитних бюро в різних країнах підтверджує зацікавленість підприємницьких структур щодо зниження ризиків, розширення масштабів кредитування та спрощення доступу до кредитів, тому активізація діяльності кредитних бюро в Україні, збільшення інформаційної бази даних та якості інформації, що надається, є стратегічним складником ефективного розвитку національного фінансового ринку. Створення надійної системи ідентифікації ділової та фінансової репутації приватних позичальників, компаній є однією з фундаментальних умов подальшого розвитку ринків кредитів та інвестицій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Credit Reporting Systems and the International Economy / ed. by M. Miller. – Cambridge : MIT Press, 2003. – 465 p. 2. Jappelli T. Information sharing, lending and defaults : Crosscountry evidence / T. Jappelli, M. Pagano // *Journal of Banking & Finance*. – 2002. – Vol. 26. – P. 2017–2045.
2. Jappelli T. Information sharing, lending and defaults : Crosscountry evidence / T. Jappelli, M. Pagano // *Journal of Banking & Finance*. – 2002. – Vol. 26. – P. 2017–2045.
3. The impact of the functional characteristics of a credit bureau on the level of indebtedness per capita : Evidence from East European countries / Vladimir Simovic, Vojkan Vaskovic, Marko Rankovic, Slobodan Malinic // *Baltic Journal of Economics*. – 2011. – Vol. 11, Issue 2. – P. 101–130.
4. Djankov S. Private credit in 129 countries / Simeon Djankov, Caralee McLiesh, Andrei Shleifer // *Journal of Financial Economics*. – 2007. – Vol. 84, Issue 2. – P. 299–329.
5. Прийдун Л. Оцінка зарубіжного досвіду мінімізації рівня проблемної заборгованості у кредитних операціях банків / Л. Прийдун // *Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє*. – 2011. – Вип. 16. – С. 201–209.
6. Краснікова О.Л. Дослідження діяльності бюро кредитних історій в Україні / О.Л. Краснікова // *Право і безпека*. – 2010. – № 2. – С. 122–126.
7. Невмержицький Є.І. Розвиток кредитних бюро в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / Є.І. Невмержицький ; Київський нац. екон. ун-т імені Вадима Гетьмана. – К., 2011. – 20 с.
8. Новіков В. Кредитне бюро: проблеми і рішення / В. Новіков. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=1414>.
9. Закон України «Про організацію формування та обігу кредитних історій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2704-15>.
10. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/inshi-reestri-ta-pereliki.html>.
11. World Bank, Doing Business project [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator/IC.CRD.PRVT.ZS>.

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА ВИТРАТ НА ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

INTERNAL CONTROL OF PRODUCT QUALITY AND COST OF ITS SOFTWARE

У статті розроблено практичні рекомендації щодо методики внутрішнього контролю витрат на забезпечення якості продукції на підприємстві лікєро-горілочної галузі шляхом визначення об'єктів і суб'єктів контролю; контрольних дій щодо технологічного та економічного контролю на основі кожного основного бізнес-процесу. Уточнено завдання під час попереднього, поточного та перспективного контролю на основі процесного підходу. Визначено етапи та заходи щодо здійснення контролю якості продукції та витрат на її забезпечення.

Ключові слова: внутрішній контроль, технологічний контроль, процесний підхід, бізнес-процеси, контроль якості продукції, витрати на забезпечення якості.

В статье разработаны практические рекомендации относительно методики внутреннего контроля затрат на обеспечение качества продукции на предприятии ликёроводочной отрасли путем определения объектов и субъектов контроля; контрольных действий по технологическому и экономическому контролю на основе

каждого основного бизнес-процесса. Уточнены задания во время предварительного, текущего и перспективного контроля на основе процессного подхода. Определены этапы и мероприятия по осуществлению контроля качества продукции и затрат на ее обеспечение.

Ключевые слова: внутренний контроль, технологический контроль, процессный подход, бизнес-процессы, контроль качества продукции, затраты на обеспечение качества.

The author has developed practical recommendations concerning methods of internal cost control to ensure product quality at the enterprise of alcoholic beverages industry by defining objects and subjects of control; the control action on the technological and economic control based on each core business process; clarified objectives during the prior, current and future control on the basis of process approach; defined milestones and measures for quality control of the products and the cost of its provision.

Key words: internal control, process control, process approach, business process, quality control, quality assurance costs.

УДК 657.633:006.015.5

Бондар Т.Л.

аспірант кафедри
бухгалтерського обліку
Київський національний
торговельно-економічний університет

Постановка проблеми. Впровадження системи управління якістю на лікєро-горілочних підприємствах зумовлює необхідність формування нового механізму контролю якості продукції та витрат на її забезпечення на основі процесного підходу. У зв'язку з цим виникає потреба у визначенні теоретичних і методичних основ внутрішнього контролю з метою ефективного вирішення поставленого завдання – формування процесного підходу до вирішення проблеми контролю якості продукції та витрат на її забезпечення.

Застосування процесного підходу до контролю витрат на забезпечення якості дасть змогу встановити, скільки фактично було витрачено ресурсів на основні процеси, визначити відхилення від планових показників на етапі виготовлення продукції, скоротити витрати в наступних періодах шляхом попередження порушень технологічного процесу, що призводять до додаткових витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблеми контролю витрат на підприємствах приділяли увагу О.В. Бондар [2], О.М. Дзюба [4], О.А. Юрченко [10], І.В. Заєць [6]. Питанню розвитку внутрішнього контролю на основі процесного підходу присвячували свої праці Б.А. Аманжолова та П.А. Неверов [1]. Наукові праці, в яких досліджено питання контролю якості продукції та витрат на її забезпечення, належать О.І. Гриценко, О.А. Скорбі [3], О.С. Єрьоменко [5], Р.П. Литвину, О.В. Юзві [7] та В.М. Пархоменку [8; 9].

Незважаючи на дослідження науковців, питання внутрішнього контролю витрат на забезпечення якості продукції, специфіка діяльності лікєро-горілочних підприємств та впровадження процесного підходу потребують особливого підходу і більш глибокого вивчення.

Постановка завдання. Мета статті – розкриття основних методологічних аспектів внутрішнього контролю якості продукції і витрат на її забезпечення та їх застосування на лікєро-горілочних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одне з основних завдань контролера з якості продукції полягає у здійсненні контролю витрат на заходи із забезпечення якості продукції та розрахунку ефективності даних витрат. Тобто контролеру необхідно визначити, чи доцільно здійснювати витрати (заходи), провести порівняння, якщо це можливо, витрат на виправлення дефектів із витратами на їх попередження.

Результати проведення внутрішнього контролю матимуть значення, під час здійснення його особами, що є експертами в області виробництва якісної продукції, та спеціалістом у сфері бухгал-

терського обліку, адже завданням контролера, як зазначає О.М. Дзюба, буде здійснення контролю витрат, що стосуються різних напрямів діяльності та специфіки діяльності підприємства [4].

Теоретичні основи застосування процесного підходу до організації внутрішнього контролю якості розглядали Б.А. Аманжолова та П.А. Неверов. На їх думку, головною перевагою процесного підходу є забезпечення безперервності внутрішнього контролю [1].

Дослідженням у сфері внутрішнього контролю витрат на забезпечення якості продукції займався В.М. Пархоменко. У своїй роботі він визначив, що для забезпечення високої якості контроль повинен здійснюватися із початкових етапів життєвого циклу продукції – дослідження та розробки нового продукту. Вчений виходить із того, що однією з умов ефективного контролю є розробка бюджетів витрат. Він представив методику контрольних дій за якістю продукції на стадіях дослідження та розробки, яка надає можливість спостереження за фактичним рівнем витрат на забезпечення якості та їх порівняння з плановими показниками (рівнем витрат зазначеному у бюджеті) [8].

Р.П. Литвин та О.В. Юзва досліджували організацію внутрішньогосподарського контролю якості продукції як функцію управління. Ключовим моментом їх дослідження, був розподіл контролю на два складники: забезпечення і контроль якості продукції, що є суто технологічною функцією із забезпечення дотримання встановлених стандартів, та контроль витрат на забезпечення якості продукції, що реалізується економічною та управлінськими службами на базі обліково-аналітичної інформації [7].

Дослідження Р.П. Литвина та О.В. Юзви представляє для нас інтерес з огляду на те, що внутрішній контроль на лікєро-горілчаному підприємстві також здійснюється у двох напрямках: по-перше, технологічний контроль заходів, які забезпечують якість продукції і ведуть до виникнення витрат під час основних бізнес-процесів; по-друге, контроль витрат на забезпечення продукції за бізнес-процесами. Перший напрям регламентується відповідними стандартами з дотримання технології та здійснюється технічним персоналом підприємства. Згідно з Технологічним регламентом виробництва лікєро-горілчаної продукції, підприємства галузі зобов'язані організувати і підтримувати систему контролю якості продукції, яка об'єднує технохімічний і мікробіологічний контроль на всіх стадіях технологічного процесу, спрямованого на забезпечення випуску продукції, яка відповідає вимогам державного стандарту як фактор безпеки для життя людини та гігієнічним вимогам охорони навколишнього середовища.

Другий напрям, як стверджують Р.П. Литвин та О.В. Юзва – це контроль витрат на забезпечення

якості продукції. Він включає сукупність організаційних заходів, методик і процедур, що використовуються керівництвом підприємства в якості засобів для впорядкованого та ефективного ведення обліку витрат на забезпечення якості, виявлення, виправлення і запобігання помилкам, а також своєчасну підготовку та надання оперативної інформації про витрати на якість [7, с. 9]. Такий контроль слід розглядати як функцію управління, що вимагає оперативної та достовірної інформації про структуру і розмір витрат на забезпечення якості, напрями і джерела їх покриття. Економічна інформація про відповідні витрати надається переважно центрами якості, де виникають такі витрати, а контроль може здійснюватися управлінським апаратом.

Отже, організація внутрішнього контролю, визначення мети та завдань, реалізація функцій мають ґрунтуватись на двох названих напрямках і здійснюватися в певній послідовності. Метою внутрішнього контролю є своєчасне надання достовірної інформації, необхідної для оцінки повноти й ефективності здійснених витрат на забезпечення якості [5, с. 9].

Відповідно до технологічного регламенту, внутрішній контроль якості продукції здійснюється з метою виявлення відхилень фактичних показників від технологічних, нормативних. Відповідно, контроль витрат на забезпечення якості відбувається для порівняння показників фактичних та планових, виявлення відхилень, визначення їх причин, прийняття рішень для досягнення запланованих результатів. Отримана за результатами контролю інформація дає змогу оптимізувати витрати шляхом здійснення коригуючих дій відносно неефективних заходів із забезпечення якості продукції.

З огляду на вищезазначене, головним завданням внутрішнього контролю якості продукції та витрат на її забезпечення є надання інформації управлінському персоналу про діяльність підприємства у сфері якості продукції для прийняття ефективних рішень та спрямування подальших дій.

О.В. Боднар рекомендує в процесі здійснення внутрішнього контролю якості на виробничих та промислових підприємствах урахувати такі основні завдання, як повнота обліку даних, точність обліку даних, законність господарських операцій, збереження бухгалтерських документів та захист активів. На його думку, зазначені завдання дають змогу керівнику підприємства та управлінському персоналу врахувати всі початкові елементи, які є необхідними для організації ефективною системи внутрішнього контролю суб'єкта. Також О.В. Боднар, як і В.М. Пархоменко, вважає, що внутрішній контроль якості продукції повинен здійснюватися на всіх стадіях життєвого циклу, від придбання сировини й матеріалів до реалізації продукції високої якості [2, с. 74].

Визначившись із метою та завданнями внутрішнього контролю, необхідно уточнити його функції. В.М. Пархоменко [9, с. 37] та О.С. Єрмоєнко [5, с. 9] у своїх дослідженнях наводять функції внутрішнього контролю якості продукції та витрат на її забезпечення з використанням підходу життєвого циклу продукції та циклу виробничого процесу. З урахуванням обґрунтованих у попередніх підрозділах роботи критеріїв та складників системи обліку, оцінки та бюджетування витрат на забезпечення якості виділимо такі функції на основі процесного підходу:

- 1) контроль виконання персоналом підприємства їх функціональних повноважень у частині якості продукції за *центрами якості*;
- 2) оцінка виконання планових показників по витратах на забезпечення якості продукції за *бізнес-процесами* та *центрами якості*;
- 3) попередження випадків зниження якості та завищення витрат на виробництво якісної продукції за кожним *основним бізнес-процесом*;
- 4) виявлення внутрішніх резервів підвищення якості без зміни обсягу витрат на виробництво якісної продукції за *центрами якості*;
- 5) оцінка правильності формування витрат на забезпечення якості в бухгалтерському обліку за *бізнес-процесами та центрами якості*;
- 6) здійснення суцільного контролю якості та витрат на її забезпечення із закінченням *кожного основного бізнес-процесу*.

Реалізація наведених функцій надасть можливість забезпечити керівництво інформацією, необхідною для здійснення контролю якості в розрізі

центрів якості та за бізнес-процесами, відслідковувати доцільність заходів із забезпечення якості та витрат на їх здійснення, проаналізувати ефективність бізнес-процесів. Для того щоб забезпечити ефективний процес здійснення внутрішнього контролю якості та витрат на її забезпечення необхідно чітко його організувати.

На підставі проведеного аналізу спеціальної літератури і поглядів науковців [2; 6; 7] щодо організації внутрішнього контролю витрат, розкрито основні його елементи, зокрема:

1. Визначення об'єкта контролю.
2. Вибір суб'єктів контролю якості продукції та витрат на її забезпечення, визначення їх завдань.
3. Встановлення джерел інформації для здійснення контролю якості продукції та витрат на її забезпечення за об'єктами.

Слід зазначити, що відповідно до обраної нами стратегії технологічний та економічний контроль якості продукції на лікеро-горілчаному підприємстві розглядаємо за бізнес-процесами, які пов'язані із забезпеченням якості продукції, а саме: постачання, виробництво, контроль якості готової продукції та збут. Об'єкти технологічного контролю та відповідні контрольні дії на лікеро-горілчаному підприємстві наведені в табл. 1.

Представлені в табл. 1 контрольні дії доцільно розглядати у взаємозв'язку з бюджетами витрат на забезпечення якості продукції, які складені в розрізі бізнес-процесів та центрів якості, та даними про результати роботи підприємства за відповідний період. Так, слід звернути увагу на факти виявлення внутрішніх і зовнішніх дефектів, виходу з

Таблиця 1

Складники технологічного контролю якості продукції на лікеро-горілчаному підприємстві

Бізнес-процеси	Об'єкти контролю	Контрольні дії
Постачання	сировина і матеріали	Перевірка показників лабораторії щодо якості вхідної сировини і матеріалів
	обладнання	Перевірка лабораторного вимірювального обладнання
Виробництво	сировина	Перевірка показників якості запасів перед виробництвом (обстеження, аналіз сировини)
	напівфабрикат	Перевірка показників якості фільтрації напівфабрикату
	матеріали, технологічні операції	Перевірка якості посуду та розливу
	технологічні операції	Перевірка якості закупорювання пляшки
	напівфабрикат	Перевірка якості напою (незавершеного виробництва) за органолептичними та фізико-хімічними показниками, дегустація
	технологічні операції	Перевірка якості наклеювання етикеток Перевірка якості пакування готової продукції
Контроль якості готової продукції	готова продукція	Контроль показників лабораторії щодо якості готової продукції за органолептичними та фізико-хімічними показниками, дегустація
		Перевірка документації з атестації якості готової продукції зовнішніми організаціями
Збут	умови транспортування	Перевірка якості транспортування продукції
	умови зберігання	Перевірка якості зберігання продукції (інвентаризація, обстеження)

Джерело: авторська розробка

ладу вимірювального та виробничого обладнання тощо. Зазначене дасть змогу визначити ефективність контрольних дій та економічну доцільність витрат на забезпечення якості продукції, а також системи управління якістю в цілому.

Результати технологічного контролю значною мірою залежать від того, які джерела інформації використовують у контрольному процесі. Основними нормативними джерелами інформації для організації технологічного контролю забезпечення якості продукції на підприємствах галузі є нормативні документи, а саме:

– ДСТУ 4256-2003 «Горілки і горілки особливі. Технічні умови»;

– ДСТУ 4165-2003 «Горілки і горілки особливі. Правила приймання і методи випробування».

Натомість для економічного контролю основними джерелами інформації є первинні документи з обліку витрат на забезпечення якості лікєро-горілкової продукції.

Об'єктами економічного контролю витрат на забезпечення якості є бізнес-процеси, щодо яких здійснюються контрольні дії. На основі відображення витрат на забезпечення якості лікєро-горілкової продукції на рахунках бухгалтерського обліку було визначено об'єкти контролю та контрольних дій на прикладі бізнес-процесу «постачання» (табл. 2).

Особливістю здійснення внутрішнього контролю витрат на забезпечення якості продукції за бізнес-процесом «постачання» є те, що даний процес є початком обліку витрат, тому необхідно контролювати правильність групування та формування витрат на забезпечення якості; своєчасність та повноту їх відображення в обліку, порівнювати фактичні витрати з плановими в бюджетах. Такі контрольні дії забезпечать непереривний контроль основних бізнес-процесів та їх взаємодію.

Внутрішній контроль витрат на забезпечення якості під час процесу «виробництво» є най-

більш об'ємним, трудомістким для контролерів та витратним відносно якості. Контрольні дії повинні відбуватись на протязі всіх технологічних етапів у межах цього процесу, основними напрямками для контролю є додаткові витрати на поліпшення якості продукції (додаткові сировина і матеріали), їх документальне підтвердження; своєчасність відображення їх в обліку тощо.

Особливістю процесу «контроль якості готової продукції» щодо проведення контролю витрат полягає в тому, що перевірка якості продукції здійснюється не тільки лабораторією підприємства, а й зовнішніми організаціями, тому на даному етапі доцільно перевіряти обґрунтованість витрат на забезпечення якості, їх достовірність і документальне підтвердження.

Під час збуту необхідно суб'єктам внутрішнього контролю акцентувати увагу на фактах виявлення невідповідностей якості продукції, таких як: псування, склобій під час транспортування, заморозання продукції та відповідності витрат унаслідок цього, їх документальне підтвердження.

Під час виділення суб'єктів внутрішньогосподарського контролю якості продукції лікєро-горілчанних підприємств (особи або групи осіб) необхідно враховувати завдання, які вони повинні виконувати для досягнення мети контролю (рис. 1). Для чіткого функціонування служби внутрішнього контролю якості продукції та витрат на її забезпечення необхідно затвердити перелік обов'язків та повноважень суб'єктів контролю. Посада контролера вимагає великого обсягу спеціальних знань і вмінь, оскільки він повинен володіти знаннями в тих галузях, від яких залежать якість продукції та витрати на її забезпечення. Всі завдання контролера як посадової особи повинні закріплюватись у його посадовій інструкції.

Для успішного виконання своїх функцій суб'єкти внутрішнього контролю якості продукції використовують загальноприйняті способи і прийоми

Таблиця 2

Характеристика основних складників системи контролю витрат на забезпечення якості продукції на лікєро-горілково-підприємстві

Бізнес-процес «Постачання»		
Об'єкти контролю (відображення господарських операцій в бухгалтерському обліку)	Документ	Контрольні дії
Витрати на ремонт засобів вимірювання та випробувального устаткування, яке використовується для контролю якості сировини (здійснені сторонніми організаціями).	Акт виконаних робіт	Перевірка первинної документації; перевірка правильності відображення понесених витрат на рахунках бухгалтерського обліку; порівняння фактичних показників витрат із бюджетом, виявлення відхилень
Витрати на повірку (калібрування) та ремонт засобів вимірювання та випробувального устаткування, здійснені підрозділом (працівниками) підприємства.	Акт виконаних робіт	
Витрати на вхідний контроль сировини і матеріалів.	Записи в лабораторних журналах, акт руху проб спирту	

Джерело: авторська розробка

перевірок, що дають змогу розкрити і припинити, а у визначених випадках і попередити порушення виробничо-технологічної або фінансової дисципліни, а також виявити конкретних винних осіб і розмір заподіяного збитку. У теорії та практиці внутрішнього контролю відомі кілька прийомів та способів його здійснення, які можуть застосовуватись для контролю витрат на забезпечення якості лікєро-горілкової продукції (рис. 2).

Вкажемо на деякі особливості застосування цих прийомів і способів для контролю витрат на забезпечення якості продукції.

Отже, документальний контроль витрат на забезпечення якості передбачає:

- перевірку господарських операцій, які призводять до виникнення витрат на забезпечення якості, за кожним бізнес-процесом для встановлення їх сутності і законності;

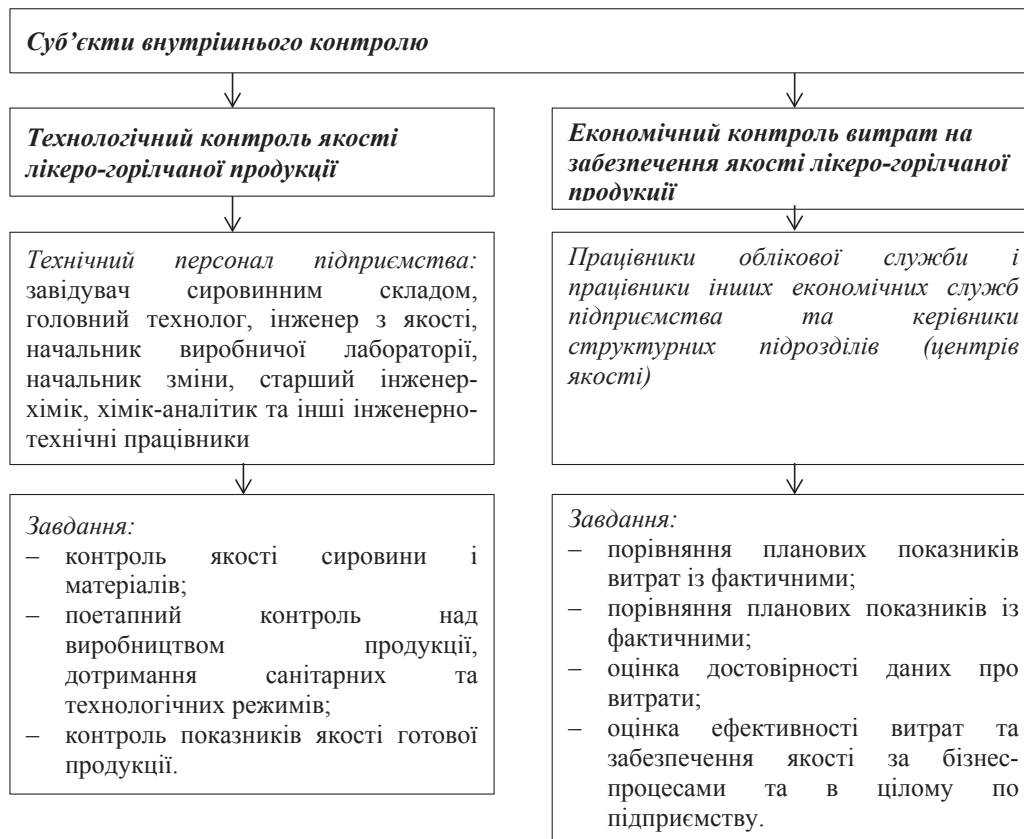


Рис. 1. Суб'єкти внутрішнього контролю якості лікєро-горілкової продукції і витрат на її забезпечення

Джерело: авторська розробка

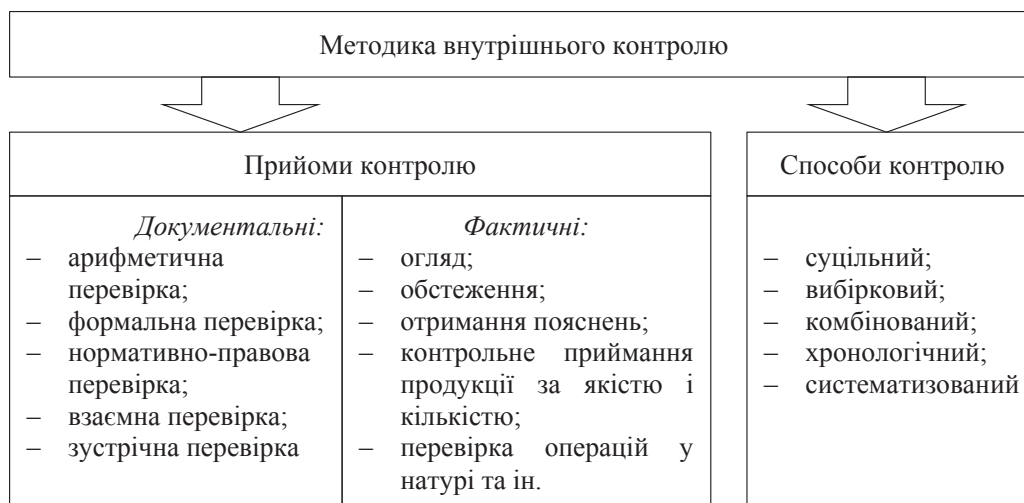


Рис. 2. Прийоми та способи внутрішнього контролю

– аналіз планових, оперативних, звітних та інших документів для визначення ефективності та доцільності витрат на забезпечення якості продукції.

Фактичний контроль допомагає встановити реальний стан вхідної сировини і матеріалів (під час бізнес-процесу «постачання»), якості готової продукції (під час бізнес-процесів «виробництво» та «контроль якості готової продукції») та якості продукції на складах та під час збуту. До основних прийомів фактичного контролю відносяться різні контрольні перевірки, здійснювані в ході технологічного процесу в межах кожного бізнес-процесу за центрами якості.

Для забезпечення якості продукції та контролю відповідних витрат на лікєро-горілчаному підприємстві слід застосовувати попередній, поточний та наступний (перспективний) контроль. Для кожного етапу контролю та бізнес-процесу визначено завдання (табл. 3).

Узагальнюючи наведений матеріал, необхідно визначитись із методикою внутрішнього контролю якості продукції та витрат на її забезпечення. Чітко розроблена методика та виділені етапи контролю дадуть змогу забезпечити інспектування формування якісних властивостей продукції та витрат, які в результаті цього виникають, під час основних бізнес-процесів.

У різних джерелах представлені різні погляди на розробку методики та виділення етапів контролю, оскільки чітко регламентованих правил щодо її створення немає.

Як уважає О.В. Боднар, незважаючи на різну організаційну структуру, різне матеріальне забез-

печення, процес створення та діяльності системи контролю здійснюється в такі етапи: планування, організація, контроль, реалізація матеріалів внутрішнього контролю [3].

О.І. Гріценко та О.А. Скорба виділяють чотири етапи внутрішнього контролю витрат на забезпечення якості. Розпочинається процес контролю з планування (бюджетування) витрат. На другому етапі слід встановити персональну відповідальність менеджерів усіх рівнів за понаднормове витрачання ресурсів, а також забезпечити моральне та матеріальне стимулювання виконавців за економію ресурсів. Наступним етапом є визначення персональної відповідальності працівників. На третьому етапі контролю витрат на забезпечення якості слід перевірити виконання норм Наказу про облікову політику. Четвертий етап внутрішнього контролю забезпечить дотримання процедури визнання витрат відповідно до чинних нормативних документів [3, с. 370–371].

О.А. Юрченко [10, с. 53] виділяє такі етапи внутрішнього контролю витрат: організаційний (дослідження нормативно-правової бази, створення робочого плану, дослідження результатів попередніх перевірок); основний (обстеження бухгалтерських документів, перевірка правильності віднесення статей) та завершальний (узагальнення результатів контролю, ухвалення рішення щодо усунення).

Представлені науковцями етапи здійснення контролю передбачають його планування, організацію, безпосереднє здійснення та усунення недоліків. Однак на особливу увагу заслуговує

Таблиця 3

Завдання внутрішнього контролю якості продукції та витрат на її забезпечення за видами контролю

Бізнес-процес	Завдання контролю		
	Попередній контроль	Поточний контроль	Перспективний контроль
Постачання	• перевірка запланованих витрат по бюджету	• перевірка документації за результатами вхідного контролю	• порівняння планових та фактичних показників витрат, виявлення неефективних витрат
Виробництво	• перевірка запланованих витрат; • перевірка документації на відпуск сировини і матеріалів на виробництво	• перевірка даних упродовж технологічних етапів за витраченими ресурсами на забезпечення якості продукції з метою попередження непродуктивних витрат	• порівняння планових та фактичних показників витрат, виявлення неефективних витрат
Контроль якості готової продукції	• перевірка договорів зі сторонніми організаціями по оплаті роботи з атестації та сертифікації продукції; • перевірка запланованих витрат	• контроль виконання умов організації і вчасної оплати роботи	• порівняння планових та фактичних показників витрат, виявлення неефективних витрат
Збут	• перевірка умов пакування, зберігання продукції та її транспортування	• контроль у процесі реалізації	• виявлення неякісної продукції у зв'язку із поверненням споживачами, виконання гарантійних зобов'язань

Джерело: авторська розробка

погляд О.І. Гриценко та О.А. Скорби щодо етапів «визначення персональної відповідальності» менеджерів та працівників підприємства. На нашу думку, для здійснення контролю якості продукції та витрат на її забезпечення для лікєро-горілчанних підприємств це є актуальним завданням, тому пропонуємо, на лікєро-горілчанних підприємствах увести поняття центри якості (підрозділи (цехи, ділянки), які несуть відповідальність за якість продукції та в яких виникають витрати на її забезпечення), за якими необхідно здійснювати контроль заходів із забезпечення якості продукції та витрат, які в результаті цього виникають, для того щоб визначити їх доцільність та ефективність. Кожен керівник такого центру якості повинен виконувати свої функції та нести відповідальність відповідно до посадової інструкції. Щодо етапів здійснення контролю, вважаємо доречним виділити такі: організаційний, підготовчий, методичний, завершальний. На основі аналізу літературних джерел було з'ясовано, що методика внутрішнього контролю якості продукції та витрат на її забезпечення за названими етапами повинна включати заходи (табл. 4), які необхідно здійснювати до кожному основному бізнес-процесу.

