ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 12

Частина 1

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
Іртищева 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
Миронова Л.Г. – доктор економічних наук
Сафонов Ю.М. – доктор економічних наук, професор
Ситнік І.В. – 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
Януш Вєлькі – доктор економіки габілітований, професор
Ян Жуковський – PhD, професор економіки

Електронна сторінка видання – www.bses.in.ua

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»
включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук
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 № 12 від 26.12.2016 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)

ISSN (Print): 2524-0897
ISSN (Online): 2524-0900

© ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій», 2016

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Горіховський М.В., Чикуркова А.Д.
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ **5**

Зайцев А.В.
ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ОТДАЧИ В АГРАРНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ **9**

Лашин П.М.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ФИНАНСОВОГО И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА: АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ВНЕДРЕНИЯ ИНСТИТУТА ФИНАНСОВОГО ОМБУДСМЕНА В УКРАИНЕ **14**

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Галяс А.В.
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ СУНИЦІ **18**

Кравцова І.В.
ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОГО ЛАНЦЮГА СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ У ГАЛУЗІ ВИРОБНИЦТВА МОБІЛЬНИХ ТЕЛЕФОНІВ **22**

Лютак О.М.
ОСОБЛИВОСТІ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ТУРИСТИЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ УКРАЇНИ **27**

Пічкурова З.В.
СВІТОВИЙ ДОСВІД СТВОРЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПАТЕНТНИХ АУКЦІОНІВ **30**

Скрипник Н.Є., Горпинич О.О.
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ **35**

Ставицька А.В.
ПОТЕНЦІАЛ РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ УКРАЇНИ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ **39**

Сторожилова У.Л.
ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ УКРАИНЫ И ПРИЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЙОНА **44**

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Алескерова Ю.В.
БАВОВНА – ЕКОНОМІЧНО ЕФЕКТИВНА БІОЕНЕРГЕТИЧНА КУЛЬТУРА АЗЕРБАЙДЖАНУ **49**

Буринська О.І.
РОЛЬ СОЦІАЛЬНОЇ КОМПОНЕНТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ **52**

Драбик О.М.
ФОРМУВАННЯ БЕЗДИФІЦИТНОГО БЮДЖЕТУ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЛЕЖНОГО СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ **58**

Згурський Ю.Д., Розметова О.Г.
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛІКУВАЛЬНО-ОЗДОРОВЧОГО ТУРИЗМУ В ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ **62**

Капраль О.Р.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИВЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ» **66**

Сало І.А.
РОЛЬ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ У РОЗВИТКУ РИНКУ ПЛОДІВ І ЯГІД **71**

Солодовнік О.О.
МОНІТОРИНГ ЗАГРОЗ ІНТЕРЕСАМ СТОРІН ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА **74**

Сорговицька Я.Г.
ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ ФІНАНСОВОГО ЗМІЦНЕННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ **78**

Старух А.І.
МЕХАНІЗМ ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН ІЗ УРАХУВАННЯМ ПРІОРИТЕТІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА У ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ **82**

Стойка В.О., Курмаєв П.Ю., Стойка С.О.
ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ **90**

Топішко І.І., Топішко Н.П., Галецька Т.І.
СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ **95**

Швайдак В.М.
ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ІНВЕСТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ..... **100**

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Joanna Jasińska
ZMIANY W KONCEPCJACH ZARZĄDZANIA ORGANZIACJAMI..... **105**

Апопій В.В., Шалева О.І., Гуштан Т.В.
ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СПЕЦІАЛІЗОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ..... **110**

Дєліні М.М.
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СКЛАДОВА ПІДПРИЄМНИЦТВА..... **117**

Кавтиш О.П., Молоденков П.О.
НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ **121**

Кленін О.В.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ СТРАТЕГІЧНОГО КОНСАЛТИНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ **128**

Командровська В.Є., Колесник М.В., Любезна І.І.
ПРОБЛЕМИ, НАПРЯМИ ТА МЕТОДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ В АВІАЦІЙНІЙ ГАЛУЗІ **137**

Костецька Н.І.
СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПРИНЦИПІВ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА **143**

Лебедко С.А.
СТРУКТУРИЗАЦІЯ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... **148**

Лемещенко Н.М.
МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК НЕОБХІДНИЙ ЕЛЕМЕНТ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ..... **153**

Лисенко В.А.
SWOT-АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ..... **158**

Мандра В.В.
КРИТЕРІЇ НАДІЙНОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТРАНСПОРТНО-ВАНТАЖНОЇ СИСТЕМИ (НА ПРИКЛАДІ МОРСЬКОГО ПОРТУ)..... **163**

Мясников В.О.
МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ..... **167**

Нєнно І.М.
КОМПЛЕМЕНТАРНІ АКТИВИ ЯК БАЗИС ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВ..... **175**

Онуфрієнко Н.Л., Борисенко О.Є.
ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА ЗА КРИТЕРІЄМ ВАРТОСТІ **181**

Ткаченко А.М., Лелі Ю.Г.
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ..... **185**

РОЗДІЛ 5. УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Бушман Т.С.
ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА..... **189**

Худолій В.Ю., Пономаренко Т.В.
УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ..... **193**

РОЗДІЛ 6. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Шмиголь Н.М.
МЕТОД ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВКЛАДАННЯ КОШТІВ В ОСНОВНІ ЗАСОБИ З МЕТОЮ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ..... **198**

Барна М.Ю., Стефанишин О.Б.
ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... **204**

Новий вид наукових послуг..... **210**

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

COMPETITIVENESS AS A PART DEVELOPMENT OF FARMS: THEORETICAL ASPECTS

УДК 631.1.016

Горіховський М.В.
аспірант кафедри менеджменту,
публічного управління
та адміністрування
Подільський державний
аграрно-технічний університет
Чикуркова А.Д.
д.е.н., професор,
завідувач кафедри менеджменту
організацій і адміністрування
Подільський державний аграрно-
технічний університет

У статті розглянуто сутність поняття «конкурентоспроможність фермерських господарств» та проаналізовано за допомогою результатів SWOT–аналізу можливі шляхи підвищення рівня конкурентоспроможності фермерських господарств Хмельницької області в цілому та Кам'янець-Подільського району зокрема.

***Ключові слова:** конкурентоспроможність, фермерські господарства, SWOT–аналіз, розвиток.*

В статье рассмотрена сущность понятия «конкурентоспособность фермерских хозяйств» и проанализированы с помощью результатов SWOT-анализа возможные пути повышения конкурентоспособности фермерских хозяйств Хмельницкой области в целом и Каменец-Подольского района в частности.

***Ключевые слова:** конкурентоспособность, фермерские хозяйства, SWOT-анализ, развитие.*

The article deals with the essence of the concept of «competitiveness of farms» and analyzed using the SWOT-analysis of the results possible ways of improving the competitiveness of the Khmelnitsky region at large farms and Kamenetz-Podolsk district in particular.

***Key words:** competitiveness, farms, SWOT-analysis, development.*

Постановка проблеми. У зв'язку з глобалізаційними особливостями розвитку української економіки та сільського господарства дрібним підприємствам все важче конкурувати з великими підприємствами та об'єднаннями. Тому сьогодні, як ніколи, шляхи підвищення конкуренто-спроможності фермерських господарств є актуальним напрямом наукових досліджень. Метою цих досліджень є розробка заходів із запобігання банкрутства фермерських господарств та занепаду сільських територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням конкурентоспроможності фермерських господарств присвячені праці таких вчених, як: Добрунік Т. П. [4], Месель-Веселяк В.Я. [5], Мохненко А.С. [6], Ляскoвець Е.Г. [7], Чикуркова А. Д. [1; 8] та інш.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз поняття конкурентоспроможності та розгляд за допомогою результатів SWOT-аналізу можливих шляхів та загроз на шляху підвищення рівня конкурентоспроможності фермерських господарств Хмельницької області та Кам'янець-Подільського району.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теперішнє становище агропромислового комплексу України призводить до укрупнення аграрних формувань та збільшення їх земельного банку, як наслідок – усе менше сільськогосподарських земель обробляється фермерами чи об'єднаннями громадян (кооперативами). Після земельної реформи, яка призвела до ліквідації колгоспів та розпаювання земельного фонду між селянами, більшість сіл та селищ почали переживати не найкращі часи. Глобалізаційні фактори впливу на ведення сільськогосподарського бізнесу та створення агрохолдингів і латифундій призвело до критичного рівня безробіття на селі [1].