Таблиця 4

Методика внутрішнього контролю якості та витрат на її забезпечення

Етап	Заходи внутрішнього контролю
Організаційний	– визначення технологічних норм щодо якості продукції – бюджетування витрат на забезпечення якості
Підготовчий	– перевірка справності лабораторного обладнання – перевірка первинних документів із повірки лабораторного обладнання
Методичний	– порівняння планових показників із фактичними – виявлення відхилень – визначення причин відхилень та відповідальних осіб – перевірка правильності відображення статей витрат на рахунках бухгалтерського обліку
Завершальний	– підготовка заключного звіту про виявлені порушення щодо якості продукції та витрат на її забезпечення

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи результати дослідження, зазначимо, що внутрішній контроль якості продукції та витрат на її забезпечення на лікєро-горілчаному підприємстві доцільно проводити в технологічному та економічному напрямках на основі процесного підходу. Відповідно до цього, були визначені еле-

менти організації контролю, зокрема: мета, функції, виділені об'єкти та суб'єкти контролю якості продукції та витрат на її забезпечення. Визначені завдання контролю якості та витрат за основними бізнес-процесами дадуть змогу проконтролювати якість продукції, витрати, ресурси; порівняти отримані показники з плановими; вжити заходи щодо попередження виникнення відхилень у майбутніх періодах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аманжолова Б.А. Теоретичні основи застосування процесного підходу для організації внутрішнього контролю якості / Б.А. Аманжолова, П.А. Неверов // Аудит і фінансовий аналіз. – 2010. – № 6. – С. 1–8.
2. Боднар О.В. Організаційні та методичні підходи до внутрішнього контролю витрат на виправлення бракованої продукції / О.В. Боднар // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2011. – № 3(21). – С. 73–79.
3. Гриценко О.І. Внутрішньогосподарський контроль витрат на якість обслуговування: управлінський аспект / О. І. Гриценко, О. А. Скорба // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 365–372.
4. Дзюба О.М. Внутрішній контроль як необхідність забезпечення ефективності управління адміністративними витратами підприємства / О.М. Дзюба [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/20_PNR_2011/Economics/7_90369.doc.htm.
5. Ерєменко Е.С. Внутренний контроль затрат на качество продукции спиртовой промышленности : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учёт, статистика» / Е.С. Ерєменко. – Новосибирск, 2007. – 16 с.
6. Заєць І.В. Організація внутрішнього контролю операцій із майном, що не належить підприємству на правах власності / І.В. Заєць // Міжнародний збірник наукових праць. – 2011. – № 1(19). – С. 154–159.
7. Литвин Р.П. Організація внутрішньогосподарського контролю якості продукції підприємств спиртової промисловості та витрат на її забезпечення / Р.П. Литвин, О.В. Юзва // Інноваційна економіка. – 2013. – № 1. – С. 187–190.
8. Пархоменко В.М. Теоретичний базис внутрішнього контролю якості продукції та витрат на її забезпечення / В.М. Пархоменко // Науковий вісник НАСОНА. – 2012. – № 1. – С. 33–42.
9. Пархоменко В.М. Методика здійснення внутрішнього контролю витрат на якість на етапах життєвого циклу продукції: дослідження та розробка / В.М. Пархоменко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2011. – № 3(21). – С. 266–274.
10. Юрченко О.А. Методика внутрішнього контролю витрат іншої операційної діяльності / О.А. Юрченко // Економічний часопис – XXI. – 2013. – № 1–2(2). – С. 52–56.

ВИТРАТИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ ДЛЯ ПОТРЕБ УПРАВЛІННЯ Й ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

COST OF ENTERPRISE AND CLASSIFICATION FOR THE MANAGEMENT AND ECONOMIC ANALYSIS

УДК 657.471

Коба О.В.

к.т.н., доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Полтавський національний технічний
університет імені Юрія Кондратюка
Миронова Ю.Ю.
к.е.н., старший викладач кафедри
обліку і аудиту
Полтавський національний технічний
університет імені Юрія Кондратюка

У статті проаналізовано проблеми класифікації витрат промислових підприємств. Досліджено і узагальнено підходи вітчизняних і іноземних науковців до групування витрат за різними напрямками. Визначено пріоритетні критерії класифікації витрат для потреб управління та економічного аналізу. Запропоновано класифікацію витрат за організаційно-управлінським, обліково-аналітичним та фінансово-економічним критеріями.

Ключові слова: витрати, групування витрат, класифікація витрат, управління витратами, класифікаційні ознаки, види витрат.

В статье проанализированы проблемы классификации расходов промышленных предприятий. Исследованы и обобщены подходы отечественных и иностранных ученых к группированию расходов по различным направлениям. Определены приоритетные критерии классификации расходов для

потребностей управления и экономического анализа. Предложена классификация расходов по организационно-управленческому, учетно-аналитическому и финансово-экономическому критериям.

Ключевые слова: расходы, группирование расходов, классификация расходов, управление расходами, классификационные признаки, виды расходов.

The problems cost industry classification . Investigated and generalized approaches to domestic and foreign scientists to group costs in different areas. Priority criteria for the classification of expenses for management and economic analysis. The classification of expenditure on the following criteria: organization and management, accounting and analytical, financial and economic.

Key words: expenses, group expenses, costs classification, cost management, classification features, types of expenses.

Постановка проблеми. Створення впорядкованої структури витрат підприємства вимагає здійснення економічно обґрунтованої їх класифікації за окремими ознаками. Це передбачає розподіл та узагальнення витрат за групами для представлення інформації у зручній для управління та аналізу формі. Класифікація потрібна для організації економічної роботи підприємства, визначення вартості продукції та ціноутворення, нормування, планування, контролю й аналізу витрат. Обрані класифікаційні ознаки мають забезпечувати комплексне вивчення і групування витрат у потрібному розрізі. Чим більше виділяється ознак класифікації, тим вища ступінь пізнання об'єктів. Правильний вибір класифікаційних ознак є запорукою одержання необхідної та достовірної управлінської інформації, що забезпечує ефективність рішень, які приймаються на основі аналізу витрат підприємства.

Аналіз основних досліджень і публікацій.

Дослідження поглядів на класифікацію витрат, які висвітлюються у сучасній економічній літературі [10, с. 123; 11, с. 76; 12, с. 342; 7, с. 46; 8, с. 106; 9, с. 26; 15, с. 146; 16, с. 38; 19, с.102], дає змогу зробити висновок про відсутність єдиного підходу до її проведення. Крім того, результати аналізу наукових розробок із цього питання свідчать про різну кількість напрямів класифікації даного об'єкту обліку та аналізу.

Так, В.В. Сопко [20, с. 233] визначає 10 напрямів економіко-правового та планово-облікового групування витрат підприємства:

- за економічними елементами (елементах затрат);

- за місцем виникнення – центрами затрат (господарство, підприємство, виробництво, комерційно-структурний підрозділ, дільниця, бригада та ін.);
- за видами продукції (вироби, роботи, послуги);
- за відношенням до калькуляційного (календарного) періоду (поточного або до та після калькуляційного періоду);
- за способом включення елементів затрат в об'єкт обліку й об'єкт калькуляції (прямі, непрямі);
- за відношенням до собівартості продукції (затрати, що включаються у собівартість продукції);
- за елементами собівартості (статті затрат);
- за сферою виникнення (довиробничі, виробничі, невиробничі (позавиробничі));
- за ступенем охоплення планом (нормування) (планові, позапланові);
- за однорідністю складу (однорідні, неоднорідні – складні).

На думку В.Ф. Палія [17, с. 12], класифікувати витрати підприємства варто за: фазами кругообігу; відношенням до технології; впливом на обсяг виробництва; способом включення до собівартості; періодичністю виникнення; відношенням до виробництва; способом отримання; ступенем узагальнення; охопленням плануванням і нормуванням; відношенням до продажу; доцільністю.

Найпоширенішою в економічній літературі (М.С. Атамас [2, с. 109], Ф.Ф. Бутинець [3, с. 145], С.Ф. Голов, В.І. Єфименко [4, с. 245], А. Іванов [7, с. 47], Л.А. Ільків [8, с. 107], О.В. Олійник [15, с. 149], Є.В. Мних [14, с. 122]) є класифікація витрат за трьома напрямками:

1. Для оцінки запасів, визначення собівартості продукції і прибутку (спожиті та неспожиті, витрати на продукцію та витрати періоду, основні та накладні, прямі та непрямі, односторонні та комплексні, продуктивні та непродуктивні, ін.).

2. Для здійснення процесу контролювання і регулювання (регульовані та нерегульовані, нормативні та комплексні, продуктивні та непродуктивні, ін.).

2. Для здійснення процесу контролювання і регулювання (регульовані та нерегульовані, нормативні та комплексні, продуктивні та непродуктивні, ін.).

Таблиця 1

Класифікація витрат за організаційно-управлінським критерієм

Напрями класифікації	Види витрат
1. За ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат	- постійні - змінні (пропорційні, прогресивні, регресивні) - напівзмінні - напівпостійні - змішані
2. За місцем здійснення контролю	- за місцями формування (виникнення) - за центрами відповідальності
3. За центрами відповідальності	- витрати виробництва - витрати цеху - витрати дільниці та ін.
4. За рівнем контролюваності	- контрольовані - неконтрольовані - частково контрольовані
5. За впливом на прийняття рішень	- релевантні (виправні, повторні, очікувані) - нерелевантні (невиправні, безповторні) - диференційні
6. За можливістю регулювання	- регульовані - нерегульовані
7. За відношенням до потужності підприємства	- обов'язкові - дискреційні
8. За методом обчислення	- маржинальні - середні
9. За функціональністю видів діяльності	- виробничі - невиробничі (загальнофірмові)
10. За порядком обчислення	- середні - граничні
11. За призначенням	- технологічні - організаційні
12. За характером виробництва	- основне виробництво - допоміжне виробництво - обслуговуюче виробництво
13. За сферами діяльності	- витрати виробництва - витрати невиробничої діяльності - витрати основного та допоміжного виробництва - витрати на матеріально-технічне забезпечення - витрати на розробку нових технологій
14. За спрямуванням для забезпечення цілей управління	витрати на мотивування, соціальний розвиток, інновації, маркетингові дослідження та комунікації, амортизаційні відрахування та ін. витрати поточної виробничо-господарської діяльності
15. За видами діяльності підприємства	- операційні - інвестиційні - фінансові
16. За терміном генерування прибутку	- спрямовані на розвиток підприємства - пов'язані з поточною виробничо-господарською діяльністю
17. За відношенням до джерел покриття	- вхідні витрати (залишок готової продукції на початок звітного періоду) - поточні витрати (виробнича собівартість готової продукції звітного періоду) - вихідні витрати (собівартість реалізованої продукції)
18. За феноменом рідкості (обмеженості можливостей альтернативного використання ресурсів)	- явні (зовнішні) - неявні (приховані)
19. За відношенням до обсягу виробництва	- змінні - постійні - змішані

Джерело: розроблено авторами

мовані та ненормовані, заплановані та незаплановані, ін.)

3. Для прийняття управлінських рішень і планування (постійні та змінні, релевантні та нерелевантні (безповоротні), середні та граничні, ін.).

Актуальним питанням залишається визначення пріоритетних напрямів класифікації витрат для потреб управлінського обліку та економічного аналізу з урахуванням організаційно-технологічних особливостей діяльності підприємств.

Постановка завдання. Визначення напрямів класифікації витрат підприємства залежно від мети, завдань внутрішнього контролю, управління та аналізу, що дасть змогу уточнити функціональну роль в управлінні діяльністю різних видів витрат.

Виклад основного матеріалу дослідження. Залежність класифікації витрат від мети управління визнають практично всі науковці, що вивчають означену проблематику. Так, на думку К. Друрі [6, с. 245], у системі бухгалтерського обліку накопичується передусім інформація про три категорії витрат: витрати на матеріали, робочу силу і накладні витрати. Після цього узагальнені витрати розподіляються за напрямками обліку:

1. Для калькулювання й оцінки собівартості виробленої продукції.

2. Для планування і прийняття управлінських рішень.

3. Для здійснення процесу контролю і регулювання.

Крім того, у кожному з перерахованих вище напрямів відбувається подальша деталізація витрат залежно від мети управління.

С.Ф. Голов та деякі зарубіжні автори [1, с. 266; 21, с. 221; 22, с. 211], вважають, що в основу класифікації витрат повинен бути покладений принцип «різні напрями класифікації – для здійснення різних функцій управління», оскільки поділ витрат на різні види використовується в управлінні різноманітними сферами діяльності підприємства [5, с. 314].

Дослідження поведінки витрат на підприємстві свідчить, що більшість із них мають неоднозначний характер та їх поділ на окремі групи є досить умовним. Одні витрати можна прямо відносити на продукцію, інші – ні. Певні витрати можуть бути важливими для прийняття одного типу рішень і не мати значення для іншого. Витрати, які відносяться різними авторами до аналогічних напрямів класифікації витрат, відрізняються. Також немає однозначного групування витрат: певні види витрат включаються до різних напрямів.

Таблиця 2

Класифікація витрат за обліково-аналітичним критерієм

Напрями класифікації	Види витрат
1. За способом перенесення вартості на продукцію	- прями - непрями
2. За складом	- прості (одноеlementні) - комплексні
3. За відношенням до видів виробничих процесів	- основні - накладні
4. За відношенням до звітного періоду	- витрати поточного періоду - витрати майбутнього періоду
5. За відношенням до готового продукту	- витрати періоду - витрати на готову продукцію
6. За економічним змістом (елементами витрат)	- матеріальні витрати - витрати на оплату праці - відрахування на соціальні заходи - амортизація - інші витрати
26. За цільовим призначенням (за статтями калькуляції)	- прями виробничі витрати - витрати на утримання й експлуатацію машин та обслуговування - загальновиробничі витрати - адміністративні витрати - витрати на збут
27. За видами продукції (робіт, послуг)	- витрати на вироби - групи однорідних виробів - валову продукцію - товарну продукцію - реалізовану продукцію
28. За порядком обчислення	- фактичні - планові (бюджетні, прогнозні) - нормативні
29. За включенням до кошторису (калькуляції)	- планові - позапланові

Джерело: розроблено авторами

На практиці для цілей фінансового обліку використовується класифікація, наведена у П(С) БО 16 «Витрати» [18], а для управлінських цілей (планування та калькулювання собівартості продукції) – представлена в Інструкції по плануванню обліку і калькулюванню собівартості продукції, дія якої припинена після введення в дію Наказу Міністерства промислової політики України «Про затвердження Методичних рекомендацій і формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості» [13]. Вона не відповідає сучасній технології та організації виробництва. Окремі статті витрат застаріли («Цехові витрати», «Позавиробничі витрати»), натомість не знайшли своє відображення витрати на маркетинг та реалізацію. Збільшення питомої ваги напівфабрикатів у складі

собівартості продукції, групування витрат за центрами відповідальності та залежність витрат від обсягів виробництва також не відображено в даній класифікації. У зв'язку з цим необхідним є групування витрат за критеріями, які б характеризували різні сторони діяльності підприємства. Вбачаємо доцільним обрати такі критерії: організаційно-управлінський, обліково-аналітичний та фінансово-економічний.

Організаційно-управлінський критерій (табл. 1) включає напрями класифікації, які забезпечують аналітичність інформації.

Це дає змогу оцінювати ефективність витрат на виробництво конкретного виду продукції і за кожним центром відповідальності окремо. Ефективною управлінська діяльність може бути лише



Рис 1. Класифікація витрат за фінансово-економічним критерієм

Джерело: розроблено авторами

тоді, коли менеджери отримують вичерпну інформацію про взаємозв'язок витрат за кожним їх елементом, від виробництва конкретних видів продукції до завершення виробничого процесу або до його початку – як прогнозу. Тому інформація про витрати виробництва в управлінському обліку має бути достатньо деталізованою й оперативною.

Залежно від напрямку статутної діяльності підприємства відрізняються між собою за технологічним процесом, організаційною структурою, взаємозв'язками з партнерами та контрагентами, а також за взаємодією між окремими структурними підрозділами. Характерні особливості підприємства насамперед виявляються в організації виробництва, яка обумовлюється технологією виготовлення продукції, тому зміст, обсяг, вид і форму надання інформації, необхідної для управління процесом виробництва, кожне підприємство визначає самостійно. При цьому особливе значення мають правильна організація та своєчасність обліку витрат за видами продукції і підрозділами, тобто належна організація аналітичного обліку. Класифікація витрат за обліково-аналітичним критерієм (табл. 2) об'єднує напрями, які враховують характер виробничого процесу, особливості продукції, що випускається підприємством. Дані аналітичного обліку використовуються під час складання внутрішньої звітності, яка будується на інформації про види і кількість продукції, про центри відповідальності і статті витрат.

Фінансово-економічний критерій (рис. 1) класифікації характеризує витрати з точки зору їх обчислення, доцільності витрачання та включення до кошторису.

Висновки з проведеного дослідження. Представлений підхід до класифікації витрат у цілому охоплює всі сфери діяльності та узагальнює види витрат, притаманні підприємствам промислового комплексу. Запропонована класифікація витрат дасть змогу підвищити ефективність управління ними; посилити контроль їх споживання; виявити резерви підвищення результативності діяльності; вдосконалити організацію та методику обліку витрат на промисловому підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика / А. Апчерч ; пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 952 с.
2. Атамас П.Й. Управлінський облік : [навчальний посібник] / П.Й. Атамас. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 440 с.
3. Бухгалтерський управлінський облік : [підручник для студ. спец. «Облік і аудит» вищ. навч. закл.] / Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк, З.Ф. Канурна [та ін.] ; за ред. проф. Ф.Ф. Бутиця ; 3-тє вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2005. – 480 с.

4. Голов С.Ф. Фінансовий та управлінський облік / С.Ф. Голов, В.І. Єфименко. – К. : Автоінтерсервіс, 1996. – 544 с.
5. Голов С.Ф. Управлінський облік : [навч. посіб.] / С.Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
6. Друри К. Управленческий и производственный учет : [учебник] / К. Друри ; пер. с англ. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 1017 с.
7. Іванов А. Класифікація витрат / А. Іванов // Бухгалтерія. – 2001. – № 24/1. – С. 45–50.
8. Ільків Л.А. Класифікація витрат виробництва як необхідна передумова об'єктивного обліку і дієвого контролю / Л.А. Ільків // Облік і фінанси АПК. – 2007. – № 1–2. – С.105–108.
9. Ільченко Л.Б. Системний підхід до обліку витрат на виробництво / Л.Б. Ільченко // Наукові записки Тернопільської академії народного господарства. – Тернопіль : Економічна думка, 2005. – № 14. – С. 25–31.
10. Управлінський облік : [навч. посіб.] / М.Х. Корецький, Н.В. Дацій, Л.В. Пельп'як. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 296 с.
11. Лень В.С. Управлінський облік : [навч. посіб.] / В.С. Лень ; 2-ге вид., випр. – К. : Знання-Прес, 2006. – 317 с.
12. Макконнелл К. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Макконнелл, С. Брю ; пер. с англ. 11-го изд. – К. : Хагар-Демос, 1993. – 785 с.
13. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості : Наказ Міністерства промислової політики України від 09.07.07 р. № 373 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mfu.gov.ua>.
14. Мних Є.В. Економічний аналіз : [підручник] / Є.В. Мних. – К. : Центр навч. літератури, 2003. – 412 с.
15. Олійник О.В. Класифікація витрат підприємства / О.В. Олійник // Вісник Житомирського інженерно-технологічного інституту. Серія «Економічні науки». – 2001. – № 14. – С. 146–152.
16. Олініченко К.С. Економічні аспекти еволюції поглядів на управління витратами / К.С. Олініченко // Вісник Міжнародного слов'янського університету. Економічні науки. – 2007. – № 1. – С. 39–37.
17. Палий В.Ф. Управленческий учет издержек и доходов (с элементами финансового учета) / В.Ф. Палий. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 279 с.
18. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Наказ Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. № 87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mfu.gov.ua>.
19. Слюсарчук Л. Вплив класифікації затрат на прийняття управлінських рішень / Л. Слюсарчук // Облік і фінанси АПК. – 2006. – № 6. – С. 102–110.
20. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : [навч. посіб.] / В.В. Сопко. – К. : КНЕУ, 2006. – 526 с.
21. Хенсен Р. Управлінський облік / Дон Р. Хенсен, Меріен М. Моувен, Небіл С. Еліас, Девід У. Сєнков ; пер. с англ. – К. : Міленіум, 2002. – 974 с.
22. Хорнгрен Ч.Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер ; пер. с англ. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 416 с.

ЕЛЕМЕНТИ ЯКОСТІ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

THE ELEMENTS OF QUALITY OF AUDIT OF FINANCIAL INFORMATION

У статті розглянуто елементи якості аудиту фінансової інформації. На підставі проведеного дослідження уточнено визначення терміну «якість аудиту фінансової інформації», запропоновано модель, в якій елементи якості об'єднані у блоки забезпечення та оцінювання. У визначенні підкреслено іманентність якості аудиту фінансової інформації. Визначено суб'єктивну природу заходів, спрямованих на забезпечення та оцінювання якості аудиту. Результати оцінювання якості аудиту фінансової інформації пропонується використовувати для визначення ступеня розуміння інтересів користувачів.

Ключові слова: аудит фінансової інформації, якість аудиту фінансової інформації, модель якості аудиту фінансової інформації, елементи якості аудиту фінансової інформації, забезпечення якості, оцінювання якості.

В статье рассмотрены элементы качества аудита финансовой информации. На основе проведенного исследования уточнено определение термина «качество аудита финансовой информации», предложена модель, в которой элементы качества объединены в блоки обеспечения и оценивания. В определении подчеркивается имманентность качества аудита финансовой информации. Признается субъективность происхожде-

ния мер, направленных на обеспечение и оценивание качества аудита. Результаты оценивания качества аудита финансовой информации предлагается использовать для определения степени понимания интересов пользователей.

Ключевые слова: аудит финансовой информации, качество аудита финансовой информации, модель качества аудита финансовой информации, элементы качества аудита финансовой информации, обеспечение качества, оценивание качества.

The article describes the elements of quality audit financial information. According to the research the definition of "quality audit of financial information" is refined; the model, which combined elements as blocks in the assuring and evaluation is proposed in the article. The definition emphasizes the immanence of quality of audit of financial information. The subjective nature of measures aimed at ensuring and assessing audit quality is recognized. The evaluation quality of audit of financial information is proposed to use to determine the level of understanding of the interests of users.

Key words: audit of financial information, the quality of audit of financial information, the model of quality of audit of financial information, the elements of quality of audit of financial information, quality assurance and quality evaluation.

УДК 657.6

Шерстюк О.Л.

к.е.н., доцент, докторант кафедри фінансового аудиту Київський національний торговельно-економічний університет

Постановка проблеми. Зацікавленість користувачів фінансової інформації в адекватних результатах роботи аудитора викликає необхідність у виконанні заходів, пов'язаних із забезпеченням створення та функціонування у суб'єктів аудиторської діяльності системи управління якістю.

Наявність такої системи дає можливість забезпечити дотримання аудитором основних етичних і технічних вимог, що висуваються до виконання завдань аудиту. При цьому результатом такого виконання є можливість забезпечення обґрунтованості результатів аудиту, зростання ефективності виконання відповідних заходів, а саме планування, виконання та оцінювання результатів процесів аудиту, що охоплюють аудиторські процедури, формування, обґрунтування та застосування адекватних професійних суджень аудитора.

Водночас наявність і функціонування системи управління якістю роботи аудитора може свідчити про його готовність забезпечити більший рівень довіри користувачів фінансової інформації і, відповідно, належного рівня впевненості в ній.

Система управління якістю є складовою частиною професійного елементу середовища виконання завдань аудиту фінансової інформації. При цьому необхідність її наявності та функціонування розглядається у професійних стандартах аудиту [1], а також у нормативних документах, що приймаються суб'єктом професійного регулювання

аудиторської професії, – Аудиторською палатою України [2; 3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Аспекти надання аудиторських послуг зацікавленим особам, зокрема користувачам фінансової інформації, знаходять широке відображення в публікаціях вітчизняних і зарубіжних учених і практиків. Так, у роботах Р. Адамса [4], А. Аренса [5], С.В. Бардаша [6], В.П. Бондаря [7], С.М. Бичкової [8], О.А. Петрик [9], Н.М. Проскуріної [10], О.Ю. Редька [11], Дж. Робертсона [12] та інших фахівців і дослідників у сфері аудиту розкриваються шляхи вирішення проблем, пов'язаних із забезпеченням належного рівня впевненості користувачів фінансової інформації. Одним із таких напрямів, на нашу думку, є забезпечення наявності та функціонування системи управління якістю роботи аудиторів.

Актуальність вирішення проблем управління якістю роботи аудитора обумовлює необхідність забезпечення її належного контролю з боку суспільних інститутів. Зокрема, О. Макеєва відзначає, що «система забезпечення якості повинна знаходитися під відповідним суспільним контролем. Його цілі – це нагляд за управлінням системою забезпечення якості (планування та контроль), оцінка висновків перевірок із якості, схвалення публічної звітності про результати проведеного контролю якості, які повинні бути опу-

бліковані належним чином. Це також є способом вираження суспільної довіри до систем забезпечення якості» [13].

На доповнення цієї точки зору вважаємо за доцільне акцентувати увагу на тому, що довіра до систем забезпечення якості впливає на довіру до результатів роботи аудитора і, як наслідок, до фінансової інформації, яка ним досліджується. Іншими словами, система забезпечення якості може вважатися одним із чинників забезпечення упевненості користувачів інформації.

На думку М.М. Василюк і О.О. Григорів, «категорія якості аудиту ґрунтується на тому, що якісний аудит – це аудит, проведення якого повністю відповідає вимогам стандартів аудиту, бо саме тільки завдяки якості можна забезпечити адекватність думки аудитора фактичній оцінці стану справ замовника» [14].

Ототожнення якості аудиторських послуг із дотриманням вимог стандартів аудиту або ідентифікація дотримання відповідних вимог як «свідчення якості аудиторських послуг, інструмента професійного та державного регулювання аудиторської діяльності» має місце і в поглядах Н.І. Дорош [15, с. 12].

Запропоноване тлумачення змісту якості аудиту, на нашу думку, не відповідає функціональним можливостям аудиту, які визначаються характером середовища виконання його завдань. Стандарти аудиту, на які посилаються автори запропонованого підходу, є елементом нормативно-правового регулювання аудиту, що передбачає, серед іншого, створення та впровадження суб'єктами регулювання ринку аудиторських послуг (міжнародними та національними) документів переважно рекомендаційного характеру, до яких відносяться професійні стандарти. Водночас до середовища виконання завдань аудиту фінансової інформації відносяться професійне середовище, функціональне середовище та інтереси користувачів фінансової інформації, вплив яких має бути врахований під час виконання завдань аудиту.

Г.С. Тусібаєва формулює термін «якість аудиторської послуги», який визначає як «характеристику аудиторської діяльності, що проявляється в сукупності теоретичних, методологічних та організаційних властивостей аудиторської послуги, здатних задовольняти потреби зацікавлених користувачів і підвищує довіру до аудиту» [16, с. 43]. На нашу думку, ідентифікація якості як сукупності властивостей аудиторської послуги дає змогу визнати іманентність такої характеристики, її об'єктивний характер.

Водночас ми не можемо погодитися із визначенням терміну «якість аудиту», наведеним автором як «ступінь необхідного і достатнього рівня довіри до думки аудитора з боку користувачів від-

носно достовірності інформації у фінансовій звітності клієнта» [16, с. 44]. Дискусійність такого твердження обумовлюється, зокрема, тим, що аудит є одним із видів аудиторських послуг, тобто зміст його якості має безпосередньо кореспондувати з якістю аудиторської послуги. Разом із цим ступінь довіри користувачів, на наше переконання, є не змістом якості аудиту, а одним із чинників, що впливають на її оцінку, як і низка інших.

Д.В. Єременко пропонує розглядати «якість аудиторських послуг... як їх здатність задовольняти потреби замовника та суспільства в отриманні достатнього рівня впевненості у фінансовій інформації, що виступає предметом аудиту. Забезпечення якості аудиторських послуг можливе через запровадження нормативних базових вимог та внутрішніх регламентів щодо формування і запровадження системи управління якістю в аудиторських фірмах. Удосконалення базових регламентів необхідно здійснювати, зважаючи на вимоги міжнародних стандартів та директив Європейського Союзу» [17, с. 9].

На думку В.Є. Козака та А.А. Пономарьова, «якість аудиторських послуг – це відповідність у всіх суттєвих аспектах виконаних аудиторських процедур вимогам стандартів аудиту, прийнятій програмі надання послуг, умовам договору із замовником, обґрунтованість результатів, отриманих від надання професійних послуг, а також відсутність у діях аудиторської фірми чи її персоналу ознак правопорушень» [18].

Таким чином, у наукових публікаціях розкриваються різноманітні підходи до ідентифікації якості роботи аудитора та аспектів, від впливу яких залежить її оцінка. Водночас, на нашу думку, існує необхідність уточнення терміну «якість аудиту фінансової інформації» та визначення основних характеристик, через які може бути ідентифікований її зміст.

Постановка завдання. Зважаючи на викладене, метою дослідження є ідентифікація елементів якості аудиту фінансової інформації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати проведеного дослідження дали підстави сформулювати визначення терміну «якість аудиту фінансової інформації» як іманентної характеристики результатів аудиту та процесу їх отримання, що являє собою ступінь відповідності критеріям, зміст яких визначається отриманням можливості застосування таких результатів в інтересах користувачів.

На нашу думку, якість аудиту фінансової інформації може бути охарактеризована за допомогою моделі, наведеної на рис. 1.

Як видно з рис. 1, запропонована модель складається з двох блоків: заходів забезпечення якості та заходів оцінювання якості аудиту фінансової інформації.

Заходи забезпечення якості ґрунтуються на вирішенні завдань аудиту фінансової інформації, що передбачає виконання заходів аудиту та отримання відповідних результатів, що дає можливість ідентифікувати відповідні складники якості. При цьому доцільно звернути увагу на взаємозв'язок якості заходів та якості отриманих результатів. Його наявність пояснюється такими обставинами:

1) результати аудиту можуть бути ідентифіковані тільки по завершенні окремих заходів, до яких відносяться формування професійного судження, планування та виконання аудиторських процедур і реалізація процесів аудиту фінансової інформації. Відповідно, обґрунтованим може вважатися припущення про те, що якість отриманих результатів має залежність від якості виконання заходів аудиту;

2) заходи аудиту виконуються в певній хронологічній послідовності, у зв'язку з чим зміст, обсяг та послідовність виконання окремих заходів зале-

жать від результатів заходів, виконаних раніше. Таким чином, якість таких заходів має залежність від якості отриманих раніше результатів.

Проте, на нашу думку, характер (пряма, зворотна, ін.) та ступінь такої залежності можуть бути визначені, ґрунтуючись на суб'єктивному судженні аудитора, що має бути враховане під час виконання заходів, спрямованих на забезпечення якості його роботи, зокрема під час ідентифікації якості аудиту в цілому.

При цьому мають бути визначені показники, які характеризують якість аудиту фінансової інформації. Зміст зазначених показників, спосіб їх формалізації, а також порядок застосування, як правило, залежать від суб'єктів оцінювання якості, оскільки саме вони здійснюють заходи, спрямовані на визначення відповідності фактичного рівня якості аудиту, очікуваного користувачами. Саме цим пояснюється включення показників, що характеризують якість аудиту фінансової інформації до блоку заходів її оцінювання на рис. 1.

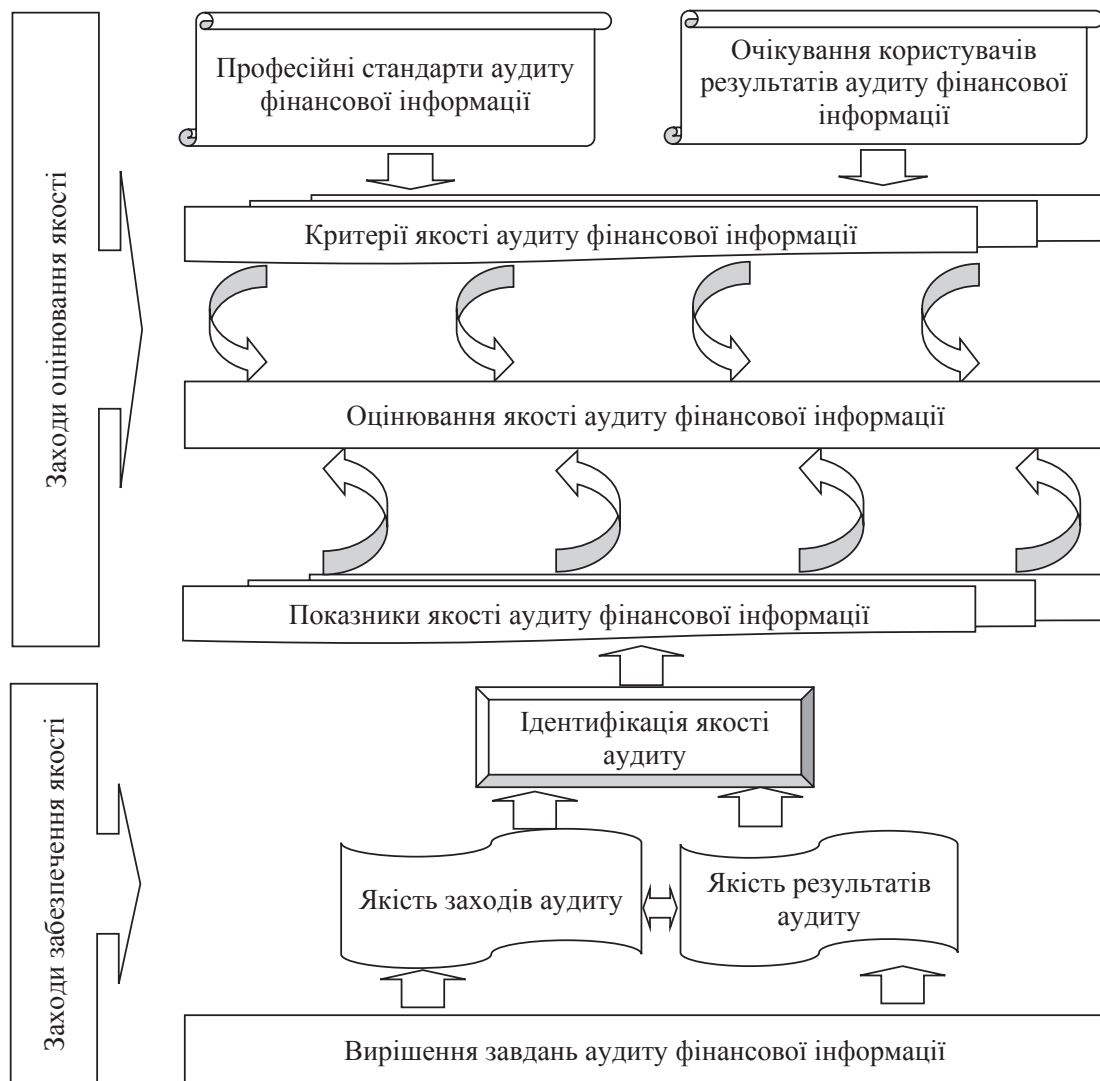


Рис. 1. Модель якості аудиту фінансової інформації

З іншого боку, суб'єктами оцінювання якості аудиту фінансової інформації визначаються критерії якості, що ґрунтуються насамперед на дотриманні професійних стандартів аудиту та формалізованих і неформалізованих очікуваннях користувачів. Проте розуміння змісту і порядку застосування стандартів аудиту, а також тлумачення очікувань користувачів визначаються суб'єктивним ставленням до відповідних категорій суб'єктами оцінювання якості. Таким чином, зміст критеріїв оцінювання та порядок їх застосування також має суб'єктивну природу.

Шляхом порівняння фактичних значень показників якості аудиту фінансової інформації з критеріями визначається їх відповідність. При цьому ступінь такої відповідності може бути визначена виходячи з розуміння суб'єкта оцінювання, тобто також характеризується суб'єктивністю природи та оцінки.

Розглянуті елементи моделі якості аудиту фінансової інформації, наведеної на рис. 1, дають можливість визначити основні ознаки, через які може бути охарактеризований її зміст. При цьому варто брати до уваги, що сама якість є іманентною, властивою характеристикою аудиту фінансової інформації. Водночас заходи забезпечення та оцінювання якості аудиту ґрунтуються на суб'єктивній природі суджень відповідних осіб. Зважаючи на це, під час здійснення ідентифікації та оцінювання якості аудиту необхідно визнавати ймовірність виникнення ризиків, пов'язаних з отриманням неадекватної оцінки.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведеного дослідження було визначено зміст якості аудиту фінансової інформації, що дало змогу ідентифікувати зазначену категорію як іманентну характеристику результатів аудиту та процесу їх отримання, що являє собою ступінь відповідності критеріям, зміст яких визначається отриманням можливості застосування таких результатів в інтересах користувачів. При цьому було визначено елементи якості, сукупність яких об'єднується у складі відповідної моделі.

Це дало підстави для визначення основних елементів моделі якості аудиту, що узагальнюються в блоках її забезпечення та оцінювання. Зазначені елементи мають суб'єктивну природу, оскільки їх зміст визначається на підставі розуміння суб'єктами, що здійснюють відповідні заходи, їх характеру та призначення.

Оцінка відповідності суб'єктивного розуміння обставин, що впливають на якість аудиту фінансової інформації, її іманентним характеристикам має передбачати визнання ризику, пов'язаного з можливою неадекватністю відповідних оцінок. Саме визначення такого відхилення шляхом проведення подальших досліджень може сприяти, на нашу думку, вирішенню проблеми ідентифіка-

ції очікувань користувачів фінансової інформації, а також ступеня їх реалізації шляхом вирішення завдань аудиту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua/891-mizhnarodni-standarti-kontrolyu-yakosti-auditu-oglyadu-inshogo-nadannya-vpevnenosti-ta-suputnikh-poslug-vidannya-2014-roku>.

2. Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 «Організація аудиторськими фірмами та аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг» : затверджено Рішенням Аудиторської палати України від 27 вересня 2007 р. № 182/4 : станом на січ. 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.apu.com.ua/apu.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&layout=edit&id=703.

3. Положення з національної практики аудиту 1 «Особливості узгодження умов завдання з обов'язкового аудиту та укладання договору про проведення обов'язкового аудиту з врахуванням вимог національного законодавства» : затверджено Рішенням Аудиторської палати України від 20 грудня 2013 р. № 286/12 : станом на січ. 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.apu.com.ua/apu.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&layout=edit&id=703.

4. Адамс Р. Основы аудита / Р. Адамс ; пер. с англ. ; под ред. Я.В. Соколова. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1995. – 398 с.

5. Аренс А. Аудит / А. Аренс, Дж. Лоббек ; пер. с англ. ; гл. ред. серии проф. Я.В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 560 с.

6. Бардаш С.В. Контроль ризиків діяльності суб'єктів господарювання: міф чи реальність / С.В. Бардаш // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 4(70). – С. 3–8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ven.ztu.edu.ua/article/view/46095/42769>.

7. Бондар В.П. Управління якістю та якість в аудиті: шляхи удосконалення / В.П. Бондар // Аудитор України. – 2012. – № 7. – С. 11–25.

8. Бычкова С.М. Контроль качества аудита / С.М. Бычкова, Е.Ю. Итыгилова. – М. : ЭКСМО, 2008. – 208 с.

9. Петрик О.А. Стан та перспективи розвитку аудиту в Україні: методологічні та організаційні аспекти : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О.А. Петрик ; Київський національний економічний університет. – К., 2004. – 34 с.

10. Проскуріна Н.М. Якість аудиторських послуг в Україні: реалії та перспективи / Н.М. Проскуріна, В.П. Коваленко // Економічний часопис – XXI. – 2010. – № 9–10. – С. 53–57.

11. Редько О.Ю. Якість аудиторських послуг: філософія та міфологія / О.Ю. Редько // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 1. – С. 46–54

12. Робертсон Дж. Аудит / Дж. Робертсон ; пер. с англ. – М. : KPMG, Аудиторская фирма «Контакт», 1993. – 456 с.

13. Макеєва О. Транскордонне співробітництво систем незалежного суспільного нагляду в аудиті / О. Макеєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/370?view=material.

14. Василюк М.М. Організація й забезпечення гарантій якості аудиторських послуг та механізм їх реалізації у сучасній професійній практиці аудиту / М.М. Василюк, О.О. Григорів // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 8. – Ч. 7. – С. 226–229.

15. Дорош Н.І. Методологічні та організаційні аспекти аудиту : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та

аудит» / Н.І. Дорош ; Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки». – К., 2004. – 39 с.

16. Тусибаєва Г.С. Качество аудиторских услуг: теория, методология, организация : дис... доктора философии (PhD) : 6D050800 / Г.С. Тусибаева. – Алматы, 2013. – 157 с.

17. Єременко Д.В. Аудит агропромислових підприємств: методологія та організація : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (підприємства промислові)» / Д.В. Єременко ; Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» Української академії аграрних наук. – К., 2008. – 17 с.

18. Козак В.Є. Контроль якості аудиторських послуг в Україні / В.Є. Козак, А.А. Пономарьов // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – Т. 3. – С. 220–223.

РОЗДІЛ 7. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

МУЛЬТИАГЕНТНА СИСТЕМА ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРАХ

MULTI-AGENT SYSTEM DECISION SUPPORT INNOVATION CLUSTERS

У статті розглянуто практичні рекомендації до розробки мультиагентної системи підтримки прийняття рішень в інноваційних кластерах. Описані слабоструктуровані та неструктуровані рішення, які повинні підтримувати та вирішувати система підтримки прийняття рішень. Розроблена архітектура системи, її вхідні та вихідні дані для прийняття рішень в інноваційних кластерах.

Ключові слова: мультиагентна система, прийняття рішень, інноваційні кластери, процеси управління.

В статье рассмотрены практические рекомендации к разработке мультиагентной системы поддержки принятия решений в инновационных кластерах. Описаны слабоструктурированные и неструктури-

рованные решения, которые должна поддерживать и решать система поддержки принятия решений. Разработана архитектура системы, ее входные и выходные данные для принятия решений в инновационных кластерах.

Ключевые слова: мультиагентная система, принятие решений, инновационные кластеры, процессы управления.

The article describes the best practices for the development of the multi-system decision support innovation clusters. Described semistructured and unstructured decisions, which should support and solve the system of decision-making support. The architecture of the system, its input and output data for decision-making in innovation clusters.

Key words: multi-agent system, decision-making, innovation clusters, management processes.

УДК 004.4*27:005.53:330.341.1-025.7

Мельников В.В.

аспірант кафедри інформаційних систем в економіці Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Постановка проблеми. На сьогоднішній день в умовах складного динамічного ринкового та інформаційного середовища, що характеризується постійною невизначеністю та мінливістю політичних, економічних, соціальних та екологічних факторів, основою успішного функціонування господарюючих суб'єктів є ухвалення адекватних управлінських рішень. Сьогодні важливим компонентом успіху в бізнесі є розумне використання інформаційних систем. Соціально-економічна система будь-якої організації, до яких і відноситься інноваційний кластер, може бути представлена як складна мультиагентна система. Приймаючи рішення, в інноваційних кластерах необхідно враховувати декілька рівнів управління: держава, регіон, фасилітатор, учасник інноваційного кластера.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням прийняття рішень займалися багато вітчизняних та зарубіжних учених. Значний внесок у дослідження проблем управлінських рішень зробили А.В. Андрейчиков, А.І. Гінзбург, Л.Г. Євланов, О.І. Ларичев, Б.Г. Литвак, А.В. Тебекін. Проблемою застосування сучасних комп'ютерних систем для підтримки прийняття рішень присвячені роботи таких науковців, як: А.В. Вишнеков, В.Ф. Ситник, О.С. Олексюк, В.Г. Тоценко, В.М. Гужва.

І.І. Новаківський пропонує використання програмних агентів для управління інноваційними процесами у ланцюгах вартості [1].

Науковцями досліджена сутність, завдання, предмет та функції управлінських рішень, визначено місце управлінських рішень у системі управ-

ління підприємством та їх комп'ютерна підтримка загалом, але не розглянуто можливість та необхідність використання системи підтримки прийняття рішень в інноваційних кластерах.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка практичних рекомендацій щодо функціонування мультиагентної системи підтримки прийняття рішень в інноваційних кластерах, опис архітектури системи, її вхідні та вихідні дані, програмної платформи для реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прийняття рішень – це процес, який відбувається впродовж певного часового періоду й здійснюється в кілька етапів. Рішення – це результат вибору з кількох альтернатив, який фіксується письмово чи усно і містить програму дій для досягнення поставленої цілі. Сфера впливу організаційних управлінських рішень дуже велика. Рішення створюються індивідами на всіх рівнях і великою кількістю груп в організаціях.

Необхідність комп'ютерної підтримки прийняття рішень в економіці обумовлена декількома сучасними факторам:

- збільшення обсягів інформації, яку необхідно обробити ОПР (особа, що приймає рішення) для прийняття рішення;
- ускладненням завдань;
- необхідністю обліку, врахування та взаємодії великої кількості факторів, вимог і потреб;
- знаття невизначеності для ОПР;
- неможливість кількісно вимірювати показники прийняття рішень;

- збільшення важливості та масштабності прийняття управлінських рішень в умовах світової глобалізації, інформатизації та розвитку WEB-технологій.

На цей час у сфері інформаційних технологій сформувалося два основних напрями, що гармонійно взаємодоповнюють: 1) системи обробки даних (СОД), які зорієнтовані на операційну обробку даних (операційні системи); 2) системи підтримки прийняття рішень (СППР), зорієнтовані на аналіз даних (аналітичні системи).

Існує багато концепції створення інформаційних систем (ІС). Серед них можна виділити три основні концепції: об'єктно-орієнтовані технології, CASE-технології та основані на знаннях (інтелектуальній) технології [2, с. 75].

Однією з найбільш значущих проблем, на нашу думку, є відсутність в ІК (інноваційних кластерах) інтегрованої СППР. Сформована в даний час практика полягає в тому, що всі дії по забезпеченню підтримки прийняття рішень виконуються у форматі разового заходу.

Web-орієнтовані СППР широко використовуються в електронній комерції. Системи надають можливість клієнтам виконати оптимальний вибір продукції або асортименту, ефективно користування сервісів післягарантійного обслуговування. Система допомагає клієнту сформувати критерії відбору товару, далі система знаходить у базах даних необхідний клієнту товар. СППР також забезпечує підтримку клієнта після продажу товару, а саме повернення товару, ремонт технічне обслуговування.

Переваги Web-орієнтованих СППР:

- мають зручний доступ через Web;
- всі типи СППР можуть функціонувати, використовуючи Web-технологію;
- використовують досвід, бази знань, документи, моделі та методи пошуку знань, великої і різноманітної групи користувачів, які є доступними через Інтернет;
- доступність багатьом користувачам;
- легка інтеграція с мобільними сервісами;
- кросплатформеність;
- можливість працювати із системою на слабкому апаратному забезпеченні, головне, щоб була наявність Інтернет-зв'язку.

Останнім часом розвиток штучного інтелекту отримав низку додатків, які застосовуються в різних галузях науки, предметних областях та техніки. Застосування в бізнесі штучного інтелекту проходить переважно у формі систем, основаних на знаннях, або інтелектуальних програмних агентів, в яких використовуються людські знання для розв'язання проблем. Із розвитком Інтернету використання інтелектуальних програмних агентів, або ботів, стає все більш масовим у різних додатках.

Із розвитком методів штучного інтелекту з'явився новий тип ІС – мультиагентні системи МАС та можливість використовувати мультиагентний підхід для підтримки прийняття рішень. МАС зародилися на перетині теорії систем і розподіленого штучного інтелекту.

МАС засновуються на базі інтелектуальних агентів, які взаємодіють з іншими агентами і мають функції адаптивної поведінки та навчання на прецедентах, а також толерантність до помилок. Усе це діє на рівних засадах з автономним виконанням завдань [3, с. 160].

Ключовим недоліком традиційних СППР є їх жорстко задана структура алгоритму пошуку оптимального рішення, неврахування людського фактору, а лише машинного. Найкраще рішення, оптимальний план складаються шляхом послідовного перебору варіантів у певному напрямі, згідно з чітко визначеним (детермінованим) алгоритмом. Новий підхід до вирішення управлінських завдань зв'язується з використанням мультиагентних технологій, що базуються на принципах взаємодії інтелектуальних програмних агентів: самоорганізації, конфліктизації та кооперації.

МАС використані для вирішення проблем та питань, які або складно, або неможливо вирішувати послугами одного агента чи монолітної системи. Головна перевага такої системи – це гнучкість, яку можна доповнювати і модифікувати без переписування великої частини програми. Такі системи здатні самовідновлюватись [4, с. 82].

В ІС, зокрема в СППР, програмні агенти можуть застосовуватися для пошуку в базах даних потрібної для користувача інформації з метою виявлення тенденцій або моделей, які ОПР міг пропустити чи не помітити. Перевагами цього підходу є те, що мультиагентна система в автономному режимі може адаптуватись до змін зовнішнього середовища, залежно від налагоджень системи може аналізувати навантаження та працювати в моменти його спадів, легко може бути розподілена для роботи у гетерогенному середовищі та добре масштабується. Оскільки кожен агент відповідає за дані лише в момент роботи, МАС може без втручання коригувати навантаження на техніку і водночас забезпечувати високу швидкість відповіді та можливості збереження змінних за структурою даних. Програмні агенти є цінними інструментальними засобами для допомоги користувачам СППР та виконавчих інформаційних систем в аналізі великих баз даних на безперервній основі, моделюванні реальних подій, які можуть включити в моделі для прийняття рішень реальний або приближений людський фактор.

МАС залежно від концепції розробки має такі типи архітектур [5, с. 260]:

- 1) архітектура, яка основана на методах роботи зі знанням. Для представлення та обробки знань вико-

ристовуються традиційні моделі, методи та засоби штучного інтелекту, а прийняття рішень робиться на основі механізмів формальних суджень;

2) архітектура, в якій використовуються поведінкові моделі. Моделі поведінки представлені наборами правил, які дають змогу вибрати дію залежно від ситуації;

3) гібридні архітектури. Комбінують та використовують можливості першого та другого типу архітектур.

З огляду на останні тенденції розвитку інформаційних технологій, необхідно будувати СППР із довільною кількістю внутрішніх серверів для формування інтеграційного базису для побудови

цілісної інтегрованої системи ІК та програмним забезпеченням, що дає користувачам системи можливість працювати з ними через Інтернет із будь-якої апаратної платформи.

Процес самоорганізації в МСППР (мультиагентна система підтримки прийняття рішень) – це внутрішня впорядкованість, узгодженість, взаємодія більш або менш диференційованих і автономних агентів системи, зумовленої її будовою та архітектурою для ефективності прийняття рішень. У МСППР інтелектуальний агент інтегрується в блок вироблення рішень.

Аналізуючи сучасні системи, які можливо використати для спрощення та автоматизації про-

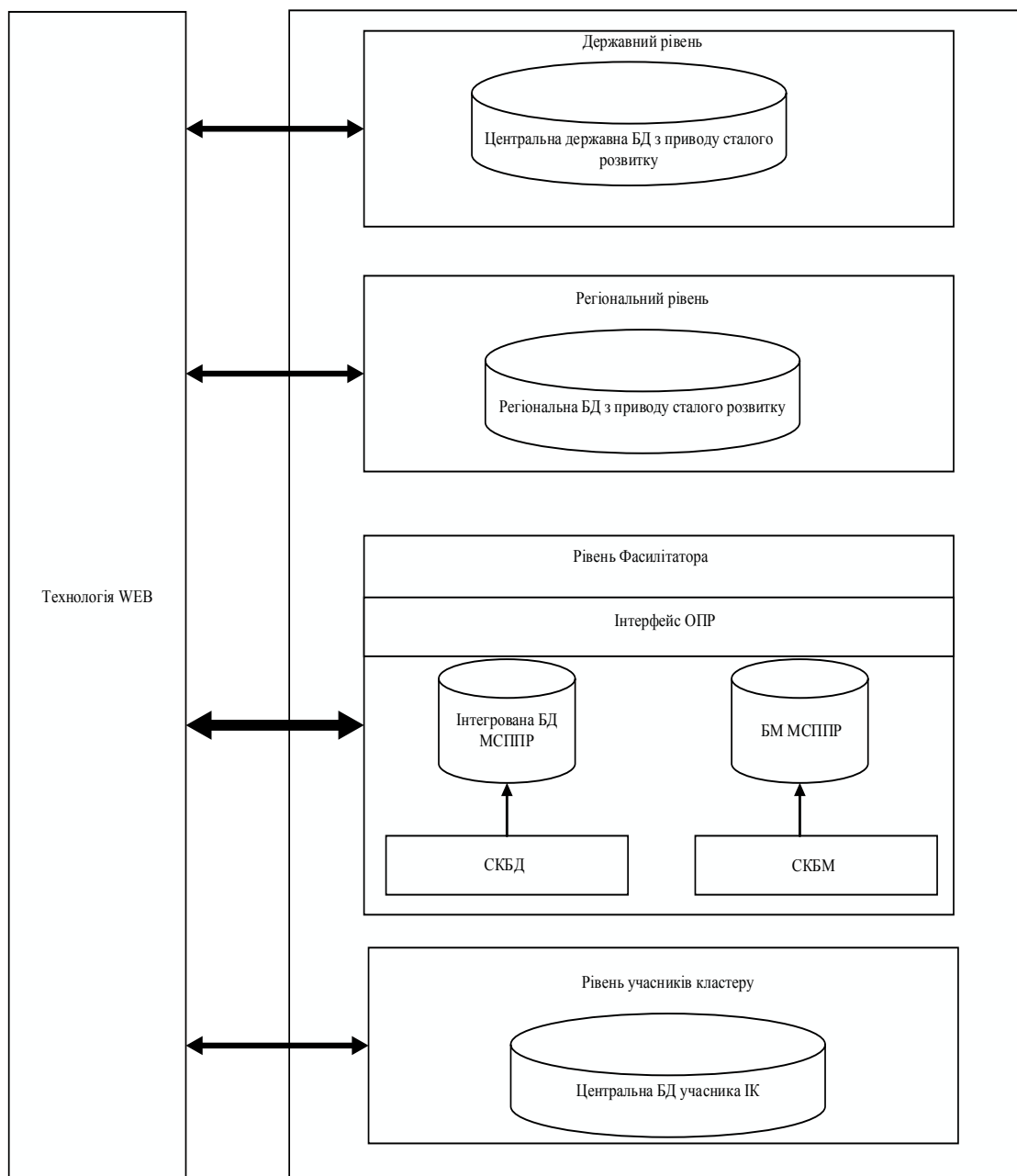


Рис. 1. Загальна архітектура рівнів управління Web-орієнтованої МСППР

Джерело: розроблено автором

цесів управління ІК, було вирішено використувати Web-орієнтовану мультиагентну систему підтримки прийняття рішень. Необхідність використання Web-орієнтованої МСППР обумовлена такими чинниками:

- переваги Web-орієнтованих СППР;
- необхідність урахувувати декілька рівнів управління [6, с. 173];
- стрімкі зміни кон'юнктури ринкового середовища, в якому знаходиться ІК;
- можливість швидко змінити, настроїти поведінку інтелектуального програмного агента з бази моделей СППР;
- можливість урахувати ірраціональну поведінку учасника ІК під час прийняття рішень;
- складність та неоднозначність організаційної структури ІК.

Під час розробки архітектури МСППР для ІК потрібно враховувати всі рівні управління. Особливою перевагою мультиагентного підходу до створення СППР є підтримка відразу декількох рівнів управління. Оскільки ІК є каталізатором сталого розвитку економіки, в архітектурі представлені БД із приводу сталого розвитку регіону та країни в цілому. Збирання інформації для прийняття рішень відбувається, використовуючи Web-технології (Інтернет). Користувачем МСППР та ОПР є фасилітатор, тому всі дані, моделі та інтерфейс системи знаходяться на рівні фасилітатора. Обмін даними між учасниками, органами регіонального та державного управління відбувається за допомогою технології Інтернет.

Компоненти архітектури рівнів управління Web-орієнтованої МСППР складається з чотирьох блоків управління. Можна виділити такі складники:

- перший блок – це державний рівень, де формуються плани та прогнози сталого розвитку держави в цілому. Центральна державна база даних (БД) зберігає агреговані показники сталого розвитку та вплив ІК на регіони;
- другий блок – це регіональний рівень. В умовах децентралізації в регіоні відбувається координація діяльності ІК, фінансуються державні проекти ІК;
- третій блок – це рівень фасилітатора, який є центром СППР. На цьому рівні знаходяться система керування базою моделей (СКБМ), сис-

тема керування базою даних СКБД та інтерфейс МСППР, використовуючи агентно-орієнтовану базу моделей та інтегровану БД, формуються формалізовані дані для прийняття рішень;

- четвертий блок – це рівень учасника ІК. Учасник відсилає основні дані для прийняття рішень фасилітатору залежно від своїх функцій (прибуток, витрати, рентабельність, обсяг виробництва, кредиту або інвестування та ін.), використовуючи Інтернет-технології.

У класичному значенні під час розробки складних програмних систем можна виділити такі етапи:

- визначення вимог до системи (розробка документації та технічних завдань, визначення термінів завершення розробки, аналіз предметної області, опис бізнес-процесів);
- проектування, або розробка архітектури (формування необхідних вимог до вхідних та вихідних даних, розробка алгоритму, оптимізація бізнес-процесів тощо);
- програмування, або розробка, самої системи;
- тестування;
- впровадження, або реалізація, системи.

Загальна архітектура рівнів управління Web-орієнтованої МСППР представлена на рис. 1.

Проблеми, які повинна вирішувати Web-орієнтована МСППР:

- аналізувати конкурентоспроможність ІК, регіону та держави в цілому, враховуючи основні показники сталого розвитку;
- оцінювати інвестиційну привабливість ІК та формувати сприятливий фінансово-інвестиційний ринок;
- формувати об'єктивні звіти для заохочення об'єднання малих та середніх підприємств у ділову мережу, формування регіональних кластерів підприємств та інституцій;
- оцінювати синергетичний ефект;
- інтегрувати дані з приводу діяльності ІК, регіону та держави. Створити єдиний реєстр ІК;
- створити єдину ІС, яка буде охоплювати всі рівні прийняття рішень із приводу сталого розвитку;
- ефективно розподіляти затрати та прибутки між учасниками ІК;
- зменшувати ризики учасників кластерів у зв'язку з моделюванням прийняття ефективних рішень;

Таблиця 1

Перелік слабоструктурованих та неструктурованих рішень в ІК

Слабоструктуровані	Неструктуровані
<ul style="list-style-type: none"> - Експертна оцінка проектів - Зменшення ризиків учасників кластерів - Розподіл прибутків та затрат між учасниками - Аналіз конкурентоспроможності - Вибір оптимальних постачальників - Оцінка інвестиційної привабливості - Вибір оптимальних кредиторів для проекту 	<ul style="list-style-type: none"> - Заохочення вступу малих та середніх підприємств до кластеру - Пошук нових клієнтів та задоволення потреб існуючих - Пошук зовнішніх інвесторів для ІК - Прийняття рішень із приводу наукових розробок - Розробка стратегії розвитку ІК

Джерело: розроблено автором

- оцінювати доцільність входження нового учасника в ІК;
- зменшувати бюрократичний та корупційний вплив;
- шукати нових клієнтів та задовольняти потреби існуючих;
- проводити маркетингові дослідження та організацію виставок нових товарів та послуг.

Перелік основних слабоструктурованих та неструктурованих рішень в ІК, які повинен вирішувати фасилітатор за допомогою Web-орієнтованої МСППР, представлені в табл. 1.

Із бази моделей МСППР можливо виділити таких агентів: органи управління, фасилітатор, НДІ, контрагент, банк, інвестор. Прийняття рішень виконується на рівні фасилітатора за допомогою Web-інтерфейсу, який функціонує на ЕОМ.

Кожен агент МСППР виконує необхідні функції для прийняття рішення, імітуючи діяльність реального учасника ІК, тому для коректної роботи системи необхідна реальна відповідність агентів

учасникам ІК, таким чином створивши так званий «штучний світ». Модель поведінки агентів зберігається в БМ.

Характеризуючи комп'ютерну архітектуру Web-орієнтованої МСППР, можливо виділити такі складники:

- центральний сервер, на якому зберігається БД, БМ, СКБД, СКБМ;
- із БМ-моделей формуються типи агентів для МСППР;
- система додатків об'єднує основні компоненти МСППР (БД, БМ, СКБД, СКБМ) для функціонування системи;
- Web-технології, або Інтернет-технології, виконують функції: пошуку інформації, представлення інформації, необхідної для прийняття рішень ОПР (фасилітатору) у будь-якій географічній області світу, де є доступ до Інтернету;
- інтерфейс Web-орієнтованої МСППР може бути представленим у вигляді додатка або використовуючи Інтернет-браузери, який установле-

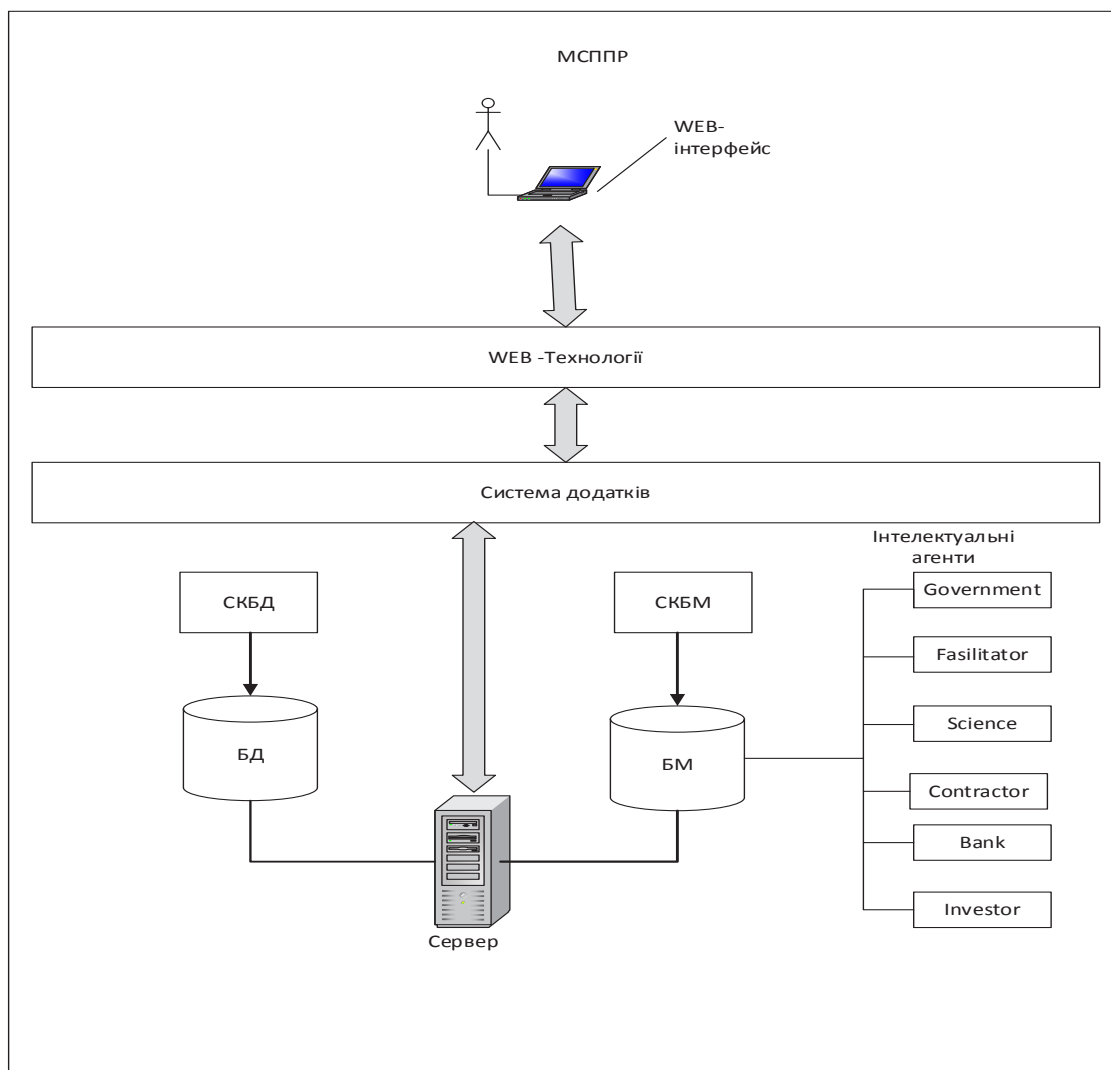


Рис. 2. Комп'ютерна архітектура Web-орієнтованої МСППР

Джерело: розроблено автором

ний на персональному комп'ютері, ноутбучі або мобільному гаджеті.

На основі розроблених моделей та алгоритмів можлива реалізація інтелектуальної мульти-агентної системи підтримки прийняття рішень із процесів управління ІК або можливість оновлення програмного забезпечення багатокomпонентних інформаційних систем. Комп'ютерна архітектура Web-орієнтованої МСППР для фасилітатора представлена на рис. 2.

Для кожного агента Web-орієнтованої МСППР потрібно розробити окремий програмний модуль та їх взаємодію. Враховуючи учасників ІК, МСППР складається з таких модулів (підсистем) :

- модуль підтримки прийняття рішень науково-дослідницької діяльності ІК (НДІ);
- управління взаємовідносинами з контрагентами (постачальник, клієнти, виробники);
- модуль кредитування;
- центральний модуль прийняття рішень (ЦМПР);
- державне управління;
- інвестування.

Центральний програмний модуль МСППР є ЦМПР, у ньому синтезуються рішення та формується зв'язок між іншими модулями, відбувається розподіл ресурсів між агентами. Приймається рішення з приводу покриття затрат учасника кластера, виділення коштів інвестора в перспективні проекти або програми, необхідності кредиту або державного фінансування.

Модуль НДІ-взаємодії з центральним модулем ЦМПР, управління взаємовідносин з контрагентами, кредитування. Виконує експертні оцінки з приводу діяльності ІК та маркетингових досліджень. Аналізує оптимальні характеристики для розробки нової продукції. Підтримує процеси прийняття рішень із приводу науково-дослідної роботи ІК, шукаючи в мережі Інтернет найновішу та найперспективнішу інформацію з приводу інновацій.

Модуль управління взаємовідносинами з контрагентами взаємодіє з модулями ЦМПР, НДІ, кредитування. Формує підтримку прийняття рішень із приводу ефективного використання ресурсів для виробництва, довготривалі взаємовідносини зі старими клієнтами та пошук нових, пошук оптимальних постачальників та виробників, використовуючи з Інтернету сайти електронних магазинів (форумів) тощо.

Модуль кредитування інтегрується з модулями інвестування та ЦМПР. Основним агентом цього модуля є банк, який кредитує ЦМПР та виконує посередницьку функцію між агентами investor та fasilitator, формує рішення з приводу надання кредиту ІК та оптимального відсотка на нього, використовуючи Інтернет-сайти банків для пошуку задовільної кредитної ставки.

Модуль державного управління підтримує процес прийняття рішень в ІК із приводу державних замовлень та програм, доцільності фінансування ІК, пошук оптимальних показників ІК для сталого розвитку регіону та країни. Тісно взаємодіє з модулем ЦМПР, виконує координаційну, консультуючу, рекомендує та підтримує функції ІК. Реалізується, аналізується та надається нормативно-права база для формування рішень, яка формується з Інтернету.

Модуль інвестування взаємодіє з модулем кредитування та ЦМПР. Допомогає зовнішнім інвесторам прийняти рішення з приводу найбільш прибуткового та перспективного напрямку ІК для інвестування коштів.

Очевидно, що вже на даному рівні абстракції кожен модуль МСППР представляє собою не пряме відображення один до одного у реальній сутності, а є прототипом для створення кількох однакових модулів, які під час взаємодії зможуть вирішувати завдання або паралельно, або працювати над різними завданнями одночасно.

Всі рішення МСППР в інноваційних кластерах приймаються з урахуванням нормативно-правої бази модуля державного управління та пріоритетів агента fasilitator.

Для функціонування будь-якої ІС необхідно вхідні дані. Вони формуються з OLTP (Online Transaction Processing) систем. Для Web-орієнтованої МСППР вхідними даними є:

- звіти про інвестиційну діяльність регіону та кластеру;
 - звіти про платоспроможність банків;
 - документація науково-дослідних розробок;
 - дані про прибутки учасників кластеру до входу в ІК;
 - державні статистичні дані та звіти з приводу сталого розвитку регіону;
 - закон про інноваційну діяльність;
 - закон про інвестиційну діяльність;
 - дані маркетингових досліджень;
 - статистика успішних проектів та напрямів ІК;
 - дані про постійних, потенційних клієнтів.
- Вихідні дані формуються на основі потреб прийняття рішень та завдань, які повинна вирішувати СППР. Вихідні дані Web-орієнтованої МСППР формуються у вигляді звітів, діаграм та графіків:
- звіт про оптимальний та найперспективніший проект для інвесторів ІК;
 - звіт про кредиторів;
 - звіт про експертну оцінку проектів та нових продуктів ІК;
 - звіт про оптимальний розподіл прибутків та витрат учасників ІК;
 - аналіз прибутків учасників до та після входження в ІК;
 - звіт про виконання державних програм, проектів та замовлень для ІК;

- звіт про оптимальні показники діяльності ІК для максимального досягнення сталого розвитку регіону.

Доступ до БД та БМ МСППР здійснюється через Інтернет у режимі реального часу. Користувачу або ОПР, у даному випадку фасилітатору, необхідно зайти у свій особистий кабінет та ввести логін та пароль. Основні обчислювальні процеси та функціонування модулів СППР виконуються в системі додатків. На сервері зберігаються в БД дані з приводу прийняття рішень та редагується або додається агентно-орієнтована модель процесів управління ІК в БМ.

Висновки з проведеного дослідження. Розроблено архітектуру та практичні рекомендації Web-орієнтованої мультиагентної системи підтримки прийняття рішення, розглянуто вхідні та вихідні дані для функціонування системи. Подальші дослідження полягають у пошуку платформи для реалізації системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Новаківський І.І. Застосування штучного інтелекту для управління інноваційними процесами у ланцюгах вартості / І.І. Новаківський, Г.В. Рачин-

ська // Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2011. – № 720. – С. 303–309.

2. Ситник В.Ф. Системи підтримки прийняття рішень : навч. посіб. / В.Ф. Ситник ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2004. – 614 с.

3. Ковальський П.В., Кравець П.О. Інформаційна мультиагентна система випробування стійкості алгоритмів шифрування даних / П.В. Ковальський, П.О. Кравець // Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2008. – № 610. – С. 159–166.

4. Ібрагімхалілова Т.В. Альтернативні методи моделювання ефективного

механізму функціонування логістичної системи інноваційного типу / Т.В. Ібрагімхалілова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2012. – № 1(172). – Ч. 2. – С. 81–85.

5. Андрейчиков А.В. Системный анализ и синтез стратегических решений в инноватике: математические, эвристические и интеллектуальные методы системного анализа и синтеза : [учеб. пособ.] / А.В. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова : изд. 3-е. – Москва : ЛЕНАНД, 2015. – 306 с.

6. Мельников В.В. Моделювання процесів підтримки прийняття рішень в інноваційних кластерах / В.В. Мельников // Бізнес Інформ. – 2016. – № 2. – С. 172–177.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ КІЛЬКІСНИХ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТНОГО СТАТУСУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

SYSTEM FORMATION OF THE QUANTITATIVE INDICATORS FOR THE ASSESSMENT OF THE ENTERPRISE COMPETITIVE STATUS OF MECHANICAL ENGINEERING

У статті розглянуто підходи до формування системи показників оцінки та аналізу конкурентного статусу підприємств машинобудування на основі ресурсно-діяльнісного підходу. Запропоновано конкурентний статус підприємств машинобудування розглядати з двох аспектів: ресурсно-діяльнісний потенціал та ресурсно-діялісна активність з урахуванням встановлення відповідності їх визначеним критеріям.

Ключові слова: конкурентний статус підприємства, система показників, ресурсно-діялісний потенціал, ресурсно-діялісна активність.

В статье рассмотрены подходы к формированию системы показателей оценки и анализа конкурентного статуса предприятий машиностроения на основе ресурсно-деятельностного подхода. Предложено конкурентный статус предприятий маши-

ностроения рассматривать с двух аспектов: ресурсно-деятельностный потенциал и ресурсно-деятельностная активность с учетом соответствия их определенным критериям.

Ключевые слова: конкурентный статус предприятия, система показателей, ресурсно-деятельностный потенциал, ресурсно-деятельностная активность.

The article considers the formation approaches of the indicators system for the assessing and analyzing of the engineering enterprises competitive status on the basis of the resource-activity approach. It is proposed to consider the enterprises competitive status of mechanical engineering from two aspects: the resource and activity capacity and the resource-activity activity to meet their specific criteria.

Keywords: enterprise competitive status, indicators system, resource and activity capacity, resource and activity activity.

УДК 621:65:339.137.2

Терованесова О.Ю.

асистент кафедри економічної кібернетики та маркетингового менеджменту
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Постановка проблеми. Інформація про господарський стан підприємства є основою для визначення напрямів формування його конкурентного статусу. Для визначення стану конкурентного статусу підприємств машинобудування необхідно дослідити особливості та напрями його формування. Крім того, в умовах ринкової економіки обґрунтованість та дієвість управлінських дій в рамках напрямів підвищення рівня конкурентного статусу підприємств машинобудування значною мірою залежить від якості фінансово-аналітичних розрахунків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Система показників оцінки різних аспектів конкурентної діяльності підприємств машинобудування розроблена у роботах Єрохіної Т. В. [3], Калініної А. Є. [4], Кроленко М. С. [5], Кузьминчук Н.В. [6], Пономаренка В. С. [10] Чернеги В. В. [12], та ін. Проте такі дослідження повинні бути динамічними та змінюватися відповідно до реалій суспільного розвитку. Сучасний стан економіки вимагає формування нових теоретико-методологічних підходів до оцінки конкурентного статусу підприємств машинобудування та особливостей його реалізації. Крім того, існуючі методологічні підходи носять двоякий характер, що виражається у надто деталізованій або, навпаки, надто укрупненій оцінці.

Даний підхід вимагає вивчення існуючих підходів до оцінки підприємств з метою формування комплексної системи індикаторів, яка б враховувала авторський підхід до формування та конку-

рентного статусу підприємств машинобудування на основі ресурсно-діяльнісного потенціалу та ресурсно-діялісної активності.

Базуючись на ресурсно-діялісному підході пропонується конкурентний статус розглядати з двох аспектів: ресурсно-діялісний потенціал як складова конкурентного статусу показує можливості його забезпечення, а ресурсно-діялісна активність – результати використання цього потенціалу (конкурентний статус, певний рівень конкурентоспроможності).

Постановка завдання. Отже, мета статті полягає у розробці системи кількісних показників для оцінки та аналізу конкурентного статусу підприємств машинобудування на основі ресурсно-діялісного підходу. Теоретичну та методичну основу досліджень склали наукові праці та методичні розробки вітчизняних та зарубіжних фахівців, що аналізують основні напрями оцінювання конкурентної сфери діяльності підприємства. Крім того, у процесі дослідження було використано методи: багатомірного економіко-математичного моделювання (факторний аналіз, кореляційний аналіз), системного аналізу економічних явищ.

Виклад основного матеріалу. Необхідність формування системи показників для оцінки конкурентного статусу підприємств обумовила вирішення наступних завдань: сформулювати критерії для визначення складу кількісних та якісних показників; на основі висунутих критеріїв визначити систему кількісних та якісних показників.

На основі положень, відображених у роботах [1, 8], автором сформовано критерії (вимоги) за групами до системи показників для проведення кількісного конкурентного аналізу (табл. 1).

Таблиця 1

Критерії відбору показників

Група		Вимога (критерій)
I	Загальна	Порівняльність (співставленність)
		Системність
		Достовірність
		Інформативність
II	Аналітична	Несуперечливість
		Обґрунтованість

Виконання вимог першої групи (табл. 1) вирішується використанням показників для оцінки конкурентного статусу підприємств машинобудування, які мають максимальну інформативність, певний економічний зміст. З метою отримання можливості проведення порівняльного аналізу результатів розрахунків коефіцієнти повинні розраховува-

тися на основі однорідних та порівняльних величин. Для кількісної оцінки ресурсно-діяльного потенціалу та активності підприємств, як складових конкурентного статусу підприємства, автором використовується метод коефіцієнтів. Цей метод було обрано через простоту та оперативність розрахунків, можливість виявити тенденції у зміні конкурентного стану підприємств, можливість зіставлення результату діяльності різних підприємств та через стандартизований вигляд одиниць виміру.

Розрахунок економічних показників здійснено за даними публічної звітності: Баланс (Ф1); Звіт про фінансові результати (Ф2); Звіт про використання робочого часу (З ПВ); Звіт про кількість працівників, їх якісний склад та професійне навчання (6 ПВ); Звіт про умови праці (1 ПВ); Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства (1-інновація); Звіт про інноваційну активність підприємства (форма № 2 інновації); Виробничі звіти про використання сировини; Звіту про утворення, використання і поставку вторинної сировини і відходів (№ 14-МТП); Звіт про фінансово-

Таблиця 2

Результати ранжування показників ресурсно-діяльного потенціалу (на прикладі організаційно-управлінського потенціалу)

Показники, $i(i = 1, \dots, n)$	Умовні номери експериментів $j(j = 1 \dots k)$										Сума рангів $\sum r_j$	Відхилення суми рангів, Δ	Δ^2
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
	Ранги оцінок, r_j												
коефіцієнт дотримання норм ієрархії	1	1	4	2	1	3	1	2	1	3	-	-	-
коефіцієнт раціональності структури	2	2	1	3	4	1	3	1	4	1	-	-	-
ступінь децентралізації управлінських функцій	3	5	3	5	3	4	4	3	3	4	-	-	-
співвідношення кількості лінійного та функціонального персоналу	4	3	5	1	5	2	5	2	5	2	-	-	-
ступінь формалізації праці менеджерів	2	2	1	3	4	1	3	1	4	1	-	-	-
коефіцієнт цілеспрямованості структури управління	2	2	1	2	4	1	3	1	3	1	-	-	-
коефіцієнт повноти охоплення функцій управління	2	2	5	3	3	1	3	1	4	1	-	-	-
коефіцієнт дублювання функцій	1	2	3	1	2	3	1	2	3	4	-	-	-
коефіцієнт глибини спеціалізації управлінських робіт	4	2	1	3	2	2	1	1	2	2	-	-	-
коефіцієнт надійності структури управління	2	3	2	2	1	1	1	2	2	1	-	-	-
коефіцієнт повно- важності	1	1	2	3	2	1	1	2	2	3	-	-	-
коефіцієнт гнучкості організаційної структури	2	2	1	1	4	1	1	1	2	2	-	-	-
Всього	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

майновий стан підприємства (форма № 3-МТП); Звіт про витрати на виробництво продукції, робіт, послуг (форма № 5-С); Звіт про капітальні інвестиції (форма № 2 інвестиції); Звіт про виробництво промислової продукції (№1 П-НПП); Дані сайту у рубриці Опис бізнесу.

Оскільки фінансово-економічний аналіз базується на публічній інформації, то вважається, що критерій достовірності виконується [9]. Показники, що розраховуються, повинні надавати системну (цілісну) характеристику конкурентного статусу підприємств машинобудування, охоплюючи основні напрямки та характеристики реалізації ресурсної та діяльнісної складових його формування. З метою формування комплексної системи можливих показників розвитку конкурентного статусу підприємств машинобудування проаналізуємо підходи науковців щодо встановлення параметрів інформації, необхідної для оцінки ресурсно-діяльнісного потенціалу та ресурсно-діяльнісної активності. Система показників оцінки ресурсно-діяльнісного потенціалу та активності підприємства є широко дослідженою [2-5, 7, 10, 12]. Проте такі підходи не носять комплексного характеру: існує значна кількість показників за обраними блоками потенціалів, але не кожен автор ураховує одні й ті самі показники у своїх розробках. Крім того, хоча автори і розглядають достатньо велику кількість показників, дотепер не сформовано чіткого набору показників, який може бути покладено в основу визначення рівня конкурентного статусу підприємств машинобудування.

Одним із найбільш доцільних методів підтвердження максимальної інформативності вищенаведених показників є експертна оцінка. На підприємствах ПАТ «ФЕД», ПАТ «ХАРТРОН», ПАТ «Вовчанський агрегатний завод», ПАТ «АВІАКОНТРОЛЬ» було здійснено експертне опитування фахівців на основі ранжування чинників, які впливають на формування конкурентного статусу підприємств машинобудування. Ранжуванню підлягають такі показники (табл. 2).

Оцінювання ступеня впливу кожного з показників на організаційно-управлінський потенціал запропоновано у п'ятибальній (п'ятиранговій) системі. Послідовність проведення експертного опитування реалізується таким чином [13]:

1) зібрані результати опитування експертів записують у таблицю ранжування (приклад табл. 2);

визначається сума рангів кожного показника, наприклад, «коефіцієнт дотримання норм ієрархії»:

$$\sum r_{x1} = 1 + 1 + 4 + 2 + 1 + 3 + 1 + 2 + 1 + 3 = 19; \quad (1)$$

2) визначається відхилення суми рангів кожного чинника від середньої суми рангів за формулою:

$$\Delta = \sum_{j=1}^k (r_{x1})_j - \left(\frac{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^k (r_{xi})_j}{n} \right); \quad (2)$$

3) оцінюється ступінь узгодженості оцінок експертів за допомогою коефіцієнта конкордації (узгодженості)

$$W = \frac{12 S}{r^2 (n^3 - n)}, \quad (3)$$

де S – суми квадратів відхилень рангів оцінок різних експертів;

$$S = \sum_{i=1}^n \Delta_i^2. \quad (4)$$

Коефіцієнт конкордації може бути у межах від 0 до 1. Якщо його значення істотно відрізняється від 0 ($w > 0,5$), то вважають, що між думками експертів є якась узгодженість; інакше – повна неузгодженість.

4) визначається ступінь невипадковості узгодженості оцінок експертів за допомогою критерію згоди χ^2 – для ступенів вільності, що дорівнює ($n - 1$), тобто $q = n - 1$.

Розрахункове значення критерію $\chi^2_{розр}$ про значимість коефіцієнта конкордації вивчають за формулою:

$$\chi^2_{розр} = \frac{12 S_B}{r_n (n + 1)}, \quad (5)$$

де S_B – квадратичне відхилення суми рангів від середнього значення.

$$S_B = \sum_{i=1}^n \left(\frac{\sum_{j=1}^k \sum_{i=1}^n r_{ij}}{r} - \Delta_i \right)^2; \quad (6)$$

В дослідженні коефіцієнт конкордації думок експертів, що брали участь в оцінці конкурентного статусу на чотирьох з підприємств м. Харкова, було розраховано за допомогою ППП STATISTICA. Результати розрахунків свідчать про таке: при відборі показників, що характеризують ефективність матеріальної мотивації персоналу, отримане значення коефіцієнту конкордації складає 0,52.

Розраховане значення критерію $\chi^2_{розр}$ для 0,00001 рівня значимості становить 77,89. Табличне значення критерію $\chi^2_{табл.}$ на рівні значущості $\alpha=0,001$ дорівнює $\chi^2_{0,001}(13)=34,54$. Отже, на рівні значущості $\alpha=0,001$ приймаємо гіпотезу H_0 і робимо висновок, що на основі думок експертів немає значущих розбіжностей з імовірністю 95%. Виходячи зі значення коефіцієнта конкордації, максимальну інформативність мають такі показники (табл. 3 та 4).

Критерії другої групи відбору показників передбачають визначення такого складу показників, які б не суперечили один одному (наприклад, коефіцієнт використання ефективного фонду робочого часу та коефіцієнт інтенсивності використання обладнання) та їх вибір було б обґрунтовано на основі статистико-математичних розрахунків. Наявність мультиколінеарності може привести до неадекватної оцінки конкурентного статусу підпри-

емств машинобудування, яка не має економічного змісту.

Нижчим значенням сильної тісноти зв'язку між показниками є коефіцієнт парної кореляції на рівні 0,8. Для вилучення із системи показників, які тісно між собою взаємодіють, розраховується:

1) визначник (детермінант) кореляційної матриці, який повинен прямувати до максимального значення;

2) парні коефіцієнти кореляції, які не повинні перевищувати значення 0,8.

Після усунення ефекту мутьтиколінеарності усунено такі коефіцієнти:

1) ресурсно-діяльнісний потенціал: коефіцієнт використання матеріалів; коефіцієнт використання ефективного фонду робочого часу; коефіцієнт організації робочих місць;

2) ресурсно-діялісна активність: прибутковість витрат на управління; рентабельність продаж; рентабельність виробництва; прибутковість витрат на інновації; рівень забезпеченості необхідним обладнанням, інструментами у потрібному обсязі; професійне удосконалення, творчість, виконання відповідальної роботи, прийняття самостійних рішень, вияв ініціативи.

Висування критерію обґрунтованої кількості показників вимагає вирішення проблеми відбору із всієї сукупності показників лише тих, які б мали нести максимальну інформативність та, крім того, дозволяли б проводити оцінку з мінімальною кількістю витрат часу відповідних фахівців на це. Інструментом вирішення цього завдання є застосування методу багатомірної статистики – факторного аналізу, який дозволяє відділити взаємозалежні показники від незалежних, суттєві від несуттєвих, обґрунтувати вибір системи показників, оцінити їх інформативність.

Сутність методу факторного аналізу складається у перетворенні матриці ознак у матрицю з меншою кількістю змінних, зберігаючи при цьому майже всю інформацію, що й вихідна матриця. Розрахунки здійснювались за процедурами модуля Faktor Analisis інтегрованої системи обробки даних Statistica.

Один з найпоширеніших методів пошуку факторів є метод головних компонентів, який засновується на послідовному пошуку факторів. Пошук простої факторної структури здійснюється за допомогою різних процедур ортогонального чи косокутного обертання, в процесі якого значення

Таблиця 3

Показники оцінки ресурсно-діялісного потенціалу

Агрегат	Складові ресурсно-діялісного підходу	Показники
Ресурсний потенціал	Організаційно-управлінський потенціал (ОУП)	Коефіцієнт децентралізації організаційної структури управління (X1)
		Коефіцієнт кількісної укомплектованості персоналу управління (X2)
		Коефіцієнт якісної укомплектованості персоналу управління (X3)
	Маркетинговий потенціал (МП)	Коефіцієнт оновлення асортименту продукції (X4)
		Питома вага витрат на маркетингові дослідження у загальному обсязі витрат (X5)
	Виробничо-кадровий потенціал (ВКП)	Коефіцієнт використання матеріалів (X6)
		Коефіцієнт інтенсивності використання обладнання (X7)
		Коефіцієнт використання ефективного фонду робочого часу (X8)
		Коефіцієнт професійної гнучкості (X9)
	Фінансово-економічний потенціал (ФЕП)	Оборотність кредиторської заборгованості (X10)
		Оборотність дебіторської заборгованості (X11)
		Коефіцієнт заборгованості (X12)
		Коефіцієнт руху грошових коштів в результаті фінансової діяльності (X13)
	Інноваційно-інвестиційний потенціал (ІП)	Питома вага витрат на НДР у загальному обсязі витрат на інновацію (X14)
		Коефіцієнт руху грошових коштів в результаті інвестиційної діяльності (X15)
Діялісний потенціал	Організація трудової діяльності (ОТД)	Коефіцієнт організації робочих місць (X16)
		Коефіцієнт розподілу праці (X17)
		Рівень оплати праці (X18)
	Змістовність трудової діяльності (ЗТД)	Питома вага ручної/монотонної праці (X19)
Умови трудової діяльності (УТД)	Коефіцієнт безпеки праці (X20)	

одних факторних навантажень збільшуються, а інших – зменшуються.

Отримані результати факторного аналізу для показників ресурсно-діяльнісного потенціалу оцінки конкурентного статусу підприємств машинобудування наведені у табл. 5, де розмір власного значення фактора несе інформацію про відносну важливість кожного з факторів.

При визначенні числа факторів приймається правило, за яким залишаються фактори з власними значеннями, більшими за одиницю [11]. Результати проведеного факторного аналізу (табл. 5) показали, що оцінку доцільно проводити на основі п'яти/чотирьох отриманих факторів, які пояснюють 88,51/81,21% варіабельності оцінки конкурентного статусу досліджуваних машинобу-

дівних підприємств. Наявність п'яти факторів свідчить про різноплановість обраних факторів, що оцінюють всі напрямки діяльності підприємств.

У кожен з виділених факторів включаються всі аналізовані показники, але для зменшення розмірності кількості показників оцінюють їх значимість на основі розміру навантаження. Після обертання за процедурою варімакс було одержано факторні навантаження представлені у табл. 6, які показують кореляційний зв'язок між показниками та факторами [11]. На основі власного значення кожного фактора (див. табл. 6) до першого фактора слід віднести п'ять показників, до другого – два, третього – три, четвертого – один, які максимально навантажують кожний окремий фактор, тобто мають максимальний зв'язок з фактором. 3

Таблиця 4

Показники оцінки ресурсно-діяльнісної активності

Агрегат	Складові ресурсно-діяльнісного підходу	Показники
Ресурсна активність	Організаційно-управлінська активність (ОУА)	Прибутковість витрат на управління
		Співвідношення темпів зміни чистого доходу і темпів зміни витрат на управління
	Маркетингова активність (МА)	Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту
		Рентабельність продаж
	Виробничо-кадрова активність (ВКА)	Фондовіддача
		Матеріаловіддача
		Продуктивність праці
		Рентабельність виробництва
	Фінансово-економічна активність (ФЕА)	Рентабельність активів капіталу
		Коефіцієнт поточної ліквідності
		Коефіцієнт фінансової стійкості
		Коефіцієнт фінансової автономії
Інноваційно-інвестиційна активність (ІІА)	Рентабельність позикового банківського капіталу	
	Прибутковість витрат на інновації	
Діяльнісна активність	Організація трудової діяльності (ОТД)	Прибутковість інвестиційних витрат
		Забезпеченість необхідним обладнанням, інструментами у потрібному обсязі
	Змістовність трудової діяльності (ЗТД)	Можливості розподілу робочого часу відповідно індивідуальним потребам
		Професійне удосконалення, творчість, виконання відповідальної роботи, прийняття самостійних рішень, вияв ініціативи
		Наявність змістовної та різнобічної роботи
	Умови трудової діяльності (УТД)	Можливість впливу на спосіб/метод ведення робіт
		Задоволеність санітарно-гігієнічними умовами на виробництві, а також санітарно-побутовим обслуговуванням
	Задоволеність естетичними умовами праці	

Таблиця 5

Результати факторного аналізу

Номер фактора	Власне значення	Відсоток загальної дисперсії	Відсоток кумулятивної дисперсії
1	4,505583	26,50343	26,50343
2	3,892598	22,89763	49,40106
3	3,639165	21,40685	70,80792
4	1,767761	10,39859	81,20651
5	1,242432	7,30842	88,51494

Таблиця 6

Кореляційний зв'язок між показниками та факторами

Показник	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4	Фактор 5
X1	-0,802585	0,140680	-0,489413	0,256306	0,020138
X2	-0,427211	0,120836	-0,052616	-0,830211	0,218693
X3	0,482168	0,633500	0,180667	0,046322	-0,525760
X4	0,002619	0,473179	0,584225	0,219667	0,232964
X5	0,319536	-0,597891	0,523222	0,168352	-0,372605
X6	-0,241809	0,893451	0,092741	-0,104565	0,001390
X7	0,207412	0,452216	-0,798584	-0,114484	0,120966
X8	0,919973	0,311030	0,024819	0,039900	0,118161
X9	0,093540	0,449907	0,829318	0,116234	0,092815
X10	-0,235981	0,022263	0,867111	0,027997	-0,000576
X11	-0,839682	-0,256556	0,087536	-0,151380	-0,223774
X12	0,503488	0,416503	-0,575082	0,041891	-0,039255
X13	-0,797388	-0,146702	-0,114798	0,533716	-0,042454
X14	-0,340381	0,306869	0,546175	-0,469411	0,241233
X15	-0,074900	0,296332	0,038285	0,588059	0,616104
X16	-0,162765	0,912665	-0,000865	0,034680	-0,349986
X17	-0,767920	0,545299	-0,105896	0,131391	-0,271612

таблиці 9 видно, що перша компонента пов'язана з показниками X1, X8, X11, X13 та X17, друга навантажує показники X6 та X16, третя – показники X7, X9 та X10, до четвертого фактора відноситься показник X2.

Отримані результати факторного аналізу для показників ресурсно-діяльнісної активності наведені у табл. 7, де розмір власного значення фактора несе інформацію про відносну важливість кожного з факторів.

Результати проведеного факторного аналізу (табл. 10) показали, що оцінку доцільно проводити на основі трьох отриманих факторів, які пояснюють 84,75 % варіабельності показників оцінки конкурентного статусу досліджуваних машинобудівних підприємств. Наявність п'яти факторів свідчить про різноплановість обраних факторів, що оцінюють всі напрямки діяльності підприємств.

Таблиця 7

Результати факторного аналізу

Номер фактора	Власне значення	Відсоток загальної дисперсії	Відсоток кумулятивної дисперсії
1	5,069626	46,08751	46,08751
2	2,721165	24,73786	70,82537
3	1,531637	13,92397	84,74935

Кореляційний зв'язок між показниками та факторами наведено в табл. 8.

На основі власного значення кожного фактора (див. табл. 8) до першого фактора слід віднести п'ять показників (X1, X4, X8, X9 та X10), до другого – три (X3, X6 та X7), третього – один (X5), які максимально навантажують кожний окремих фак-

Таблиця 8

Кореляційний зв'язок між показниками та факторами

Показник	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3
X1	-0,906976	0,039429	-0,041799
X2	-0,648115	0,274319	0,489789
X3	-0,332066	-0,784751	0,219947
X4	-0,924216	0,045441	-0,009323
X5	-0,268257	0,380127	0,826842
X6	-0,243517	-0,936779	-0,018097
X7	-0,350506	-0,855577	-0,052448
X8	-0,970412	0,002214	-0,001121
X9	-0,986381	-0,000238	-0,062706
X10	-0,397488	0,318950	-0,686009
X11	-0,731959	0,413113	-0,283275

тор, тобто мають максимальний зв'язок з фактором. Таким чином, виявлені фактори та показники оцінки конкурентного статусу підприємств машинобудування за факторним навантаженням складаються з таких показників (табл. 9).

Висновок. Визначена система кількісних показників буде використана у подальшому дослідженні для оцінки рівня конкурентного статусу підприємств машинобудування на основі ресурсно-діяльнісного підходу. В якості перспективних досліджень розглядається оцінка рівня конкурентного статусу підприємств машинобудування, а саме побудова інтегрального показника конкурентного статусу підприємств машинобудування. Так, інтерпретація та аналіз результатів оцінки на основі визначення рівня конкурентного статусу підприємств машинобудування за шкалою інтервалів інтегрального показника дозволить здійснити його кількісну та якісну оцінку.

Показники ресурсно-діяльнісного потенціалу та ресурсно діяльнісної активності підприємства

Агрегат	Складові ресурсно-діяльнісного підходу	Показники
Ресурсний потенціал	Організаційно-управлінський потенціал (ОУП)	Коефіцієнт децентралізації організаційної структури управління (X1)
		Коефіцієнт кількісної укомплектованості персоналу управління (X2)
	Виробничо-кадровий потенціал (ВКП)	Коефіцієнт інтенсивності використання обладнання (X3)
		Коефіцієнт професійної гнучкості (X4)
	Фінансово-економічний потенціал (ФЕП)	Оборотність кредиторської заборгованості (X5)
		Оборотність дебіторської заборгованості (X6)
Інноваційно-інвестиційний потенціал (ІІП)	Коефіцієнт руху грошових коштів в результаті фінансової діяльності (X8)	
Діяльнісний потенціал	Організація трудової діяльності (ОТД)	Коефіцієнт розподілу праці (X9)
		Рівень оплати праці (X10)
	Змістовність трудової діяльності (ЗТД)	Питома вага ручної/монотонної праці (X11)
	Умови трудової діяльності (УТД)	Коефіцієнт безпеки праці (X12)
	Маркетингова активність (МА)	Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту (X1)
		Фондовіддача (X2)
	Виробничо-кадрова активність (ВКА)	Продуктивність праці (X4)
		Рентабельність активів капіталу (X5)
Коефіцієнт фінансової автономії (X7)		
Фінансово-економічна активність (ФЕА)	Рентабельність позикового банківського капіталу (X8)	
Інноваційно-інвестиційна активність (ІІА)	Прибутковість інвестиційних витрат (X9)	
Діяльнісна активність	Організація трудової діяльності (ОТД)	Можливості розподілу робочого часу відповідно індивідуальним потребам (X10)
		Можливість впливу на спосіб/метод ведення робіт (X11)
	Змістовність трудової діяльності (ЗТД)	Задоволеність санітарно-гігієнічними умовами на виробництві, а також санітарно-побутовим обслуговуван. (X12)
		Задоволеність естетичними умовами праці (X13)

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азаренков, Г. Ф. Економічний аналіз: [навчальн. посібник для студ. вищ. навч. закл.] / Г. Ф. Азаренков, З. Ф. Петряєва. – Харків : Видавництво ХДЕУ, 2003. – 208 с.

2. Виханский, О. С. Стратегическое управление : учебн. / О. С. Виханский. – М. : Гардарика, 1998. – 296 с.

3. Єрохіна, Т. В. Управлінський потенціал: сутність та роль в управлінні підприємством [Електронний ресурс] / Т. В. Єрохіна, Т. Г. Копайгородська // Одеська національна академія харчових технологій. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/32_DWS_2008/Economics/36919.doc.htm. – Назва з титул. екрана.

4. Калинина, А. Э. Экономика фирмы: Производственные ресурсы и результативность хозяйственной деятельности : учеб. пособие / А. Э. Калинина. – Волгоград : Изд-во Волгоградского государственного университета, 2004. – 172 с., с. 26-85.

5. Кроленко, М. С. Система показників економічної стійкості промислового підприємства /

М. С. Кроленко // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3. – С. 180-187.

6. Кузьминчук, Н. В. Забезпечення фінансово-бюджетного регулювання розвитку регіонів: підходи, методи, напрямки реалізації: [монографія] / Наталія Валеріївна Кузьминчук. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2012. – 624 с.

7. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій / Агентство з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій. – 27.06.97 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua – Назва з титул. екрана.

8. Моделі та методи соціально-економічного прогнозування : підручник / В. М. Геєць, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк, Н. А. Дубровіна, А. В. Ставицький – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2005. – 369 с.

9. Положення про надання регулярної інформації відкритими акціонерними товариствами та підприємствами-емітентами облігацій: Рішення ДКЦПФР від 09.06.98 № 72 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> – Назва з титул. екрана.

10. Пономаренко, В. С. Стратегічне управління організаційними перетвореннями на промислових підприємствах: наукове видання / В. С. Пономаренко, А. М. Золотарьов, О. М. Ястремська, І. М. Волик, В. М. Луцьковський, С. Л. Кушнар, Л. І. Полукетова, Д. О. Ріпка; [За заг. редакцією д.е.н., проф. В. С. Пономаренка, д.е.н., доц. О. М. Ястремської]. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2005. – 457 с. – Бібліогр. : с. 286–300.

11. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ: Пер. с англ. / Дж.-О. Ким, Ч. У. Мюллер, У. Р. Клекка и др.; Под ред. И. С. Еню-

кова. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 215 с.

12. Чернега, В. В. Конкуентостійкість підприємств та механізмів її забезпечення : монографія / В. В. Чернега; [відповід. ред. О. Д. Гудзинський]; Київський національний ун-т технологій та дизайну, Ін-т підготовки кадрів державної служби зайнятості України. – К. : ІПК ДСЗУ, 2008. – 235 с.

13. Эйтингон, В. Н. Методы организации экспертиз и обработка экспертных оценок в менеджменте: учебн.-метод. пособие / В. Н. Эйтингон, М. А. Кравец, Н. П. Пакратов. – Воронеж: ВГУ, 2004. – 44 с.

РОЗДІЛ 8. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА»МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ТА УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ
ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУMETHODICAL APPROACHES TO ESTIMATION AND MANAGEMENT
OF DEVELOPMENT OF REGIONAL POTENTIAL

Проаналізовано та оцінено існуючі методи управління розвитком економічного потенціалу регіону, що базуються на усталених рішеннях державного регулювання (економічні; планування та прогнозування економічних процесів; адміністративно-правові; соціальні; політичні). Запропоновано удосконалений методичний підхід до застосування методів оцінювання масштабів розвиненості потенціалу регіону з урахуванням соціального, економічного, екологічного та інституційного (стратегічного) впливу його вимірів на темпи загальноекономічної динаміки в межах регіональних соціально-економічних систем. Виділені елементи процесу формування та цілеспрямованого управління розвитком економічного потенціалу регіону для забезпечення його спрямованого розвитку.

Ключові слова: потенціал регіону, оцінка, управління, ефективність, методи, резерви, можливості, ресурси.

Проанализированы и оценены существующие методы управления развитием экономического потенциала региона, основанные на устоявшихся решениях государственного регулирования (экономические, планирование и прогнозирование экономических процессов; административно-правовые, социальные; политические). Предложен усовершенствованный методический подход к применению методов оценки масштабов развитости потенциала региона с учетом социального,

экономического, экологического и институционального (стратегического) влияния его составляющих на темпы общеэкономической динамики в рамках региональных социально-экономических систем. Выделены элементы процесса формирования и целенаправленного управления развитием экономического потенциала региона для обеспечения его направленного развития.

Ключевые слова: потенциал региона, оценка, управление, эффективность, методы, резервы, возможности, ресурсы.

The existing methods of managing economic potential development based on the established decisions of the state regulation (economic, planning and forecasting of economic processes, administrative-legal, social, political) are analyzed and evaluated. The methodological approach to the application of methods for assessing the scale of development potential of the region taking into account social, economic, ecological and institutional (strategic) influence of its measurements on the pace of general economic dynamics within the limits of regional socio-economic systems is proposed. The elements of the process of formation and purposeful management of development of economic potential of the region for ensuring its directed development are allocated.

Key words: potential of the region, estimation, management, efficiency, methods, reserves, opportunities, resources.

УДК 332.1

Ладонько Л.С.

д.е.н., доцент

Таврійський національний університет
імені В. І. Вернадського

Постановка проблеми. Сучасні глобалізаційні виклики, котрі постають перед Україною, потребують пошуку та використання ендогенних чинників нарощування конкурентних переваг на мікро-, макро- і, особливо, на мезо- рівнях. Детермінантою цих процесів є інноваційний шлях розвитку економіки, котрий продемонстрував свою успішність у високорозвинутих країнах світу. Адже, постійний зв'язок науки з виробництвом, широке впровадження у всіх сферах економічної діяльності, наукових технологій, постійне оновлення продукції та послуг, впровадження сучасних форм і методів управління дозволяє підвищити конкурентоспроможність і є невід'ємною складовою модернізаційних процесів у країнах-лідерах ЄС та світу.

Підвищення ролі регіонів у модернізації суспільного розвитку характерно для всіх високорозвинутих країн і не є винятком для України, оскільки процеси локалізації виробництва, формування мережових та інших новітніх територіально-вироб-

ничих структур оптимізації національного господарства, необхідність подолання депресивності просторового розвитку вимагають прискорення розвитку продуктивних сил регіонів в інноваційному вимірі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним і прикладним аспектам вирішення багатогранних проблем щодо оцінювання та формування потенціалу регіональної економіки присвячено праці В. Александрової, О. Алімова, О. Амоші, Г. Андрощука, Л. Антонюка, Ю. Бажала, Б. Буркинського, М. Бутка, А. Власової, В. Геєця, Б. Данилишина, С. Дорогунцова, М. Долішнього, Л. Мельника, В. Микитенко, М. Пашути, М. Чумаченка.

Віддаючи належне теоретичній та практичній цінності наявних науково-прикладних напрацювань, існує потреба у проведенні системного дослідження проблем оцінювання ефективності використання потенціалу регіонів з урахуван-

ням ресурсних обмежень та стратегічного курсу України на євроінтеграцію. Саме це обумовлює актуальність дослідження, його мету, структурно-логічну побудову та завдання.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз, узагальнення та удосконалення теоретико-методичних підходів до розробки та застосування методів управління розвитком економічного потенціалу регіону та оцінки його ефективності.

Зокрема, потребують наукової розробки проблеми управління процесами активізації регіонального розвитку, залучення інституціональних механізмів прискорення економічних процесів в регіональній економіці, особливо в умовах децентралізації владних повноважень, розробки системи нарощування конкурентних переваг через удосконалення стратегічного менеджменту в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо, суб'єкти управління та регіональні органи управління, які опікуються проблемами формування потенціалу регіональної системи, залежно від необхідного впливу на господарські процеси можуть використовувати як загальноекономічні, так і селективні методи управління [1-5]. Так, зокрема, загальноекономічні методи забезпечують вплив на всі суб'єкти економіки регіону, тоді як селективні – носять цілеспрямований, вибіркового характеру і забезпечують вплив на окремі суб'єкти. Так, зокрема, до основних методів державного регулювання, які використовуються для формування потенціалу та управління господарської діяльності в регіонах відносять, наприклад:

а) економічні – грошово-кредитні, бюджетно-податкові, інвестиційні, валютно-фінансові, ціноутворення на місцеві ресурси. За допомогою методів економічного регулювання регіональні органи управління стимулюють розвиток пріоритетних галузей, регулюють виробництво певних видів товарів, стимулюють розвиток науки і техніки, інвестиційну й інноваційну діяльність, що у свою чергу надає можливість розвитку підприємницьких структур і окремих суб'єктів господарської діяльності. Дані методи базуються на загальних правилах поведінки, розробці варіантів ринкової стратегії, врахування економічних інтересів суб'єктів економіки регіону та органів регіональної влади;

б) планування та прогнозування економічних процесів – формування державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм, планування стратегій інноваційного та сталого розвитку регіонів. Дані методи передбачають проведення планово-дослідницьких робіт, що передують соціально-економічному розвитку. Вони стимулюють розвиток певних галузей, регіонів, видів діяльності, що, у свою чергу, зумовлює розробку новітніх різного рівня й інноваційний шлях розвитку в цілому;

в) адміністративно-правові методи – це система стандартів, норм і правил, адміністративні санкції, права інтелектуальної власності тощо. Адміністративні методи на регіональному рівні носять, зазвичай, обмежувальний характер, передбачають різні форми державного контролю (наприклад фінансово-бюджетного) та санкції за невиконання рішень чи порушення установлених норм і правил. Правові методи здійснюють регулюючий вплив через правове регламентування діяльності, систему державних стандартів і методів прямого адміністрування [3-5];

г) соціальні – соціальне прогнозування, нормування, регулювання, планування. Відомо, що застосування методів соціального регулювання впливає на розвиток ринку інновацій через: суспільні рухи, різні недержавні організації (наприклад, професійні асоціації раціоналізаторів, винахідників); підвищення соціально-виробничої активності – обмін досвідом, новаторство; соціальне стимулювання – створення соціально-психологічної зацікавленості у виконанні якої-небудь важливої праці, досягнення результатів; формування трудових колективів з урахуванням соціально-психологічних характеристик людей; введення системи соціального регулювання, котра включає використання договорів, зобов'язань, встановлення порядку розподілу благ, черговості їх одержання. Цей вплив може як стимулювати розвиток, так і протидіяти йому;

д) політичні – територіальні інтереси певних політичних сил і соціальних груп, регулювання суспільних відносин і суперечливих інтересів різних класів і соціальних груп. При цьому, зазначимо, що методи політичного регулювання впливають на розвиток інноваційної сфери регіону шляхом надання різного роду прав і свобод за урахуванням потенційної можливості активізації процесів децентралізації: права на підприємницьку діяльність, права на власність, надання певного правового статусу окремим територіям (вільні економічні зони, офшорні зони, що стимулюють розвиток конкретних регіонів і видів діяльності), захист інтелектуальної власності та ін. [6].

Серед розглянутих вище сукупності методів провідна роль, у контексті управління процесами формування потенціалу регіону, належить економічним, вплив яких може бути як прямим, так і опосередкованим. Однак, на практиці, методи регіонального управління господарсько-економічною діяльністю є комплексними. На наш погляд найбільш дієвими методами регіонального управління, а значить і формуванням його потенціалу є: а) надання податкових пільг суб'єктам інноваційної діяльності; б) пільгове кредитування і субсидування підприємств (державні гарантії під кредити комерційних банків); в) надання прав на прискорену амортизацію устаткування призначеного для НДДКР або інноваційного виробництва;

г) регулювання цін і тарифів на певні види товарів і послуг (стримування цін на сировину, енергоносії для інноваційного виробництва); д) фінансова підтримка (на рівні обласних і районних бюджетів) виконання інноваційних програм і проектів; ж) стимулювання випуску інноваційної продукції (надання пільг виробникам, дотації на оплату споживаних ресурсів, допомога у підготовці та перепідготовці персоналу); з) сприяння створенню різних форм взаємодії науки з виробництвом, інформаційно-методичне забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності.

До компетенцій суб'єктів регіонального управління (обласні, районні ради, інститути громадського суспільства) відноситься: затвердження регіональних інноваційних програм, що фінансуються з відповідних бюджетів; контроль фінансування та виконання даних програм; концентрація ресурсів на пріоритетних напрямках інноваційного розвитку для надання фінансової підтримки суб'єктам господарювання для реалізації інноваційних проектів, створення умов для організації високотехнологічного виробництва, розвиток інформаційних ресурсів, стимулювання процесу підвищення кваліфікації спеціалістів, розвиток інноваційної інфраструктури тощо. У цій відповідності, слід вказати, що для оцінювання (у кількісному вимірі) масштабів розвиненості потенціалу регіону повинні, обов'язково, враховуватися методичні положення, за якими можливо отримати об'єктивну оцінку його елементарних складових. Так, слід врахувати вимоги щодо застосування методичного інструментарію:

1) екологічної оцінки масштабів розвиненості потенціалу регіону промислових комплексів. Тобто, потенційний вплив набутих / нарощених реальних вимірів на відновлення довкілля. Однак, усталений підхід щодо їхнього використання не приймає до уваги можливість покращання технологічного рівня регіональних промислових виробництв, що, у повній мірі забезпечує регенерацію навколишнього природного середовища в регіоні. Екологічна вартість та вигоди від використання/освоєння потенціалу регіону, в основному, не включаються у звіти регіональних суб'єктів управління та не є основним предметом уваги [7]. При цьому, вважаємо, що оцінка екологічного впливу масштабів розвиненості потенціалу регіону повинна забезпечувати прогнозу оцінку у площині пом'якшення біофізичних, соціальних та інших наслідків на етапі прийняття основних управлінських рішень. Відповідне формулювання сутності і змісту екологічного впливу інноваційних зрушень також представила Міжнародна асоціація [8; 9].

2) економічної оцінки вагомості впливу масштабів регіональних промислових комплексів для розбудови в державі соціально-орієнтованої регіональної економіки [10-11]. Таким чином, еко-

номічну вартість зміни інноваційних здатностей реального сектору регіональної економіки слід вимірювати посилаючись на вплив масштабів інноваційного потенціалу на добробут людини. Якщо в межах регіональної економічної системи суб'єкти управління відмовляються використовувати вже набуті масштаби потенціалу найбільш ефективним чином, то тоді слід порівнювати вартість потоків промислової продукції і послуг із реальним масштабом потенціалу регіону для нарощування обсягів споживання із урахуванням невикористаного потенціалу.

3) соціальної оцінки – у контексті визначення майбутніх наслідків від запровадження у практику управлінських рішень щодо формування, нарощування і раціоналізації використання потенціалу регіонів держави, що, відповідно, є похідною від здійснення будь-якої управлінської діяльності. Зауважимо, що основою для аналізу соціального впливу є «ex ante» оцінка наслідків від впровадження політики управління розвитком інноваційного потенціалу (або ж, програм, ініціатив чи дій щодо соціальної та індивідуальної поведінки). У нашому випадку, оцінка соціального впливу масштабів розвиненості потенціалу регіону має відношення в частині оцінки технологічного розвитку регіонального промислового виробництва, так як технологія має прямий вплив на соціальний добробут, дохід та поведінку суб'єктів управління і, відповідно, персонал, задіяний у процеси генерування новацій та їхньої запровадження у практику. Як відомо, оцінку соціального впливу слід виконувати з урахуванням оцінок вигод і витрат, які вимірюються у монетарних одиницях (зокрема, у деяких моделях економічної оцінки індикатори соціального впливу використовуються для призначення експертної бальної оцінки).

Враховуючи те, що економічний потенціал є граничною сукупністю ресурсів, резервів і можливостей регіональної системи різної природи щодо генерування прогресивних ідей, розроблення й провадження у практику як технологічних, так і організаційних новацій, вважаємо доцільним (при обрахуванні масштабів його розвиненості) використовувати методи інституційної (стратегічної), інформаційної та інтелектуальної оцінки. Тож, зокрема, можна визнати вплив розвиненості регіонального потенціалу на процес формування регіональної політики соціально-економічного розвитку, планів і програм нарощування певних складових потенціалу.

Слід зауважити, що збільшення продуктивності регіонального промислового виробництва та посилення ролі місцевих інституцій у площині активізації процесів формування регіональної економіки інноваційного типу завжди були важливими цілями в Україні. Тому, наприклад, оцінка вагомості інституційного впливу за наслідками

регенерації достатніх масштабів економічного потенціалу повинна включати в себе оцінку продуктивності, отриманої за допомогою «знанневої» діяльності суб'єктів. А, саме, такої як поширення знань через тренінгові програми, розвиток методологічних засад формування інноваційного потенціалу, консалтингові послуги, організація та управління процесами нарощування інтелектуального капіталу регіону. Звідси, з метою запровадження у практику інституційної (стратегічної) оцінки економічного потенціалу регіонів пропонується інтеграція та забезпечення сумісності інноваційних та інфраструктурних проектів на регіональному і місцевому рівнях, визначення планів розвитку різних видів економічної діяльності та регіону, політики дотримання економічної, екологічної, інноваційної, технологічної та інформаційної безпеки.

У сучасній практиці управління регіональною економікою важливе значення має реалізація комплексу процедур із ідентифікації щільності взаємозв'язку та взаємозалежності між соціальною, екологічною, економічною та інституційною оцінками масштабів розвиненості економічного потенціалу регіонів.

Оскільки, ціль управлінського впливу визначає відповідні методи управління, то принципи дозволяють вибрати для досягнення цілі найбільш ефективні в цих умовах методи. Важливою різницею між принципами і методами є те, що принципи управління відносно постійні та мають обов'язковий характер, тоді як, сутність методів управління може змінюватись залежно від зміни умов при збереженні принципів. Отже, формується

односторонній зв'язок між принципами і методами, оскільки, принцип дозволяє формувати систему методів і кожний метод окремо. Але кожний окремий метод не має відчутного впливу на реалізацію певного принципу управління. При цьому, лише уся сукупність застосовуваних на практиці методів управління у відповідних умовах може мати зворотній вплив на формування й добір принципів задля забезпечення високої результативності управління розвитком інноваційного потенціалу промисловості в регіонах.

Відтак, детально розглянувши різні методи оцінювання масштабів розвиненості потенціалу регіону та управління процесами його формування чи освоєння, можна підсумувати: лише при об'єктивному визначенні стратегічної позиції (процедури та технології стратегування) регіону із урахуванням найвагоміших регресорів впливу на темпи й масштаби трансформації його потенціалу, можна забезпечити спрямований розвиток регіону.

За результатами візуалізації складових процесу управління розвитком економічного потенціалу регіону (наведено на рис. 1), можна визнати, що первинним завданням в контексті забезпечення результативності стратегічного управління регіональним розвитком є виконання семи процедур, що дадуть змогу досягти визначених цілей регіональним суб'єктам управління щодо нарощування масштабів економічного потенціалу регіонів в умовах ресурсних обмежень.

Певним чином підсумовуючи репрезентоване на рис. 1, вважаємо доцільним залучення до прикладного інструментарію формування економічного

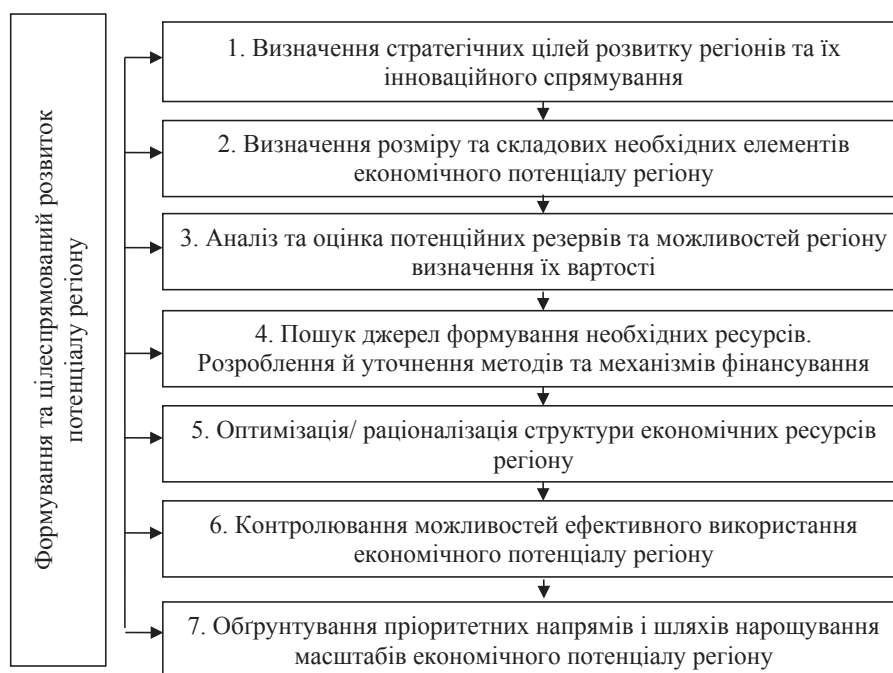


Рис. 1. Елементи процесу формування та цілеспрямованого управління розвитком економічного потенціалу регіону

потенціалу регіону ще й специфічні методи стратегічного управління. Їхнє синхронне використання може забезпечити результативність та цілеспрямований вплив у контексті стратегічного управління розвитком економічного потенціалу регіонів України.

Поряд із зазначеним, стверджуємо про нагальну необхідність визнання змістовності врахування результативності реалізації таких процесів як: а) управління економічними (включаючи інноваційні) ресурсами – оскільки, цей вид діяльності – є безперервним процесом планування, пошуку і обґрунтування залучення, контролювання та регулювання економічних ресурсів, яка забезпечує здійснення економічної діяльності, з подальшим їх удосконаленням і нарощуванням; б) управління економічним потенціалом регіону – відтворює вагомість цільового впливу цього виду управління на збалансованість функціонування промисловості в регіоні (підтримує її у заданому стані, або переводить її в якісно і кількісно новий стан, за якого забезпечується довгострокова стабільність функціонування); в) обов'язкове застосування специфічної технології управління розвитком і освоєнням економічного потенціалу регіону, що забезпечуватиме багатоаспектний інноваційно-інформаційний процес розробки і використання на практиці науково-обґрунтованих принципів, методів і стратегій управління щодо постійних якісних перетворень у структурі економічного потенціалу регіону для забезпечення його здатності підтримувати задані / визначені масштаби промислового зростання.

Таким чином, формування достатніх, на певному етапі розвитку економіки регіону резервів, залучення наявних можливостей та використання ресурсів різної природи для формування достатніх масштабів розвиненості економічного потенціалу, дасть змогу регіонам забезпечити конкурентну позицію для нарощування конкурентних переваг ключових видів економічної діяльності (які доцільно представити в якості «точок росту») в контексті переходу держави до сталого розвитку її регіонів.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, можна стверджувати, що для управління розвитком економічного потенціалу регіону в умовах постійного зростання вартості та обмеженості у ресурсах необхідно удосконалення методичних підходів до сукупності методів: а) оцінювання масштабів розвиненості економічного потенціалу регіону з урахуванням соціального, економічного, екологічного та інституційного (стратегічного) впливу його вимірів на темпи загальноекономічної динаміки в межах регіональних соціально-економічних систем; б) управління розвитком інноваційного потенціалу, що базуються на усталених рішеннях державного регулювання (економічні; планування та прогнозування інноваційних процесів; адміністративно-правові; соціальні; політичні).

Підтверджено доцільність синхронного застосування визначеного переліку методів оцінювання і управління у контексті цілеорієнтованого розвитку реального сектору в ресурсних обмеженнях.

Розроблено й обґрунтовано склад елементів процесу формування та цілеспрямованого управління розвитком економічного потенціалу регіону. Даний процес дозволить: а) забезпечити певний порядок здійснення процесу стратегічного управління на довгостроковий період; б) зробити можливим послідовність та умови прийняття управлінських рішень; в) визначити найефективніші методи та інструменти їхнього впровадження на практиці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вдовенко С. М. Регіональне управління: Навч. посібник [Текст] / С. М. Вдовенко. – Ніжин: ФОП Лукяненко В.В. ТПК «Орхідея», 2013. – 326 с.
2. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: Монографія [Текст] / С. М. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.
3. Колосовский Н. Н. Основы экономического районирования: Монография [Текст] – М.: Госполитиздат, 1958. – 200 с.
4. Залознова Ю.С. Соціоекономічний розвиток України в контексті глобальних і національних викликів: монографія [Текст] / Ю.С. Залознова; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Київ, 2014. – 336 с.
5. Лукіша В. В. Методологічні підходи до еколого-економічного оцінювання впливу сільськогосподарської діяльності на природні ресурси агросфери [Текст] / В. В. Лукіша // Агроекологічний журнал: науково-теоретичний журнал; Інститут агроекології УААН, 2008. – № 2. – С. 23 - 37.
6. Зельдович Б., Мышкис А.Д. Элементы прикладной математики. 3-е изд., перераб и доп. – М.: Наука, Глав. ред. физ-мат. лит., 1972. – 592 с.
7. Ecosystem Valuation, Dollar-based Ecosystem Valuation Methods, Site developed and written by Dennis M. King, Ph.D, Univ. of Maryland, and Marisa J. Mazzotta, Ph.D. - Access mode: http://www.ecosystemvaluation.org/contingent_valuation.htm [accessed on 19.05.2009]
8. Pearce, D. and K. Turner. Economics of natural resources and the environment [Text]. Harvester Wheatsheaf, 1990. – 123 p.
9. Winpenny J. Values for the Environment: A Guide to Economic Appraisal. [Text] / London: HMSO for the Overseas Development Institute, 1991. – 251 p.
10. FAO, Impact Assessment of Agricultural Research: Context and State of the Art, Revised Version of a Paper prepared by the Impact Assessment and Evaluation Group (IAEG) of the Consultative Group on International Agricultural Research (CGIAR) for the ASARECA [Text] / ECART / CTA Workshop on Impact Assessment of Agricultural Research in Eastern and Central Africa (Uganda, November 1999). – 11 p.
11. Програма дій «Порядок денний на XXI століття» («Agenda XXI»), ухвалена конференцією ООН з навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро, 1992 р.

СТРАТЕГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ОЦІНКИ STRATEGIC REGION POTENTIAL AND FEATURE OF ESTIMATION

У статті розкрито роль стратегічного потенціалу для комплексного розвитку регіону. Наведений критичний аналіз існуючих методів оцінки економічного і стратегічного потенціалу регіону. Підкреслено, що розглянуті оцінки повинні виступати необхідним засобом у забезпеченні цільової орієнтації єдиної регіональної політики. Також вони можуть сприяти формуванню уявлення про реальні й потенційні можливості регіону. У той же час вони повинні стати ефективним засобом здійснення заходів, спрямованих на інтенсифікацію діяльності регіону.

Ключові слова: комплексний розвиток, потенціал регіону, ресурсний потенціал, економічний потенціал, регіональна політика.

В статтє раскрыта роль стратегического потенциала для комплексного развития региона. Приведен критический анализ существующих методов оценки экономического и стратегического потенциала региона. Подчеркнуто, что рассмотренные оценки должны выступать необходимым средством в обеспечении целевой ориентации единой региональной политики. Также

они могут способствовать формированию представления о реальных и потенциальных возможностях региона. В то же время они должны стать эффективным средством осуществления мероприятий, направленных на интенсификацию деятельности региона.

Ключевые слова: комплексное развитие, потенциал региона, ресурсный потенциал, экономический потенциал, региональная политика.

In the article the role of strategic potential for complex development of region is opened. The critical analysis of existing evaluation procedures of economic and strategic potential of region is resulted. It is emphasized that the evaluations considered should be the necessary means to ensure the target orientation of a single regional policy. They can also help shape the real and potential opportunities of the region. At the same time, they should become an effective means of implementing measures aimed at intensifying the region's activities.

Key words: complex development, region potential, resource potential, economic potential, the regional policy.

УДК 656.615

Макаренко М.В.

д.е.н., професор
Азовський морський інститут
Національного університету
«Одеська морська академія»
м. Маріуполь

Постановка проблеми. На сьогоднішній момент стратегічний потенціал регіону визначає можливі напрямки його комплексного розвитку. Саме складові елементи цього потенціалу й способи їх оцінки становлять базис для більш успішного проведення регіональної політики, національної політики зниження регіональних диспропорцій і більш збалансованого розвитку територіальних утворень, що буде підсилювати темпи комплексного розвитку регіонів України.

В умовах посилення міжрегіональної конкуренції, процесів глобалізації ускладнюються управлінські проблеми й перед державною й регіональною владою ставиться завдання пошуку шляхів забезпечення комплексного розвитку регіонів за рахунок ефективного використання стратегічного потенціалу. Встановлення його складових, їхня оцінка дозволяє визначити стратегічні орієнтири розвитку регіону залежно від рівня забезпеченості стратегічним потенціалом, рівня й ефективності спеціалізації регіонів держави. Ігнорування даного підходу може привести до дисбалансу між стратегією нарощування потенціалу регіону й соціально-економічними процесами, які відбуваються в регіоні, і, як наслідок, до зниження рівня життя населення й конкурентоспроможності регіону.

Таким чином, першорядне значення набувають питання, пов'язані з пошуком раціональних підходів до формування діючих механізмів нарощування стратегічного потенціалу й інструментів їх реалізації. Затребуваними є емпіричні напрямки дослідження вибору й обґрунтування ефектив-

ності регіональних стратегій розвитку, що дозволяють забезпечити територіям комплексне економічне зростання у загальній системі регіональної економіки. Підвищення ефективності реалізації стратегічних векторів регіонального розвитку можливо досягти тільки за умови використання принципово нових підходів до проблеми нарощування стратегічного потенціалу. При цьому розробити й реалізувати ефективний механізм посилення стратегічних позицій територіальних утворень держави неможливо без визначення структурних елементів стратегічного потенціалу. Об'єктивна й всебічна оцінка цих елементів дозволить визначити особливості й напрямки розвитку окремих територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінка регіонального потенціалу була центром уваги багатьох дослідників. Так, в працях таких вчених, як: О. Тіщенко, А. Задоя, В. Максимов, О. Комелина, В. Ржепишевская, І. Деревяго, В. Семенова, О. Руденко, Д. Клиновий розглядаються питання сутності, структури та підходів до оцінки економічного, ресурсного та стратегічного потенціалу регіону. Але проблеми комплексного розвитку регіонів, пошук шляхів підвищення їх конкурентоспроможності потребують продовження досліджень в цій галузі.

Мета статті полягає у дослідженні підходів до оцінки стратегічного потенціалу регіону, визначення їх позитивних та негативних рис.

Виклад основного матеріалу дослідження. Комплексний розвиток регіонів України в умовах

перехідного періоду значною мірою визначається величиною й ефективністю використання стратегічного потенціалу, зосередженого на даній території. Тому особливо актуальним на сьогоднішній день є вирішення проблеми науково-прикладного обґрунтування оцінки стратегічного потенціалу регіону. Відомі теоретичні й методичні розробки із проблем оцінки ефективності використання окремих складових стратегічного потенціалу країни, регіону й території. Так, даній проблематиці присвятили свої роботи як вітчизняні, так і закордонні вчені [1-5]. Одним з перших дослідників, який вивчав проблему структури та оцінки економічного потенціалу, був Б.М. Мочалов. При оцінці вартості економічного потенціалу він пропонував розглядати його як суму вартості витрат минулої праці у вигляді основних виробничих фондів (ВФ) та матеріальних витрат (МВ), які входять до складу валового суспільного продукту, а також витрат праці на створення національного доходу (НД) плюс вартісна оцінка природних ресурсів (ПР). О.М. Тищенко при розгляді методики оцінки економічного потенціалу регіону розробив методику інтегральної оцінки ефективності використання ЕПР з урахуванням впливу складових його елементів, яка ґрунтується на використанні методів таксономічного аналізу та моделі еластичності. Процес побудови таксономічного показника базується на формуванні матриці спостережень, елементами якої є значення розглянутих ознак, які виражені в специфічних одиницях виміру. В основу цього методу покладено розрахунки впливу різних ознак інвестиційного, інноваційного, природно-ресурсного та трудового потенціалів на інтегральної оцінки ефективності використання ЕПР [6].

Аналіз методів комплексної оцінки економічного потенціалу регіонів був даний А. Полиневим, який описав кілька основних підходів [7]: метод установлення тісноти зв'язків між базовими показниками; метод підсумовування індексів; метод інтервальної бальної оцінки; метод побудови інтегрального показника на основі ранжирування всіх регіонів по кожному з базових оцінних індикаторів; метод безінтервального пофакторного ранжирування регіонів в у'язуванні з методом бальної оцінки.

Якість методик оцінки потенціалів територій страждає, насамперед, від обмеженості статистичного обліку в територіальному розрізі й визначається специфічністю завдань, які необхідно розв'язати в результаті оцінки. Одна з основних завдань оцінки потенціалу при розробці територіальної політики - виявлення основних джерел саморозвитку, які сприяють як розвитку територій, так і регіону в цілому. Існуючі методики оцінюють лише ступінь використання потенціалу без виміру самого значення потенціалу, що ускладнює виявлення джерел саморозвитку територій.

Іншим істотним недоліком пропонованих методик оцінки потенціалу є використання таких показників, які складно формалізувати; по яких немає задовільної статистичної бази, тому доводиться прибігати до експертних оцінок. Даний підхід при всій своїй доцільності вносить суб'єктивізм у оцінювання, що суттєво ускладнює зіставлення результатів.

Аналіз публікацій з досліджуваної проблематики показав, що в різних видах оцінки використовуються, в основному, два способи агрегування:

- на основі середньої арифметичної суми, у тому числі й середньої зваженої суми,
- на основі середньої геометричної.

Використання першого методу агрегування без обліку вагових коефіцієнтів скорочує інформативність за рахунок усереднення кінцевого значення. Однак при різкому розкиді індикаторів і проміжних розрахунках це дозволить нівелювати погрішність інтегрального значення. Застосування другого методу буде сприяти обліку взаємозв'язків між ресурсами й дозволить характеризувати територію як систему із всебічним змістом основних економічних ресурсів.

Проведення оцінки стану необхідно для визначення ступеня ефективності використання потенціалу, порівняння з еталонними значеннями ефективності інших регіонів країни (світу), вибору пріоритетних напрямків інвестування в розвиток потенціалу, для чого необхідно визначити критерії й процес оцінки. У сучасній практиці вимірів існує підхід до оцінки, заснований на побудові профілю якого-небудь об'єкту, що застосовне й до стратегічного потенціалу регіону.

При розробці системної моделі визначення потенціалу території з метою застосування її до дослідження стратегічного потенціалу регіону необхідно враховувати наступні основні аспекти аналізу в рамках системного підходу [7]:

- елементний аспект - виявлення складу потенціалу; види потенціалів; диференційовані характеристики потенціалів; спільність і потужність потенціалів;
- структурний аспект - установлення структурних характеристик системи потенціалів; типи зв'язків, кількісні і якісні взаємозалежності;
- функціональний аспект - установлення й взаємодія між потенціалами, виявлення функцій потенціалів у системі територіального розвитку; порівняння функцій з метою визначення подібностей і відмінностей; виявлення функціональної структури територіального потенціалу;
- інтегративний аспект - з'ясування протиріч у системі потенціалів, шляхів і способів дозволу знайдених протиріч; визначення ієрархії потенціалів залежно від значимості для сталого розвитку координаційних зв'язків системи потенціалів із зовнішнім стосовно території середовищем; визначення тісноти даних зв'язків;

– історичний аспект - розгляд потенціалів території крізь призму їх історичного розвитку; виявлення етапів у формуванні й розвитку потенціалів; порівняння виявлених тенденцій із загальноросійськими особливостями розвитку.

Для регіонів України завдання визначення внутрішніх резервів комплексного розвитку залишається досить актуальним. В економічній науці його вирішення зв'язується в першу чергу з розробкою нових ринкових підходів до визначення сутності, структури й методів оцінки стратегічного потенціалу регіону.

Розглянута модель потенціалу комплексного розвитку регіону зложилася під впливом настійних вимог прискорення науково-технічного прогресу й інтенсифікації використання наявного потенціалу. Слід зазначити, що вона здобуває різний зміст в умовах специфічних для даного регіону установок політики, що задають різну спрямованість регіональному комплексному розвитку й виконуваним для цього роботам. У зв'язку із цим у структурі стратегічного потенціалу комплексного розвитку регіону властиві наступні цілі (у різних пропозиціях): цілі збереження (ЦЗ); цілі розвитку (ЦР); цілі відновлення (ЦВ).

Визначення різних цілей діяльності і їх пропозицій у проблемній орієнтації потенціалу залежить не тільки від установок політики як такої. Багато в чому остання обумовлюється досягнутим рівнем комплексного розвитку регіону, підготовленістю його власного потенціалу, можливостями кооперації зусиль і міжрегіонального й міжнародного співробітництва.

Головною умовою сучасного регіонального розвитку є не створення й збільшення потенціалу як такого, а використання наявного потенціалу і його збільшення в тих напрямках, які можуть забезпечити реальну соціально-економічну віддачу.

Загальним недоліком перерахованих методик є неможливість оцінити розмах варіації й кількісний ступінь відставання одного регіону від іншого. При цьому, у цей час система показників, відбиваних у статистичній звітності, не відповідає завданням об'єктивної оцінки потенціалу регіонів.

У цьому зв'язку, на думку П. Ібрагімової, при формуванні об'єктивної інформаційної бази для оцінки регіонального економічного потенціалу необхідний облік наступних умов:

- систематизація показників і критеріїв, що дозволяють визначити ефективність діяльності господарюючих суб'єктів регіону;
- орієнтованість показників на вирішення завдань визначення потенціалу господарюючих об'єктів;
- необхідність систематизації збору й узагальнення інформації у відповідності до блоків;
- використання маркетингових досліджень для проведення аналітичної роботи.

На думку ряду дослідників, під оцінкою регіонального стратегічного потенціалу розуміється визначення його величини у вартісному вираженні. Оцінці може підлягати як загальна величина економічного потенціалу, так і величина його активної частини. При цьому оцінка економічного потенціалу регіону може бути величиною або інтервальною, або сумарною за період, що дорівнює середньому циклу відтворення економічного потенціалу. Причому зведена оцінка регіонального економічного потенціалу формується із двох складових. По-перше, це безпосередньо економічний потенціал регіону, а по-друге, – рівень його реалізації.

Під рівнем реалізації потенціалу мається на увазі ступінь використання потенційних можливостей регіону, для оцінки якої використовуються як статистичні, так і оцінні методи, що дозволяють оцінити рівень реалізації потенціалу без виміру його абсолютного значення. У ряді випадків виявляється можливим оцінити лише ступінь використання потенціалу без виміру самого значення потенціалу.

У процесі оцінки економічного потенціалу регіону слід розрізняти такі поняття як сумарний обсяг ресурсів економічного потенціалу, величина економічного потенціалу й показник реалізації економічного потенціалу. Перший показник характеризує сумарну величину економічних ресурсів, якими розташовує регіон на теперішній момент часу.

Обмежені можливості мають і оцінки регіональної діяльності, які прямо зв'язують оцінки потенціалу комплексного розвитку й одержувані результати. Не завжди рівень отриманих результатів може повною мірою охарактеризувати потенційні можливості регіону. Оцінки стратегічного потенціалу комплексного розвитку регіону являють собою специфічну сукупність інформативних ознак, що характеризують умови й можливості здійснення діяльності в регіоні.

Вибір того або іншого способу формування й використання стратегічного потенціалу комплексного розвитку для досягнення певної мети явно або неявно повинен базуватися на проблемно-орієнтованих оцінках рівня підготовленості до вирішення відповідних завдань комплексного розвитку регіону.

Стратегічний потенціал комплексного розвитку регіону відіграє важливу роль у вирішенні конкретних технічних, економічних і соціальних регіональних завдань. Але сам по собі сучасний потенціал комплексного розвитку не може гарантувати досягнення реального ефекту, який залежить від зовнішніх факторів, що перебувають поза сферою його дії.

Розглянуті типи оцінок тісно взаємозалежні й доповнюють одна одну. У перспективі роль обліково-звітних оцінок не буде зменшуватися. Вони як і раніше залишаються основним інструментом

оцінки стратегічного потенціалу комплексного розвитку на основі даних офіційної статистичної звітності. Проблемно-орієнтовані оцінки являють собою розвиток апарата обліково-звітних оцінок стосовно до умов, що змінилися, регіональної діяльності, котра характеризується динамізмом цілей. Особливо необхідні вони при підготовці управлінських рішень щодо переорієнтації регіону на нові цілі або з формування нових напрямків комплексного розвитку регіону.

Висновки з проведеного дослідження.

Розглянуті оцінки повинні виступати необхідним засобом у забезпеченні цільової орієнтації єдиної регіональної політики відносно формування й використання стратегічного потенціалу комплексного розвитку регіону, у тому числі сприяти формуванню уявлення про реальні й потенційні можливості регіону відносно вирішення нині представлених і майбутніх завдань регіонального комплексного розвитку. У той же час вони повинні стати ефективним засобом здійснення заходів, спрямованих на інтенсифікацію діяльності регіону.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Задоя А.А. Народнохозяйственный потенциал и интенсивное воспроизводство / А.А. Задоя – К.: Вища школа, 1986. – 154 с.
2. Максимов В.В. Экономический потенциал региона (анализ, оценка и использование) / В.В. Максимов. – Луганск: ВНУ им. В. Даля, 2002. – 360 с.
3. Руденко В.П. Географія природно-ресурсного потенціалу України / В.П. Руденко. – К.: М. Академія, 1999. – 508 с.
4. Социально-экономический потенциал региона: проблемы оценки, использования и управления / Под ред. А.И.Татаркина. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 1997. – 380 с.
5. Шевченко Д.К. Проблемы эффективности использования экономического потенциала / Д.К. Шевченко. – Владивосток: Дальневост. ун-та, 1984. – 156 с.
6. Тіщенко О.М. Оцінка ефективності використання економічного потенціалу [Текст] / О.М. Тіщенко. – К.: ВНМУ, 2004. – 350 с.
7. Герасимчук З.В. Організаційно-економічний механізм формування та реалізації стратегії розвитку регіону [Текст]: монографія / З.В. Герасимчук, І.М. Вахович. – Луцьк: ЛДТУ, 2002. – 248 с.

РОЗДІЛ 9. СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «КВАЗІЕНЕРГІЯ» ПІДПРИЄМСТВА В РЕГУЛЮВАННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ВІДТОРГНЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

CONCEPT OF THE CONCEPT OF "QUASI-ENERGY" OF THE ENTERPRISE IN REGULATION OF SOCIO-ECONOMIC DEFENSE AT ENTERPRISES

У статті охарактеризовано сутність поняття «квазіенергія» підприємства як цілісної сукупності функцій та принципів, яка забезпечує реалізацію процесів постійного поступального руху на підприємстві. Це дозволяє оцінювати обсяги товарно-матеріальних потоків на підприємстві шляхом оперування показником трансформації одного виду капіталу підприємства (товарного, грошового, виробничого, людського, соціального) в модифікацію іншого. В цілому, це дало можливість розширити сприйняття та застосування категоріально-понятійного апарату системного управління підприємствами. Запропоновані напрями руху потоків «квазіенергії» підприємства під час регулювання його соціально-економічного відторгнення, що дозволяють балансувати між показниками виробничої діяльності підприємства та можливостями його логістичного забезпечення.

Ключові слова: «квазіенергія» підприємства, регулювання, соціально-економічне відторгнення, капітал, рух потоків інформації.

В статті охарактеризовані сутність поняття «квазіенергія» підприємства як цілісної сукупності функцій та принципів, которая обеспечивает реализацию процессов постоянного поступательного движения на предприятии. Это позволяет оценивать объемы товарно-материальных потоков предприятия путем использования показателя трансформации одного вида капитала предприятия (товарного, денежного, производственного, человеческого, социального) в модификацию другого. В

целом это позволило расширить восприятие и применение категориально-понятийного аппарата системного управления предприятиями. Предложенные направления движения потоков «квазиэнергии» предприятия при регулировании его социально-экономического отторжения, позволяющие балансировать между показателями производственной деятельности предприятия и возможностями его логистического обеспечения.

Ключевые слова: «квазиенергия» предприятия, регулирование социально-экономическое отторжение, капитал, движение потоков информации.

The article describes the essence of the concept of "quasi-energy" of the enterprise as an integral set of functions and principles, which ensures the implementation of processes of continuous motion in the enterprise. It allows to assess the volume of inventory flows of the enterprise by operating an indicator of transformation of one type of capital of the enterprise (commodity, money, human, social) in another. In general it gave an opportunity to broaden the perception and application of the categorical-conceptual apparatus of system administrations companies. The proposed directions of the flow of "quasi-energy" of the enterprise during the regulation of its socioeconomic exclusion, which allow to balance between the indicators of production activity of the enterprise and the possibilities of its logistic support.

Key words: "quasi-energy" of the enterprise, regulation, socio-economic exclusion, capital, movement of information flows.

УДК 658.310.9:330.1.04

Ліхоносова Г.С.

к.е.н., доцент, здобувач кафедри «Облік і оподаткування» Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Постановка проблеми. Наразі вже ні у кого не викликає сумніву необхідність трактування економічних та соціальних взаємозалежностей саме з позицій междисциплінарності. Такі категорії як метаболізм, гомеостаз, спадковість, пам'ять, біфуркація, синергетизм та багато інших наразі притаманні не лише біологічним чи фізичним явищам, а ще й над біологічному рівню організації, на кшталт підприємства. Однак, розуміння закономірностей функціонування одних процесів може стати ключем до прогнозування та розуміння поведінки інших (соціально-економічних систем, таких як підприємство), що припускає розширення можливостей управління ними та отримання бажаних результатів від їхньої діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у дослідження практичних аспектів застосування статистичних методів та моделей діагностики рівня життя та соціального моде-

лювання в цілому зробили К. Грін [1, с.251-267], Г. Вербіцька [2, с. 305-309], Т. Пономаренко [12] та інші дослідники. Проблеми соціального відторгнення досить широко представлені у роботах закордонних [3] та вітчизняних авторів [4]. Проте їхній взаємозв'язок та взаємний вплив на економічну площину у сфері підприємства наразі практично не досліджені.

Рамазанов С. К. підкреслює наявність залежності соціально-економічного розвитку регіону та само актуалізації людини в даному регіоні [5, с. 64-73]. Балакірева О. М. проводить паралелі між соціально-економічним самопочуттям та рівням життя населення [6, с. 125-145]. Достатньо уваги сучасні автори приділяють аспектам соціального виключення [7, с. 98-106], суперечностям даної концепції [8, с. 33-41].

Однак, незважаючи на низку наукових праць, питання про параметри якісного регулювання

соціально-економічного відторгнення підприємств через велику кількість факторів, що впливають на неї, залишається досить суперечливим.

Постановка завдання. Метою статті є охарактеризувати сутність поняття «квазіенергія» підприємства як цілісної сукупності функцій та принципів, яка забезпечує реалізацію процесів постійного поступального руху на підприємстві та дозволяє оцінювати обсяги товарно-матеріальних потоків підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Причинами розгляду соціально-економічного відторгнення на підприємстві з позицій системного підходу саме до підприємства та проявів його самоорганізаційних властивостей наразі можна виокремити декілька:

- Збільшення темпів життя. Наразі визнаним фактом є прискорення будь-яких процесів, що протікають в суспільстві та виробництві. Прискорюються темпи: провадження наукових відкриттів, впровадження їх результатів в виробництво, виготовлення товарів, надання послуг, реалізації продукції, переміщення людей, вантажів, сфер діяльності, заміни технологій, що використовуються, моделей товарів та послуг, що споживаються, навіть зміна стилів життя.

- Жорсткість умов діяльності. Збільшуються не лише темпи життя, але й амплітуда коливальності будь-яких параметрів, за якими функціонують соціально-економічні системи. Збільшуються фактори ризиків, отже зростають можливі наслідки від порушення певного режиму функціонування системи (підприємства). Все це призводить до збільшення ціни одиниці часу, ще більш посилюється зростанням ціни можливих помилок в прийнятті управлінських рішень.

- Непередбачувальність еволюційних перетворень розвитку підприємства. Беручи до уваги багатофакторність та багатовекторність розвитку підприємства, яким так чи інакше керують люди, передбачити їхні наслідки еволюційних траєкторій під час досить важко. Тому однією з основних задач сучасної економічної науки стає можливість проектування траєкторій розвитку соціально-економічних систем з параметрами, що контролюються не порушуючи баланс самоорганізації підприємства.

- Збільшення суспільних витрат. Ускладнення систем життєзабезпечення людини прямо пропорційно пов'язано із збільшенням суспільних витрат функціонування економічної одиниці. Децентралізація управління, що заснована на самоорганізації систем різного рівня, значно результативніше централізованого управління та є природньою реакцією систем, які прагнуть до збільшення ефективності.

Акофф Р. зазначає, що системі притаманні такі властивості як [9]:

- Поведінка кожного елементу впливає на поведінку цілого;

- Поведінка елементу та їх вплив на ціле взаємозалежні;

- Якщо існують підгрупи елементів, то кожна з них впливає на поведінку цілого та ні одна з них не надає такого впливу незалежно;

- Кожна частина системи володіє якостями, які усуваються, якщо її відокремити від загальної системи;

- Певні властивості системи, що розглядається як цілісна, випливають із взаємозалежностей її частин, а не з їхніх дій, що взяті окремо. Саме тому – система є ціле, яке не можна зрозуміти через засоби аналізу.

В процесі функціонування підприємства можна відстежити всі зазначені признаки системи:

- Підприємство є більш складною сутністю, ніж сума його підсистем (відділів, підрозділів, служб, управлінь тощо). Підприємство володіє властивостями, які відсутні у зазначених підсистем: права та обов'язки юридичної особи, фірмові ідентифікаційні признаки, можливості випуску логістичного супроводження товарів/послуг.

- Поведінка кожної підсистеми підприємства впливає в цілому на всю траєкторію поведінки підприємства. Будь-які недоліки в роботі одного підрозділу тягнуть за собою неминучу шкоду та зміну поведінки для всього підприємства.

- Підрозділи підприємства в своїй поведінці взаємозалежні один з одним. Часові лаги, наприклад, в системі реалізації продукції, призводять до затоваренню складів та вимушують гальмувати процеси виробництва продукції; проблеми поставників з забезпеченням сировиною змушують технологів шукати шляхи переходу на інші види ресурсів.

- Кожна структурна одиниця підприємства втрачає свої властивості за його границями. Будь-який підрозділ підприємства спеціалізується на виконанні певних функцій, і якщо, підприємство вимушено буду припинить своє існування, то і виконання відповідних функцій даним підрозділом вже не має сенсу.

Все ці властивості підприємства доводять необхідність тлумачення проявів факторів відторгнення, що виникають, як системного явища та результату дії прямих і зворотних зв'язків підприємства, як відкритої одиниці соціально-економічної системи. Тобто всі процеси, що збурюють підприємство всередині чи ззовні обумовлюються рівнем його інтегрованості в більш складну регіональну, національну чи макроекономічну систему.

Звідси, основними факторами, які слід контролювати задля усунення проявів соціально-економічного відторгнення на підприємстві є:

- Метаболізм підприємства із зовнішнім середовищем;

- Простір;
- Час;
- Ентропія, що накопичується;
- Гомеостаз;
- Самоорганізація.

Засобом взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем та взаємозв'язку окремих підрозділів є метаболізм [10, с. 42]. Метаболізм – це обмін речовиною, енергією та інформацією системи з зовнішнім середовищем, а також окремих її частин між собою [11, с. 647]. Завдяки метаболізму підприємство витягує із зовнішнього середовища енергію або енергозбагачені речовини та скидає на противагу (відходи власної діяльності) енергетично збіднені речовини. Крім того, завдяки даній властивості підприємства, як складної системи, вже всередині самого підприємства (між його підрозділами) відбувається перетворення певного роду інформації та трансформації її на готовий вид продукту/послуги. Виникнення та поширення відторгнення на підприємстві стає результатом дисбалансу таких потоків, тобто порушенню енергетичних властивостей обміну (рис. 1).

Термін «квазіенергія» з досить коректно застосовувати у випадку тлумачення капіталу підприємства, який виконує функцію енергії для реалізації процесів руху в соціально-економічній системі,

якою є підприємство. Дійсно, в різних видах капіталу підприємства накопичена лише фізична енергія, що пов'язана із процесами їхнього формування.

Здобути квазіенергію, яка здатна активізувати економічні процеси, конкретні активи можуть лише при реалізації економічних відносин, при чому при наявності певних передумов. Отже, квазіенергією підприємства є товарно-грошові відносини підприємства. Певним показником виміру квазіенергії є вартість трансформації одного виду капіталу підприємства (товарного, грошового, виробничого, людського, соціального тощо) в іншій.

При наявності надлишку, нереалізованої квазіенергії відбувається виходу її частини в зовнішнє середовище, тобто сам процес відторгнення частини капіталу в різних формах його прояву. Отже, підтримання метаболізму, як соціально-економічної властивості підприємства, здатне впливати на балансування притоку та відтоку квазіенергії і підтримувати рівень сатисфакції персоналу, як показник залучення колективу до виробничого процесу підприємства.

Наступним фактором, завдяки використанню якого можливе усунення відторгнення на підприємстві, є зростаючої ентропії. Ентропія – міра необоротного розсіювання енергії, що зумовлює

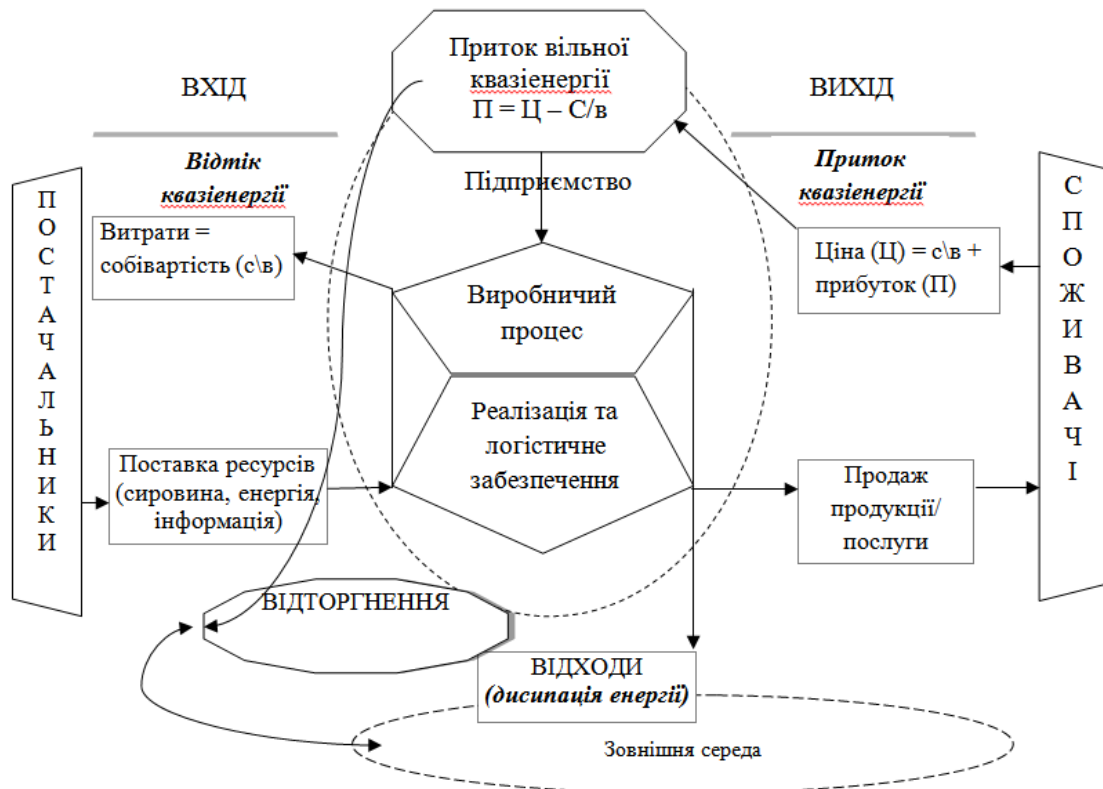


Рис. 1. Потіки руху «квазіенергії» підприємства під час регулювання його соціально-економічного відторгнення

Джерело: розроблено автором

перетворення усіх її видів з подальшим розподілом [11, с. 352]. Причиною необоротного зростання ентропії, іншими словами саморуйнування системи, є постійне й необоротне розсіювання енергії – дисипація енергії [10, с. 66].

На підприємстві формування та зростання ентропії пов'язано з фізичним зносом матеріальних активів, зниженням ефективності використання інформаційних факторів (старіння), порушенням внутрісистемних та зовнішніх системних зв'язків. Для здійснення своєї діяльності (закупівлю сировини, виробництво та реалізація товарів та послуг) підприємство щоденно витрачає власні ресурси (енергію). Навіть підприємство, що тимчасово не випускає продукцію, змушене нести певні витрати: підтримується працездатність виробничих потужностей, сплачуються орендні платежі, певні податкові платежі тощо. Однак, такими поточними витратами, що обумовлюють формування ентропії, підприємство не обмежується.

Підприємство змушене також нести частину невикористаних витрат – витрат квазіенергії (втрата кондицій частини продукції, неможливість реалізації окремих її обсягів або змушена реалізація за заниженими цінами, податки, спонсорські платежі та інше).

Втрачена енергія – перший крок до неминучого зниження упорядкованості та поширення відторгнення. Відторгнення починається там, де виникає нестаток засобів для ремонту виробничих потужностей, виплати заробітної плати для їхнього обслуговування тощо.

Подолати наростання відторгнення можливо лише цілеспрямованою діяльністю по відтворенню впорядкованості (умовно, негативної ентропії). Це можливо лише за рахунок залучення підприємством вільної енергії із зовнішнього середовища. Тобто співвідношення (баланс) процесів формування ентропії на підприємстві та її відтоку (тобто формування впорядкованості) є найбільш наочним показником якості функціонування підприємства та його поточного стану.

Побудова ентропійного балансу підприємства ґрунтується на аналізі зміни величини ентропії підприємства. Зміна ентропії підприємства складається принаймні з двох складових (1):

$$\Delta S = \Delta S_{bc} + \Delta S_{ob}, \quad (1)$$

де, ΔS – загальний приріст ентропії підприємства;

ΔS_{bc} – приріст ентропії, що формується всередині підприємства, вона обумовлена процесами мимовільного усунення впорядкованості підприємства (процеси зносу, погіршення якості виконувальних функцій, порушення зв'язків тощо); і завжди є позитивною величиною ($\Delta S_{bc} \geq 0$);

ΔS_{ob} – зміна ентропії, пов'язане з енергетично-інформаційним обміном між підприємством та зовнішнім середовищем.

Отже, стан регулювання соціально-економічного відторгнення підприємства залежить від двох факторів: ентропії, що формується всередині підприємства та ентропії, обумовлена зовнішнім обміном.

Висновки з проведеного дослідження.

У статті охарактеризовано сутність поняття «квазіенергія» підприємства як цілісної сукупності функцій та принципів, яка забезпечує реалізацію процесів постійного поступального руху на підприємстві, що дозволяє оцінювати обсяги товарно-матеріальних потоків підприємстві шляхом оперування показником трансформації одного виду капіталу підприємства (товарного, грошового, виробничого, людського, соціального) в інший, що в цілому дало можливість розширити сприйняття та застосування категоріально-понятійного апарату системного управління підприємствами.

Все вищезначене дозволяє дійти висновку, що теоретико-методологічні підходи уникнення соціально-економічного відторгнення полягають у ініціюванні поширення методології раціонального егоїзму саме як інструменту новітнього розвитку особистості працівника, а тому й виробничих можливостей підприємства; визначення факторів впливу на уникнення соціально-економічного відторгнення через системні властивості функціонування підприємства; апроксиматичному дискурсі уникнення соціально-економічного відторгнення завдяки перенесенню властивостей підприємства на закономірності соціально-економічних систем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Green K. B. de. Cognitive Models of International Decisionmaking and International Stability / de K.B. Green // Systems Research, 1987. Vol. 4. № 4. P. 251–267.
2. Вербицька Г. Л. Проблеми бідності та рівня життя населення України / Г. Л. Вербицька // Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку. Вип. 20. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка». – 2010. – С. 305–309.
3. Доклад о человеческом развитии «Устойчивое развитие и равенство возможностей: лучшее будущее для всех» / ПРООН. – Нью-Йорк, 2011. – 176 с.
4. Національна доповідь про людський розвиток 2011 року «Україна: на шляху до соціального включення» / ПРООН в Україні. – К.: КІС, 2011. – 123 с.
5. Рамазанов С. К. Комплексно-індексний підхід у системі соціально-економічного та екологічного моніторингу та розвитку регіону [Текст] / С. К. Рамазанов, А. В. Сергієнко // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2016. – № 3 (59). – С. 64 – 73.
6. Балакірєва О. М. Динаміка соціально-економічного самопочуття та рівня життя населення [Текст] / О. М. Балакірєва, Ю. В. Середа // Український соціум. – 2015. – №3. – С. 125–145.
7. Рєвнівцева О. В. Соціальне виключення: проблеми визначення та дослідження / О. В. Рєвнів-

цева [Текст] // Демографія та соціальна економіка. – 2008. – № 1. – С. 98–106.

8. Савельєв Ю. Суперечності концепції соціального виключення і включення: вплив соціально-політичного дискурсу на соціологічні теорії [Текст] / Ю. Савельєв // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2012. – Вип. 3. – С. 33–41.

9. Акофф Р. Планирование корпорации будущего / Р. Акофф. – М.: Прогресс, 1985. – 326 с.

10. Мельник Л. Г. Фундаментальные основы развития: монография / Л. Г. Мельник. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. – 288 с.

11. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Укл. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ „Перун”, 2009. – 1024 с.

12. Пономаренко Т.В. Типологізація підходів до трактування сутності категорії «економічна стійкість підприємства» / Т.В. Пономаренко // Вчені записки: наук. зб. – 2014. – Вип. 16. – С. 14–20.

МЕТОДОЛОГІЯ АНАЛІЗУ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОГО СЕГМЕНТУ ЕКОНОМІКИ З ПОГЛЯДУ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАРОДНОГО ГОСПОДАРСТВА

METHODOLOGY FOR ANALYZING THE FUNCTIONING OF THE BANKING SEGMENT OF THE ECONOMY FROM THE VIEWPOINT OF THE ECONOMIC SECURITY ASSESSMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

Досягнення сталого функціонування та розвитку національного господарства неможливе без гармонійної взаємодії всіх його окремих сегментів. Серед таких сегментів національного господарства особливої уваги набуває банківська система, яка здатна акумулювати та забезпечити різні сектори економіки, окремих суб'єктів господарювання необхідними фінансовими ресурсами. Відтак утворюється взаємозв'язок між секторами економіки та їх суб'єктами господарювання, який здатен забезпечити економічну безпеку народного господарства. Тож для розкриття такого взаємозв'язку з погляду забезпечення економічної безпеки народного господарства за доцільним визначено розгляд вхідних та вихідних потоків банківського сегменту економіки.

Ключові слова: банківський сектор економіки, вейвлет аналіз, вейвлет когерентність, вхідні фінансові потоки, вихідні фінансові потоки.

Достижение устойчивого функционирования и развития национального хозяйства невозможно без гармоничного взаимодействия всех его отдельных сегментов. Среди таких сегментов национального хозяйства особое внимание приобретает банковская система, которая способна аккумулировать и обеспечить различные секторы экономики, отдельных субъектов хозяйствования необходимыми финансовыми ресурсами. Поэтому, образуется взаимосвязь между секторами экономики и

их субъектами хозяйствования, которые способны обеспечить экономическую безопасность народного хозяйства. Поэтому, для раскрытия такой взаимосвязи с точки зрения обеспечения экономической безопасности народного хозяйства, целесообразным будет рассмотрение входящих и исходящих потоков банковского сегмента экономики.

Ключевые слова: банковский сектор экономики, вейвлет анализ, вейвлет когерентность, входящие финансовые потоки, исходящие финансовые потоки.

Achieving sustainable functioning and development of the national economy is impossible without the harmonious interaction of all its individual segments. Among such segments of the national economy, the banking system acquires special attention, which is able to accumulate and provide various sectors of the economy, individual business entities with the necessary financial resources. Therefore, a relationship is formed between the sectors of the economy and their business entities that are able to ensure the economic security of the national economy. Therefore, to disclose such a relationship from the point of view of ensuring the economic security of the national economy, it will be advisable to consider the incoming and outgoing flows of the banking segment of the economy.

Key words: banking sector, wavelet analysis, wavelet coherence, incoming financial flows, outgoing financial flows.

УДК 336.71[338.246:005.934](477)

Баранова В.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та фінансів

Харківський національний університет внутрішніх справ

Постановка проблеми. Досягнення сталого економічного розвитку та забезпечення надійної економічної безпеки є комплексним рішенням, яке взаємопов'язане із належним функціонуванням фінансового ринку в цілому та окремих його сегментів. Це визначається тим, що саме фінансовий ринок, завдяки окремим його сегментам, забезпе-

чує безперервність руху фінансових потоків, створює основу для взаємодії усіх секторів економіки [1]. Відтак, саме фінансовий ринок відіграє одне з ключових значень у забезпеченні економічної безпеки національного господарства.

Серед окремих складових вітчизняного фінансового ринку особливої уваги, на думку багатьох

науковців, заслуговує саме банківський сегмент економіки [2, 3]. Тож, будь які питання щодо функціонування та розвитку вітчизняної банківської системи знаходяться постійно у полі зору науковців. Втім серед таких питань важливо виділити узагальнення та розробку певної методології обробки даних банківського сегменту економіки. Це дозволяє не лише визначити та розкрити статистичні оцінки досліджуваного, але й надати оцінку відповідного розвитку з погляду забезпечення економічної безпеки. Отже, це й визначає значимість та актуальність обраного напрямку дослідження, його прикладну спрямованість та важливість для прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Питанням аналізу банківського сегменту економіки присвячено достатню кількість досліджень. При цьому спектр таких досліджень застосовує досить різноманітні методи аналізу, які зокрема ґрунтовно визначені у роботах [4, 5, 6]. Серед таких методів дослідження слід вказати: теорії множин, теорію нечітких множин, методи статистичного аналізу, теорію нелінійних систем, нейронні мережі тощо.

Наприклад, Г. Карчева та В.В. Коваленко у своїх дослідженнях, переважно, проводять аналіз функціонування банківського сектору економіки за допомогою статистичних методів [2, 7]. Це надає можливість визначити взаємність часових рядів даних, які узагальнюють різні показники діяльності банків.

Поряд з цим Г. Азаренкова та В. Ляшенко для проведення відповідного аналізу застосовують метод порівняльного узагальнення, який базується на загальній теорії множин [8]. Зокрема це надає інформацію щодо можливого ранжування функціонування окремих банків відповідно до існуючих потенційних загроз.

Л. Кльоба та О.М. Кузьмак застосовують засади ризик-менеджменту щодо визначення умов здійснення діяльності вітчизняних банків [9, 10]. Відтак з'являється дієвий засіб щодо розкриття та забезпечення стійкості функціонування банківських установ.

Узагальнюючою основою будь яких методів аналізу стану функціонування банків є розгляд сукупності певних показників їх діяльності, які є згрупованими у вигляді часових рядів даних [1, 5]. Тобто, в якості вхідної інформації щодо аналізу функціонування банківської системи в цілому або окремих банків є різні часові ряди, які відображають динаміку окремих показників банківської діяльності. Це пов'язано з тим, що характерною особливістю часових рядів є те, що спостереження за досліджуваним об'єктом, процесом відбувається послідовно у часі, що дозволяє врахувати взаємність окремих даних. Відтак, ми можемо проаналізувати тенденції функціонування та розвитку досліджуваних процесів та об'єктів (банківської

діяльності, банків).

Для більш повного розкриття наявних тенденцій функціонування та розвитку досліджуваних процесів та об'єктів, також, варто визначити й приховану взаємодію досліджуваного об'єкту, яка визначається за певними ознаками часового ряду [1]. Для проведення такого аналізу потрібно застосовувати більш надійні підходи та методи, які набули свого поширення у сучасних дослідженнях. Серед таких методів, варто виділити методи що засновані на ідеології вейвлет аналізу [11, 12]. Проте упровадження такого підходу потребує визначення загальної моделі аналізу з погляду окремих завдань дослідження.

Постановка завдання. Отже, в якості головної мети даної роботи є узагальнення та визначення методології аналізу функціонування банківського сегменту економіки з погляду оцінки економічної безпеки народного господарства з урахуванням загальної ідеології вейвлетів. Для розкриття поставленого завдання необхідно:

- розкрити методологію аналізу функціонування банківського сегменту економіки за допомогою вейвлетів;

- обґрунтувати вибір ключових параметрів для аналізу функціонування банківського сегменту економіки з погляду загальної ідеології вейвлетів;

- надати засади взаємозв'язку між результатами вейвлет аналізу щодо функціонування банківського сегменту економіки погляду оцінки економічної безпеки народного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Відповідно до головної мети даного дослідження та вказаних окремих завдань, насамперед, варто вказати на те що з погляду загальної ідеології вейвлетів відповідний аналіз здійснюється на основі співставлення окремих часових рядів даних. Це дозволяє проводити так званий узагальнюючий перехресний аналіз даних.

Зокрема, для розкриття взаємної залежності між досліджуваними часовими рядами даних, слід запровадити аналіз вейвлет когерентності. Основу такого узагальнення визначає безперервне вейвлет-перетворення на інтервалі часу t . Тобто, перетворення вхідного сигналу досліджуваного часового ряду $x(t) \in L^2(R)$ за допомогою функції материнського вейвлету $\phi(t)$ [11, 12, 13]:

$$W_x(u, s) = \int_{-\infty}^{+\infty} x(t) \frac{1}{\sqrt{s}} \phi\left(\frac{t-u}{s}\right), \quad (1)$$

де $\frac{1}{\sqrt{s}}$ – відображує нормалізацію даних;

u – параметр місця знаходження елементу часового ряду;

s – параметр масштабу,

$$\int_{-\infty}^{\infty} \phi(t) dt = 0. \quad (2)$$

Тобто, вейвлет-перетворення визначає ієрархічну структуру вхідного досліджуваного часового ряду. Це дозволяє більш повніше провести аналіз досліджуваних даних. В основі такого твердження знаходиться той факт, що інформаційні потоки, які породжуються часовими рядами мають фрактальні властивості, що й розпізнає вейвлет-перетворення та надає можливість володіти більшою інформативністю [11].

Отже, для проведення узагальненого перехресного аналізу між різними часовими рядами даних використовується вейвлет когерентність, яка вимірює локальну кореляцію двох часових рядів у часово-частотній області. Для цього застосовується наступна формалізована модель [14]:

$$R^2(u,s) = \frac{|Q(s^{-1}W_{xy}(u,s))|^2}{Q(s^{-1}|W_x(u,s)|^2)Q(s^{-1}|W_y(u,s)|^2)}, \quad (3)$$

де Q – оператор згладжування;

$R^2(u,s)$ – вейвлет когерентність як квадрат абсолютного значення згладжених поперечних вейвлет-спектрів $W_{xy}(u,s)$ (по часу (по осі x) та частоті (по осі y) аналізованого часового ряду), нормованих на мультиплікативне визначення згладжених окремих вейвлет-спектрів потужності кожної серії.

Таким чином, вейвлет когерентність дозволяє здійснювати аналіз взаємного зв'язку між досліджуваними рядами у часі та аналізувати частоту виникнення такого зв'язку.

Для дослідження відповідного зв'язку нам потрібно обрати дані для аналізу. При цьому такі дані, згідно поставленого завдання дослідження повинні розкривати деяку оцінку економічної безпеки народного господарства.

Варто підкреслити, що певна оцінка економічної безпеки народного господарства може бути подана відповідно до узгодженості руху різних фінансових потоків [1, 2, 5]. Це визначається тим, що саме збалансованість фінансових потоків у підсумку визначає здатність будь якого суб'єкту

господарювання та усієї економічної системи здійснювати свої функціональні завдання своєчасно й безперервно відповідно до загроз що виникають.

З погляду загального функціонування банківського сегменту економіки, а відтак й сталості такого функціонування щодо забезпечення економічної безпеки народного господарства ключовими потоками є [1, 15, 16]:

– вхідний фінансовий потік, який, переважно, узагальнюється рухом коштів на депозитних рахунках,

– вихідний фінансовий потік, який, переважно, узагальнюється рухом наданих кредитів.

Отже, для подальшого аналізу ми будемо розглядати обсяги депозитів клієнтів вітчизняних банків та обсяги кредитів (крім міжбанківських), наданих вітчизняними банками. На рис. 1 (дані взяті з офіційного сайту Національного банку України: bank.gov.ua) подано загальну динаміку таких даних за підсумками 2005-2016 років у їх щоквартальному вимірі, починаючи з четвертого кварталу 2005 року.

З даних рис. 1 видно, що взаємна динаміка обсягів наданих кредитів та залучених депозитів певною мірою, в цілому, є цілком взаємозалежною. Зокрема коефіцієнт кореляції між даними рис. 1 дорівнює 0,92 (власні розрахунки). Тож, можна було б говорити проте, що у даному сенсі національній безпеці нічого не загрожує.

Однак, багато авторів у своїй дослідженні доводять протилежне. Так, наприклад, О. Васюренко, В. Подчесова та В. Ляшенко вказують у своїх дослідженнях на недостатню збалансованість вхідних та вихідних потоків банківського сектору економіки [17, 18]. Для розкриття такої проблематики й скористаємося вейвлет когерентністю.

На рис. 2 (власні розрахунки) подано дані щодо аналізу вейвлет когерентності для часових рядів даних за рис. 1.

На рис. 2 відображено:

– по осі абсцис – часові параметри аналізованих рядів даних, які відповідають даним осі абсцис за рис. 1;

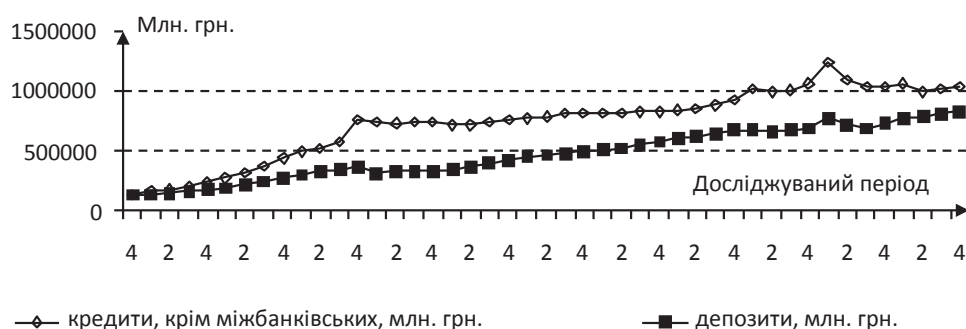


Рис. 1. Загальна динаміка обсягів наданих кредитів та залучених депозитів по вітчизняній банківській системі

– по осі ординат – зважену характеристику вейвлет-коефіцієнтів вхідних аналізованих рядів у часово-частотному просторі їх виміру;

– здовж даних вейвлет когерентності подано окремий стовпчик як шкалу значимості результатів від 0 до 1 та відповідні кольорові співставленні такої значимості.

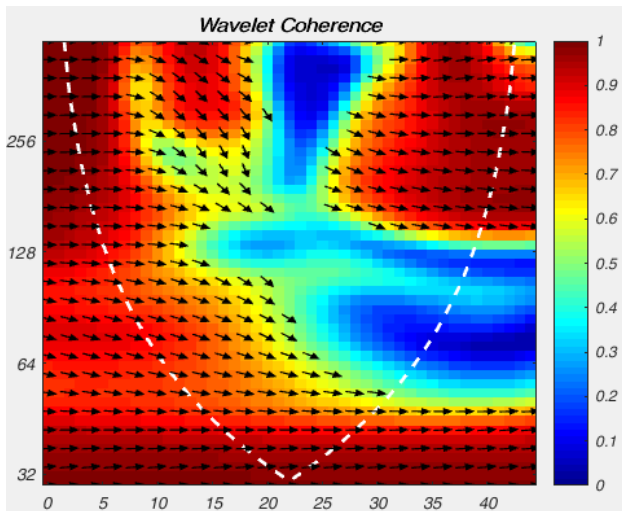


Рис. 2. Вейвлет когерентність часових рядів даних: обсяги наданих кредитів та залучених депозитів по вітчизняній банківській системі

З даних рис. 2 видно, що цілковитої узгодженості немає. Немає такої узгодженості (жовто-сині кольори за даними вейвлет когерентності) як за підсумками окремих часових інтервалів, так й з погляду загального часового інтервалу з урахуванням часового впливу попередніх періодів на наступні.

Таким чином, вейвлет аналіз надає більш розгорнуте відображення взаємодії в розрізі означених часових рядів. Тож, можна говорити про виникнення певних загроз щодо забезпечення економічної безпеки національного господарства. Розкрити такі загрози може допомогти подальший аналіз інших часових рядів даних. Але такі часові дані повинні бути спорідненими із попередніми часовими рядами даних.

В якості додаткових часових рядів даних щодо розкриття взаємності між обсягами наданих кредитів та залучених депозитів по вітчизняній банківській системі доцільно обрати:

– спред між ставками за кредитами та депозитами (базисні пункти) й співвідношення депозитів клієнтів до сукупних валових кредитів (крім міжбанківських). Аналіз такого взаємозв'язку розкриває залежність рухомості вхідних та вихідних потоків вітчизняній банківській системі від споріднених факторів. Зокрема вартості залучених та наданих ресурсів відповідно до їх обсягу;

– співвідношення регулятивного капіталу 1 рівня до зважених за ризиком активів та співвідношення недіючих кредитів без урахування резервів до капі-

талу. Тобто, у даному випадку здійснюється аналіз стійкості банківської системи щодо можливої протидії потенційним загрозам, де одна з таких загроз уособлює собою сукупність недіючих кредитів.

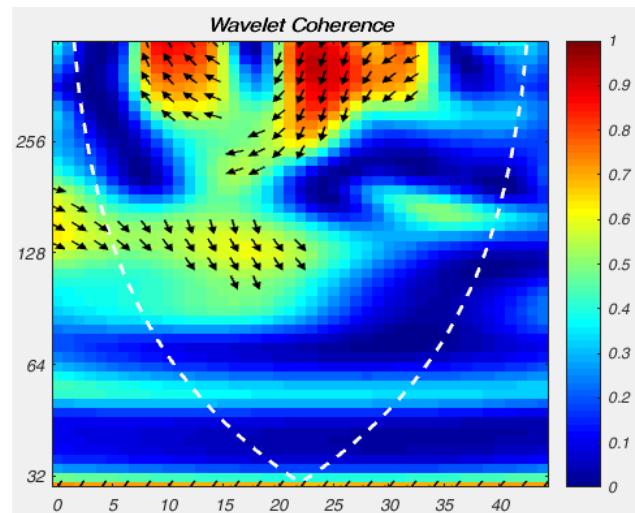


Рис. 3. Вейвлет когерентність часових рядів даних: спред між ставками за кредитами та депозитами (базисні пункти) й співвідношення депозитів клієнтів до сукупних валових кредитів (крім міжбанківських) для вітчизняної банківської системи

На рис. 3 (власні розрахунки за даними офіційного сайту Національного банку України: bank.gov.ua) подано дані щодо аналізу вейвлет когерентності для часових рядів, які відображають спред між ставками за кредитами та депозитами (базисні пункти) й співвідношенням депозитів клієнтів до сукупних валових кредитів (крім міжбанківських).

З даних рис. 3 видно, що у розрізі аналізованих, взаємозалежність між вхідними та вихідними потоками вітчизняної банківської системи є фрагментарною. Відтак, це підтверджує тезу щодо імовірного виникнення потенційних загроз для забезпечення економічної безпеки з погляду взаємної рухомості фінансових потоків банківського сегменту економіки.

На рис. 4 (власні розрахунки за даними офіційного сайту Національного банку України: bank.gov.ua) подано дані щодо аналізу вейвлет когерентності для часових рядів, які визначають співвідношення регулятивного капіталу 1 рівня до зважених за ризиком активів та співвідношенням недіючих кредитів без урахування резервів до капіталу.

З даних рис. 4 також видно, що взаємозалежність між вхідними та вихідними потоками вітчизняної банківської системи є фрагментарною. Відтак можна вказати на те, що протидія потенційним загрозам з погляду захищеності вітчизняної банківської системи її капіталом та резервами є недостатньою. Тобто, імовірність враження системи забезпечення економічної безпеки національного господарства залишається досить високою.

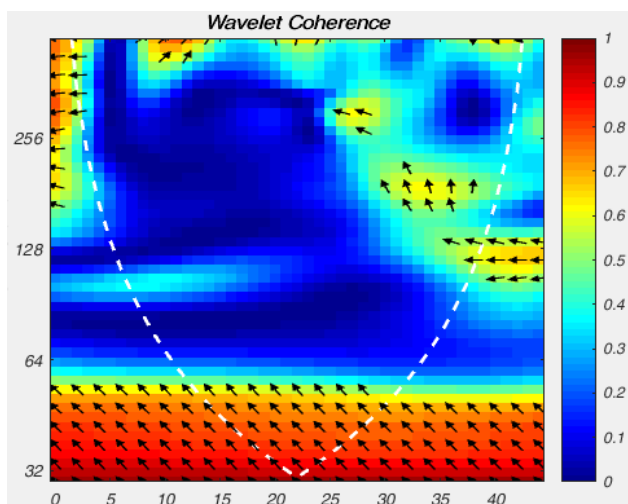


Рис. 4. Вейвлет когерентність часових рядів даних: співвідношення регулятивного капіталу 1 рівня до зважених за ризиком активів та співвідношення недіючих кредитів без урахування резервів до капіталу для вітчизняної банківської системи

У підсумку можна констатувати, що сучасний стан функціонування та дійсний розвиток вітчизняного банківського сегменту економіки не сприяє формуванню сталих засад забезпечення економічної безпеки народного господарства.

Висновки з проведеного дослідження.

В роботі розкрито узагальнену методологію аналізу функціонування банківського сегменту економіки з погляду оцінки економічної безпеки народного господарства. Сутність такої методології базується на визначенні вейвлет когерентності між аналізованими часовими рядами даних. Зокрема для розкриття узагальненої оцінки економічної безпеки національного господарства з погляду функціонування банківського сегменту економіки в якості окремих часових рядів даних обрано дані, які визначають вхідні та вихідні фінансові потоки банківської системи. Проведений аналіз дозволяє констатувати, що сучасний стан функціонування вітчизняного банківського сегменту економіки є недостатнім для надійного забезпечення економічної безпеки народного господарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Kuzemin O. Analysis of Spatial-temporal Dynamics in the System of Economic Security of Different Subjects of Economic Management / O. Kuzemin, V. Lyashenko // *Information Technologies and Knowledge*. – 2008. – № 2(3). – P. 234-238.
2. Карчева Г. Особливості функціонування банківської системи України в умовах фінансово-економічної кризи / Г. Карчева // *Вісник НБУ*. – 2009. – № 11. – С. 10-16.
3. Барановський О.І. Стійкість банківської системи України / О.І. Барановський // *Фінанси України*. – 2007. – № 9. – С. 75-87.

4. Слюніна Т.Л. Розвиток вітчизняної мережі банківських установ: особливості та регіональні аспекти / Т.Л. Слюніна, Є.Б. Бережний, В.В. Ляшенко // *Вісник ХНУ ім. В.Н. Каразіна. Економічна серія*. – 2007. – Т. 755. – С. 84-88.

5. Kuzemin O. Methods of comparative analysis of banks functioning: classic and new approaches / O. Kuzemin, V. Lyashenko // *Information Theories & Application*. – 2009. – № 16(4) – P. 384-396.

6. Коц Г.П. Сучасні методи аналізу функціонування банків: розв'язання проблемних аспектів / Г.П. Коц, О.Я. Кузьомін, В.В. Ляшенко // *Восточно-Европейський журнал передових технологій*. – 2010. – № 5(3). – С. 48-52.

7. Коваленко В.В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика монографія / В.В. Коваленко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 228 с.

8. Азаренкова Г. Відношення переваг у порівняльній оцінці діяльності банків / Г. Азаренкова, В. Ляшенко // *Банківська справа*. – 2009. – № 5. – С. 65–72.

9. Кльоба Л. Ризик-менеджмент банківської інвестиційної діяльності / Л. Кльоба // *Вісник НБУ*. – 2010. – № 1. – С. 44-47.

10. Кузьмак О.М. Ефективна система ризик-менеджменту як дієвий засіб забезпечення стійкості банківських установ / О.М. Кузьмак // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2011. – № 2. – С. 164-166.

11. Pogorelenko N. Wavelet Coherence as a Research Tool for Stability of the Banking System (The Example of Ukraine) / N. Pogorelenko, V. Lyashenko, M. Ahmad // *Modern Economy*. – 2016. – № 7. – P. 955-965.

12. Lyashenko V. Properties of wavelet coefficients of self-similar time series / V. Lyashenko, Z. Deineko, A. Ahmad // *International Journal of Scientific and Engineering Research*. – 2015. – № 6(1). – P. 1492-1499.

13. Heil C.E. Continuous and discrete wavelet transforms / C.E. Heil, D.F. Walnut // *SIAM review*. – 1989. – № 31(4). – P. 628-666.

14. Grinsted A. Application of the cross wavelet transform and wavelet coherence to geophysical time series / A. Grinsted, J.C. Moore, S. Jevrejeva // *Nonlinear processes in geophysics*. – 2007. – № 12. – С. 96-105.

15. Lyashenko V. Efficiency of bank crediting of real sector of economy in the context of separate banking groups: an empirical example from Ukraine / V. Lyashenko // *International Journal of Accounting and Economics Studies*. – 2014. – № 2(2). – P. 74-79.

16. Vasyurenko O. Efficiency of Lending to Natural Persons and Legal Entities by Banks of Ukraine: Methodology of Stochastic Frontier Analysis /

O. Vasyurenko, V. Lyashenko, V. Podchesova // Herald of the National Bank of Ukraine. – 2014. – № 1. – P. 5-11.

17. Kots G.P. Banking sectors of the economies of European countries in the representation of statistical interrelation between indices that characterize their

development / G.P. Kots, V.V. Lyashenko // European Applied Sciences. – 2012. – № 1. – P. 461-465.

18. Куштим В.В. Динаміка розвитку банківського сегмента міжнародного фінансового ринку / В.В. Куштим, В.В. Ляшенко // Фінанси України. – 2007. – № 12. – С. 96-105.

СТРАТЕГІЧНА СУБ'ЄКТИВНІСТЬ РОЗВИТКУ ВИДАВНИЧОЇ ГАЛУЗІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

STRATEGIC PERSONALITY OF PUBLISHING INDUSTRY DEVELOPMENT IN MODERN CONDITIONS

У статті досліджено стратегічний розвиток видавничої галузі. Обґрунтовано, що поєднання категорій «розвитку» та «стратегії» дозволяє виділити базові характеристики категорії стратегічного розвитку видавничої галузі. Визнана роль суб'єктів видавничої галузі у веденні постійного спостереження за динамікою зовнішнього та внутрішнього середовища ринку видавничої продукції. Проаналізовані групи суб'єктів господарювання, які здійснюють видавничу діяльність. Розкрито суть класифікаційним ознакам суб'єктів видавничої галузі. Розглянуто форми функціонування галузевих суб'єктів господарювання. Приділено увагу забезпеченню концептуальної підтримки стратегії розвитку видавничої галузі у національному макроекономічному середовищі. Розвинуто важливу здатність видавничої галузі – контекстотвірність.

Ключові слова: суб'єкти видавничої галузі, стратегічний розвиток, контекстотвірність, видавнича продукція, друковані видання.

В статье исследовано стратегическое развитие издательской отрасли. Обосновано, что сочетание категорий «развития» и «стратегии» позволяет выделить базовые характеристики категории стратегического развития издательской отрасли. Признана роль субъектов издательской отрасли в ведении постоянного наблюдения за динамикой внешней и внутренней среды рынка издательской продукции. Проанализированы группы субъектов хозяйствования, осуществляющих издательскую

деятельность. Раскрыта суть классификационным признакам субъектов издательской отрасли. Рассмотрены формы функционирования отраслевых субъектов хозяйствования. Уделено внимание обеспечению концептуальной поддержки стратегии развития издательской отрасли в национальной макроэкономической среде. Развито важную способность издательской отрасли – контекстотворчество.

Ключевые слова: субъекты издательской отрасли, стратегическое развитие, контекстотворчество, издательская продукция, печатные издания.

The article explores the strategic development of the publishing industry. It is substantiated that the combination of categories of "development" and "strategy" allows to distinguish the basic characteristics of the category of strategic development of the publishing industry. The role of the subjects of the publishing industry in conducting constant monitoring of the dynamics of the external and internal environment of the publishing products market is recognized. Groups of business entities engaged in publishing are analyzed. The essence of the classification features of the subjects of the publishing industry is disclosed. The forms of functioning of sectoral business entities are considered. Attention is paid to providing conceptual support for the publishing industry development strategy in the national macroeconomic environment. Developed an important ability of the publishing industry – context.

Key words: subjects of the publishing industry, strategic development, contextualization, publishing products, publish publications.

УДК 655.5

Морщавка Ю.О.

директор

ТОВ «Творче об'єднання «Соняшник»

Постановка проблеми. Сталий розвиток національного середовища залежить передусім від якісного інформаційного простору, впровадження інформаційно-комунікативних технологій та формування підґрунтя для становлення інтелектуально-розвинутого та духовно-збагаченого суспільства, що в певній мірі забезпечує видавничу галузь.

В даний час ринок видавничої галузі розвивається швидкими темпами у кількісній та якісній площині. У галузі з'являються сучасні суб'єкти, які пропонують нові види видавничої продукції (робіт,

послуг), розвиваються інноваційні технології та удосконалюється технологічна підтримка видавничого процесу. В умовах розвитку національного суспільства змінюються і переваги споживачів, підвищується їх вимога до якості видавничої продукції та обслуговування, тому діяльність суб'єктів видавничої галузі повинна бути націлена на максимальне задоволення потреб українського суспільства. Поряд з розвитком видавничого процесу та зміною споживчих переваг необхідно відзначити високий рівень конкуренції на ринку видавничої продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Л. А. Швайка підкреслює, що гальмує та ускладнює розвиток галузі втрата державою керованості суб'єктами господарювання всіх рівнів. Він відмічає, що через дію цих факторів «утворилася ситуація, внаслідок якої держава не керує і не спрямовує діяльності галузі в бажаному для суспільства напрямі, відповідно до державних інтересів, а, навпаки, – власники суб'єктів видавничої галузі роблять спроби готувати і забезпечувати прийняття державних рішень на користь власних корпоративних інтересів, які здебільшого не збігаються з національними інтересами. Результатом такої політики стало погіршення конкурентних позицій суб'єктів видавничої галузі, що автоматично позначилося на їх фінансовій стабільності» [4].

Постановка завдання. Для суб'єктів видавничої галузі актуальним пріоритетним завданням є ведення постійного спостереження за динамікою зовнішнього та внутрішнього середовища ринку видавничої продукції з метою оперативного реагування на нові напрямки розвитку галузі. В умовах сьогодення необхідно підвищувати конкурентоспроможність суб'єктів видавничої галузі, отримувати інноваційні переваги у конкурентному просторі, щоб найкращим чином задовольняти вимоги споживачів і, таким чином, забезпечувати ефективний розвиток.

З метою підвищення ефективності функціонування видавничої галузі необхідно забезпечити концептуальну підтримку стратегії розвитку її у національному макроекономічному середовищі, що дозволить оперативно та релевантно реагувати на відхилення від заданого параметричного цілеутворення під впливом відповідних факторів, які мають перманентний та не передбачувальний характер.

Виклад основного матеріалу дослідження. Видавнича сфера є складовою інформаційної, історико-культурної, духовної, соціально-економічної спрямованості, що забезпечує збереження та розвиток національної ідентичності українського суспільства. Внутрішній національний ринок видавничої продукції функціонує під впливом взаємодії споживчого попиту та актуальної пропозиції суб'єктів, які створюють видавничу продукцію.

Видавнича галузь національної економіки – це сукупність суб'єктів господарювання, які створюють видавничу продукцію з метою задоволення потреб відповідної групи споживачів.

Галузеві суб'єкти господарювання, як правило, функціонують у наступних формах:

- редакції, які здійснюють підготовку авторського оригіналу або його макету на паперовому або електронному носії;
- видавництва, які виробляють різні інформаційні продукти, у тому числі в електронному

виді, або виконують повний або частковий цикл їх виробництва та реалізації, здійснюючи, як правило, підрядним способом друк і поширення.

Редакції найчастіше є структурними сегментами суб'єктів видавничої галузі, але якщо вони здійснюють повний або частковий технологічний цикл видавничої діяльності, у тому числі організаційно-творчу, господарсько-виробничу, яка спрямована на підготовку, створення та випуск на споживчий ринок видавничої продукції, то відповідно до Господарського кодексу України повинні мати певну організаційно-правову форму юридичної особи. В останньому випадку редакція стає видавництвом, яка створює періодичні або неперіодичні інформаційні продукти на паперових або електронних носіях. Більшість видавництв у сучасних умовах розвитку ринку видавничої продукції мають ознаки видавничо-поліграфічного комплексу.

Сучасні суб'єкти видавничої галузі в залежності від характеру випускаємої видавничої продукції представлені різними організаційно-правовими структурами будь-якої форми власності. Також необхідно відмітити, що значна їх кількість входить у структури відповідних державних або недержавних підприємств (організацій, установ), при цьому їх видавнича продукція не включається до статистичної інформації щодо результатів діяльності видавничої галузі.

У структурі національної економіки розповсюдженими також є видавничо-поліграфічні комплекси, які забезпечують повний цикл видавничої справи: редакційно-видавничу підготовку, друк та поширення видавничої продукції власними силами або підрядним способом.

Систему організації та провадження видавничої діяльності, виготовлення та розповсюдження видавничої продукції, умови взаємовідносин і функціонування суб'єктів видавничої справи регулюються Законом України «Про видавничу справу» [1].

Видавнича справа – це впровадження або поєднання суб'єктами господарювання таких видів діяльності: видавничої діяльності, виготовлення видавничої продукції, розповсюдження видавничої продукції. До видавничої продукції, яка випущена видавцем, відноситься: книги, брошури, буклети, глосарії, енциклопедії, атласи, карти, діаграми, плакати, каталоги, поштові та вітальні листівки, рекламна продукція, електронна публікація статистичних та інших даних тощо.

Сучасний видавничий бізнес можна представити наступними групами суб'єктів господарювання, які здійснюють видавничу діяльність: суб'єкти господарювання, які випускають широкий спектр видавничої продукції; видавництва, які є підвідомчою складовою відповідних державних інституцій; комунальні видавництва, які функціонують в межах відповідної територіальної громади;

видавництва наукових і навчальних закладів; суб'єкти, які здійснюють разовий випуск окремих видів видавничої продукції; автори, які самостійно створюють та розповсюджують видання.

Класифікаційні ознаки суб'єктів видавничої галузі відображені на рис. 1.

Видання – це твір (документ), що пройшов редакційно-видавниче опрацювання, виготовлений шляхом друкування, тиснення або іншим способом, містить інформацію, призначену для поширення, і відповідає вимогам національних стандартів, інших нормативних документів з питань видавничого оформлення, поліграфічного і технічного виконання [1].

Будь-яке видання створюється з метою задоволення потреб відповідної групи споживачів. Проблема задоволення попиту на видавничу продукцію є найважливішим завданням, яке повинно вирішуватися на початку виробничого циклу видавцем і на стадії його завершення в процесі розповсюдження.

Багато років існує розподіл праці між видавцями, поліграфістами та розповсюджувачами видавничої продукції, які є посередниками між видавцями та кінцевим споживачами, і у якійсь мірі є її замовниками. Ринкові відносини спонукали більшість видавців до формування власної системи розповсюдження видавничої продукції,

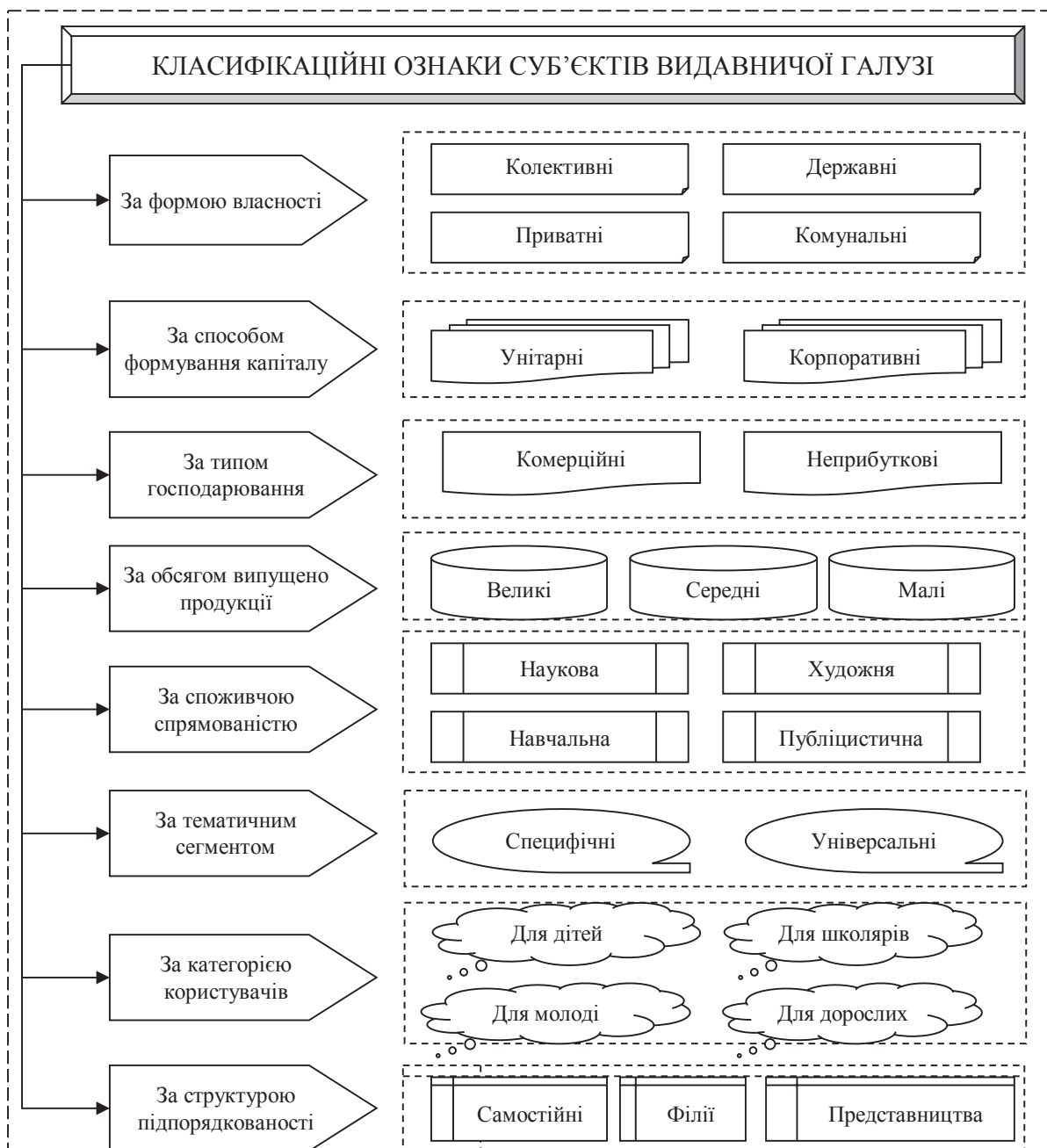


Рис. 1. Класифікаційні ознаки суб'єктів видавничої галузі

що забезпечує отримання оперативної інформації щодо сучасних інформаційних потреб суспільства.

Основні характерні риси механізму функціонування видавничої галузі представлені системою взаємопов'язаних однією метою елементів, принципів, функцій і відносин в сфері створення та розповсюдження видавничої продукції, стимулювання діяльності видавців та суб'єктів суміжних галузей з метою підвищення інтелектуального рівня у національному суспільстві та забезпечення інформаційного простору країни.

Функціональний механізм галузі виконує відповідні соціально-економічні функції: освітню, виховну, наукову та інформаційну. До соціально значимої видавничої продукції слід віднести: навчальну літературу на державній мові; література національних меншин; енциклопедичну, довідкову, словникову літературу; видання для сліпих і слабозорих; наукову літературу.

Необхідно відмітити, що створення соціально-значущої видавничої продукції не повинно бути збитковою для суб'єктів галузі, тому обов'язково потребує державної підтримки.

Видавнича галузь контекстоорієнтована у сучасних трансформаційних умовах розвитку національного суспільства.

Значна кількість науковців і практиків галузі забувають, а, отже, і не розвивають у достатньому обсязі, ще одну її важливу здатність – контекстотвірність (останню виокремив і описав В. Теремко), яка безпосередньо покликана забезпечити розвиток інноваційно-орієнтованого видавничого бізнесу. «Книга, несучи нові ідеї і досвіди, творить і нові контексти. Вона є особливо-придатною для творення та акумулювання досвіду спільної діяльності і погляду на пов'язані з ним стратегії як на перспективний ресурс. Із цієї диспозиції відкриваються стратегічні плацдарми для творення видавничих ідей та реалізації їх на радикально інноваційній основі. Вивчення не лише сегментованого, а й індивідуального читацького досвіду і всього, що його формує, стає актуальною проблемою видавництва» [2, 3].

Видавнича галузь відображає динамічну тенденцію еволюційних змін у національному суспільстві, тому її розвиток має вагоме стратегічне значення для країни.

Ю. Мельник визначає, що «у рамках системного підходу розвиток суб'єкта – це процес і результат формування раніше не існуючої системної цілісності, довготривалого чітко вираженого якісного ускладнення такої цілісності, або ж такого невідповідного розпаду однієї цілісності, яка одночасно є передумовою та процесом становлення на її місці іншої цілісності».

Розвиток у видавничій галузі – це відповідний тип руху, який забезпечує зміни матерії або свідомості, спонукає перехід від одного стану до якіс-

ного іншого (нового). Розвиток у галузі передбачає позитивні динамічні зміни у її структурі та функціональних аспектах.

Розвиток являє собою саморух суб'єкта, який відображає іманентний процес, джерело якого укладено у самому суб'єкті, який створює видавничу продукцію.

Як уже згадувалося раніше, видавнича галузь має соціальну направленість, тому що видавнича продукція, як правило, призначена для задоволення духовних потреб споживачів. Розвиток галузі багато в чому визначається змінами у національному просторі, інноваційними перетвореннями та розвитком інших суміжних галузей національної економіки.

В останнє десятиріччя стрімко розвиваються сучасні засоби між особистою комунікації, що суттєво змінює ставлення до традиційної друкованої видавничої продукції. Розповсюдження інформації за допомогою телекомунікаційних засобів зменшує необхідність у друкованих виданнях. В середньому популярність Інтернету за останні роки значно зросла, а число постійних користувачів глобальної мережі у національному просторі перевищило 21 млн. користувачів. На превеликий жаль, електронна видавнича продукція змінює ставлення суспільства в цілому до друкованої видавничої продукції. На сучасному етапі розвитку характерна конвергенція засобів зв'язку та масової інформації – телефону, мережі Інтернету, телебачення та друку.

Доступ до мереж інтернетзв'язку, у тому числі мобільного, постійно розширюється, стає легким, швидким і доступним, що в результаті забезпечує глобальний доступ практично до будь-яких джерел інформаційного супроводу. Сучасні гаджети стали невід'ємним атрибутом комунікації у суспільстві, а без сучасного смартфона людина, в буквальному сенсі, втрачає зв'язок з зовнішнім середовищем. Смартфони дозволяють оперативно отримувати та передавати необхідну інформацію з будь-якої точки світу.

В останні роки значна кількість споживачів переорієнтувалася на електронні види видавничої продукції, але на наш погляд перевагами друкованих видань є: друкована видавнича продукція не залежить від джерел енергії; враження від використання друкованої продукції набагато емоційніше та яскравіше; тактильний зворотній зв'язок забезпечує краще запам'ятовування інформації; друкована видавнича продукція розвиває інтуїцію та відчуття задоволеності.

Видавці, які створюють електронну видавничу продукцію, покладають великі надії на цифрове майбутнє видавничої індустрії. Поява електронної видавничої продукції спростила отримання та передачі інформації, але усіх перевагах електронним виданням поки не вдалося забрати у паперо-

вого конкурента значну частину ринку видавничої продукції, як національного так і міжнародного.

В останні три роки видавнича галузь знаходиться в стані зростання і розвитку. Технології виробництва видавничої продукції постійно удосконалюються, з'являються нові види витратних матеріалів, з'являється інноваційне обладнання, модернізуються технології видавничої діяльності, розширюється номенклатура, асортимент друкованої продукції, удосконалюється зовнішній вид, якість друкованої продукції тощо. Але, необхідно відмітити, що зміна перспективних напрямків розвитку технологій і споживчих переваг створює загрозу для існуючих видів видавничої продукції та збільшує потенціал для розвитку інноваційного продукту. В умовах стрімкої глобалізації у міжнародному макроекономічному середовищі суб'єкти видавничої галузі постійно повинні здійснювати моніторинг тенденцій на ринку її продукції та послуг, що забезпечить відповідну реакцію на сучасні вподобання споживачів та забезпечить ефективність господарських процесів.

Таким чином, розвиток видавничої галузі фокусується на здатності її перебувати протягом запланованого періоду у стані відносної статичної рівноваги, забезпечувати перманентні динамічні імпульси, які впливатимуть на збільшення ефективності процесу створення та реалізації видавничої продукції. Галузевий розвиток є закономірним процесом, який забезпечує цілеспрямовану об'єктивну реальність змін в системі видавничої діяльності, виготовлення видавничої продукції та її розповсюдження. Закономірність, цілеспрямованість та пріоритетність є відмінною ознакою розвитку від будь-яких змін у видавничій галузі.

Істотну характеристику процесів розвитку у видавничій галузі мають часові параметри, тому що будь-який розвиток здійснюється у реальному періоді та часовий фактор суттєво виявляє об'єктивну спрямованість розвитку суб'єкта. У цілому, друга категорія визначає характер змін, які відбуваються у будь-яких предметах, системах, явищах.

Розвиток видавничої галузі характеризується наступними змістовними властивостями: спрямованість розвитку; швидкість процесу; позитивні та негативні результати; фактори впливу та причини.

Розвиток суб'єкта, який створює та розповсюджує видавничу продукцію, є незворотнім процесом, який забезпечує спонтанні або заплановані переходи від сучасного стану до іншого через відповідні процеси змін, які впливають на загальний розвиток видавничої галузі.

Неповторність кожного суб'єкта видавничої галузі забезпечується неможливістю повного повторення різноманітності, якості, кількості та сили впливу відповідних факторів, які його визначили. Основою розвитку суб'єкта видавничої галузі

необхідно вважати різноманітні зміни внутрішньої та зовнішньої спрямованості, які фокусуються на взаємодії предметів, їх різних властивостей, рис, параметрів тощо. На наш погляд, соціально-економічні зміни у системі господарювання суб'єкта видавничої галузі носять об'єктивний характер, який передусім залежить від волі стейкхолдерів.

На думку Мельника Ю. М., розвиток – це цілеспрямований мільтиплановий процес перетворень соціально-економічної спрямованості, який забезпечує прискорення економічного зростання у макроекономічному середовищі. Економічний розвиток – процес функціонування та еволюції економічної системи в довготерміновому періоді, що відбувається під впливом економічних суперечностей, потреб та інтересів. Економічний розвиток характеризується зміною ринкової і виробничої кон'юнктури за тривалий період часу, впродовж якого значну роль відіграє інноваційно-інвестиційна складова, технічні й технологічні фактори впливу, а також чинники економічної власності та господарського механізму.

У видавничій галузі, як і в будь-якій іншій, існують як зовнішні проблеми, що стосуються галузі в цілому, так і внутрішні, які стосуються відповідних суб'єктів господарювання, але характерні практично для всіх, хто займається видавничою справою.

До загальних галузевих проблем, які впливають на розвиток відносяться: відсутність сучасної інституційної підтримки українських видавців; неадекватна інвестиційна політика; неефективна митна та податкова політика; відсутність комплексних програм розвитку суміжних галузей, які впливають на розвиток видавничої галузі; дефіцит галузевих трудових ресурсів; невідповідність потенціалу, матеріально-технічної бази багатьох суб'єктів потребам ринку видавничої продукції; недостатня завантаженість значної кількості видавництв; технічна та технологічна відсталість більшості суб'єктів видавничої галузі від середньосвітового рівня; зменшення обсягу замовлень на видавничу продукцію у зв'язку зі зниженням купівельної спроможності суспільства; відсутність кластерного підходу у видавничій галузі; відсутність моделювання структурної зміни видавничих замовлень; відсутність об'єктивної інформації про реальну потребу у відповідних видах видавничої продукції; посилена конкуренція з боку зарубіжних суб'єктів видавничої продукції; відсутність сучасної системи управління у галузевому сегменті.

Таким чином, для суб'єктів видавничої галузі важливим напрямком є системний розвиток бізнесу, застосування нових підходів до організаційно-творчої, господарсько-виробничої діяльності видавців, яка спрямовується на підготовку і випуск у світ конкурентоспроможної видавничої

продукції, оптимізацію процесів управління, що сприятиме підвищенню продуктивності у галузі.

Позитивно позначаються на роботі суб'єктів видавничої галузі та привертають нових замовників такі чинники: короткий час проходження замовлення, друк на вимогу, близькість виробничої бази, висока продуктивність, гнучке регулювання обсягів видавничої продукції, гарантована та своєчасна доставка, висока якість, оптимальне ціноутворення та ін. Необхідно зауважити, що у видавничій галузі відсутня загальноприйнята методика ціноутворення на видавничу продукцію.

Резюмуючи, відзначимо, що в сучасних трансформаційних умовах національного макроекономічного середовища, швидкі темпи розвитку видавничої галузі та ринкові тенденції й кон'юнктура вимагають від суб'єктів, які створюють та реалізують видавничу продукцію, діагностику та моніторингу зовнішнього середовища та механізму швидкого реагування на її основні зміни для збереження наявних і отримання нових конкурентних переваг, а також зміцнення свого становища на галузевому ринку.

Загальні проблеми видавничої галузі в національному макроекономічному середовищі окремих суб'єкт господарювання вирішити не в силах. Для концентрації зусиль у вирішенні галузевих проблем можливе створення галузевих професійних об'єднань з числа активних суб'єктів, які будуть представляти інтереси видавців у взаєминах з іншими галузевими спілками та громадськими організаціями, а також з державними та регіональними інституціями.

Значимість видавничої галузі у національному просторі обумовила значний підвищений інтерес дослідників до інструментального забезпечення її стратегічного розвитку та пошуку факторів, які негативно на нього впливають.

Стратегія – це цілеспрямовані принципи орієнтири у видавничій діяльності, виготовленні видавничої продукції та її розповсюдженні з метою отримання запланованих результатів. Поєднання категорій «розвитку» та «стратегії» дозволяє виділити базові характеристики категорії стратегічного розвитку видавничої галузі у сучасних трансформаційних умовах: змістовні орієнтири стратегічних змін у національному суспільстві; умови процесів перетворень; модельне забезпечення взаємодії факторів стратегічного розвитку з урахуванням інновацій і людського капіталу; параметричні зміни, які характеризують результати видавничої діяльності; функціональні орієнтири, які забезпечать отримання запланованих результатів; соціально-економічна орієнтація в соціумі; просу-

вання видавничої продукції на міжнародні ринки; часові орієнтири стратегічних змін у видавничій галузі.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, стратегічний розвиток видавничої галузі – це перманентна динаміка результуючих індикаторів розвитку видавничої галузі та її структурних компонентів, яка забезпечується композиційністю та ефективною селективністю розширеного суспільного відтворення за рахунок оптимальної взаємодії факторів розвитку, що забезпечить отримання запланованих соціально-економічних результатів в сучасних умовах та в майбутньому, при дотриманні відповідних обмежень розвитку, системності, мінімізації негативних та максимізації позитивних наслідків галузевого розвитку.

Впровадження стратегічного управління у видавничій галузі забезпечить виокремлення довгострокових цілей та завдань, які характеризуються автентичністю та релевантністю, цілеспрямованістю функціонування, уможливить визначення пріоритетних видів видавничої продукції та перспективних напрямів галузевого розвитку з урахуванням кон'юнктури ринку, векторіальної спрямованості інституційної інформаційної політики, нових потреб і уподобань в національному суспільстві.

Стратегічне управління у видавничій галузі сприятиме більш ефективному розподілу й використанню ресурсного потенціалу при створенні та реалізації видавничої продукції в умовах нестабільності національного макроекономічного середовища. Відмінністю стратегічного управління у видавничій галузі, яке впливає на формування бізнес-стратегій та узагальненої корпоративної стратегії галузевого розвитку окремих суб'єктів, є те, що видавнича діяльність не тільки наповнює інформаційний простір країни, але є системою забезпечення та підтримки національної ідентичності та розвитку інформаційної безпеки держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про видавничу справу : Закон України від 5.06.1997 р. № 318-97-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/318/97-%D0%B2%D1%80>.
2. Водозазька С. А. Інновації у видавничій галузі східноєвропейського регіону: прогностичні оцінки. URL : file:///C:/Users/esktop/apmk_2013_14_17.pdf.
3. Теремко В. Видавництво XXI століття. Виклики і стратегії: монографія. К.: Академвидав, 2012. 323 с.
4. Швайка Л. А. Видавничо-поліграфічна справа в Україні: стан, конкурентоспроможність, перспективи. Поліграфія і видавнича справа. 2011. № 2 (54).

РОЗДІЛ 10. РЕЦЕНЗУВАННЯ

Іванов А.О.к.е.н., доцент кафедри права і підприємництва
Львівський національний аграрний університет**Тофан І.М.**к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту
Львівський національний аграрний університет**РЕЦЕНЗІЯ****на монографію Юкіша В.В.****«АКТУАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЛІДЕРСТВА В МЕНЕДЖМЕНТІ»¹**

Динамічний економічний розвиток, всеохоплюючі глобалізаційні процеси і жорстка конкуренція вимагають оперативного і ефективного наукового менеджменту. В Україні, на жаль, домінує не менеджмент «здорового глузду», а менеджмент, що спирається на новітні досягнення управлінської думки і передової зарубіжної практики, про які може йти мова тільки у великих компаніях і фірмах. Проте, всі сподівання на підвищення рівнів зайнятості та життя населення покладаються на середні та малі підприємства. В них, зрозуміло, управлінський апарат є обмеженим і кінцевий результат діяльності організації залежить, перш за все, від її керівника. Чи це є менеджер по найму, чи він обраний колективом акціонерів, він має бути лідером організації, він несе відповідальність за кінцеві результати її життєдіяльності, за виживання в конкурентному середовищі та зростання і, що є дуже важливим, за добробут і розвиток персоналу.

Феномен лідерства є надзвичайно актуальним у всіх сферах життєдіяльності, оскільки він стимулює і забезпечує передові позиції у політичній діяльності, освітній і науковій роботі, організації виробництва. Якщо в перших двох напрямках є очевидні наукові доробки, то дослідження лідерства в системі менеджменту перебуває на стартових позиціях. Це якраз зумовлює важливість і особливу актуальність рецензованої монографії В.В. Юкіша [1].

Авторові монографії вдалося чітко та ґрунтовно сформулювати положення про те, що лідерство керівника організації, умови його реалізації переважаючою мірою визначають не тільки розвиток і зростання підприємства, фірми, а й перспективи розвитку економіки загалом. Саме лідерство керівника є тим людським чинником, навколо якого

формується команда, гуртується весь трудовий колектив задля стабільного прогресу організації.

Дослідженням лідерства за кордоном займаються ще з 20-30-х років минулого століття. В Україні є певний доробок наукових праць з лідерства політичного. Однак публікацій з лідерства в менеджменті, в Україні, як і на всьому пострадянському просторі, на жаль небагато. Тому автор спробував заповнити цю прогалину монографічним дослідженням, якому передувала ціла низка статей. Варто відзначити, що автору вдалося скрупульозно проаналізувати теоретичну і методологічну частину понять «лідер», «лідерство» в їх динаміці та історіографічному розвитку, чому присвячений перший розділ.

Звертають увагу авторські напрацювання з економіко-статистичного аналізу людських ресурсів, людського капіталу, управлінського потенціалу в Карпатському регіоні України, оскільки все дослідження побудоване на матеріалах цього регіону. Виділено детермінанти розвитку цих потенціалів, здійснено порівняльний аналіз стану регіону з більш економічно розвинутими територіями держави та показано особливості розвитку людських ресурсів і капіталу на загальноукраїнському фоні. Доповнює другий розділ теоретичне обґрунтування сучасних організаційно-управлінських структур, графічно проілюстровано їх моделі і показано на конкретних прикладах їх практичне впровадження у ході експериментів в окремих успішних підприємствах. Збагачує дослідження велика кількість графіків, таблиць, що наочно ілюструють динаміку змін у розвитку людських ресурсів і капіталу по кожній з областей регіону. Весь цей фактичний матеріал говорить про те, що потенціал для лідерства є досить високим.

¹ Юкіш В. Лідерство в системі менеджменту організацій: монографія / В.В. Юкіш: – Львів: СПОЛОМ, 2015. – 476 с.

Важко не погодитись із ключовими положеннями автора про те, що базовими основами лідерства є креативність, ментальний інтелект (IQ) та емоціональний інтелект (EQ). Потенціал лідерства закладений в першому чиннику (IQ), однак вирішальним, доказує автор, є EQ (на 80%), який може і повинен розвивати керівник-лідер. Однак, на даній нестабільній стадії розвитку підприємництва, роботу керівника необхідно стимулювати, застосовуючи при тому як матеріальні, так і соціально-психологічні методи мотивації. Ці ж методи, про які йде мова у третьому розділі, керівник-лідер повинен застосовувати до членів команди, всього персоналу. Потенціал лідера, мотиваційні методи слугують активізуючим чинником для інноваційних процесів.

У монографії зроблено акцент на необхідності постійної взаємодії лідера організації із персоналом, їх інтенсивних комунікацій. Доведено, що вони стануть основою стабільного алгоритму розвитку організації, виходячи з кризових ситуацій. Як підсумок, автор запропонував модель стилів поведінки лідерів різних типів у нестандартних ситуаціях і модель оптимізації функцій корпоративної культури в процесі змін, яка є об'єднуючим чинником колективу.

В.В. Юкіш широко використовує у монографії матеріали і результати соціологічних досліджень,

експертних оцінок, опитування на 360°. Підсумки соціологічних досліджень він перевіряв, застосовуючи методи факторного і кореляційного-регресійного аналізів. У результаті він отримав множинну кореляцію, яка корелює із результатами соціологічних досліджень та виявив лінійні зв'язки між комунікаційними методами лідера.

П'ятий розділ є логічним завершенням всього дослідження. Автор пропонує чітку схему розвитку лідерства: керівник-лідер – команда лідерів – організація – лідер в галузі чи регіоні. Цю схему він підтверджує поліваріативними моделями командної взаємодії, центробіжного лідерства, стратегії виходу підприємства в лідери, тощо. При тому він робить акцент на ефективному лідерстві, використавши для діагностики ефективності лідера, вперше в літературі з менеджменту, методику теорії нечітких множин.

Монографія відзначається високим ступенем обґрунтованості висновків і пропозицій, їй притаманні всі необхідні атрибути ґрунтового наукового дослідження. Логічне викладання матеріалу, послідовність, креативність і конкретність висновків дали змогу В.В. Юкішу донести свої ідеї до широкого кола читачів, а ними, ми впевнені, стануть науковці, управлінці різних рівнів, викладачі, аспіранти, студенти та всі охочі, котрі бажають стати лідерами.

Наукове видання

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 4

Коректура • *О. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н. Ковальчук*

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.
Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 12,45. Ум.-друк. арк. 13,72.
Підписано до друку 27.06.2016. Наклад 150 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.