Справжній український агробізнес сьогодні можна розділити на декілька категорій гравців, що працюють на цьому ринку. Спочатку по своїй вазі та мірі заробляння коштів йдуть холдинги-гіганти, які орендують, або суборендують у колишніх колгоспах, товариствах, колективних господарствах та які мають в своєму земельному банку від ста тисяч до півмільйона гектарів землі. В основному вони використовують мало затратні технології виробництва та обробітку ґрунту та вирощують високоприбуткові культури (соя, ріпак, пшениця, соняшник рідше кукурудза, ячмінь, хміль), і забезпечуть свої внутрішні потреби у сировині. Далі в структурі виробництва галузі тваринництва на першому місці йде курятина (яйці, тушка), свині та рідко молоко і м'ясо ВРХ, інколи в складі холдингів є філії, які займаються садівництвом та овочівництвом, ще рідше зустрічаються підрозділи, які займаються вівцями на м'ясо та молоком з переробкою на бринзу. Промислові потужності холдингів працюють на переробку і виробництво олії, цукру, концентрату соків та комбікормів для внутрішніх потреб. виробляють зерно, яйця, соняшникову олію, цукор і курятину [2].

Основними конкурентними перевагами сільського господарства є природні ресурси, кваліфікація кадрів, рівень технології і якості виробництва сільськогосподарської продукції, матеріальні

та фінансові ресурси, наявність державної підтримки та характер конкуренції. Головною перешкодою для розвитку конкуренції вітчизняного сільського господарства є той факт, що значна частина виручки залишається у посередників, самі ж сільськогосподарські товаровиробники реалізують продукцію за низькими цінами і вхід на ринок для фермерів практично закритий. Відомо, що у всіх галузях економіки прибуток концентрується в окремих частинах ланцюжка створення вартості продукції, з цієї причини будь-яке підприємство прагне зайняти місце в тих сферах, де прибутковість вище. Саме тому сьогодні в Україні пріоритетною є посередницька діяльність, а не виробництво продукції [3].

Конкурентоспроможність аграрного виробництва характеризується рівнем забезпеченості внутрішнього попиту країни за рахунок власного виробництва (самозабезпеченість), а також його ефективністю, що в кінцевому результаті формує рівень національної продовольчої безпеки. Внутрішній попит країни на сільськогосподарську продукцію визначається рівнем її споживання населенням і забезпеченості інших внутрішніх технологічних потреб сільськогосподарських товаровиробників [4].

Конкурентоспроможність суб'єктів господарювання – це багатогранне поняття, яке визначається різними методичними підходами та кількісними критеріями виміру. Водночас, конкурентоспроможність фермерських господарств має характерні особливості, пов'язані як зі специфікою сільського господарства як виду економічної діяльності, так і з особливостями функціонування фермерських господарств як організаційно-правової форми [5].

Потреба зосередження уваги щодо методологічних аспектів дослідження функціонування малих форм господарювання в аграрному секторі обумовлена тим, що на початку розвитку фермерських господарств, оцінка їх діяльності здійснювалась із застосуванням методологічних підходів дослідження діяльності великотоварних господарств. Результатом застосування цих підходів щодо аналізу діяльності фермерських господарств стало те, що були допущені помилки.

Зокрема, значно перебільшувалось значення і спроможності фермерства стосовно забезпечення зростання обсягів виробництва продукції. На основі проведених розрахунків стверджувалось, що українські фермери здатні забезпечити виробництво значних обсягів аграрної продукції. Теперішній етап функціонування фермерських господарств спростував ці недостатньо обґрунтовані і значно перебільшені прогнози. Зараз фермери забезпечують виробництво менше 3% продукції сільського господарства і ледве зводять кінці з кінцями за результатами своєї діяльності [6].

Зазначені методологічні підходи щодо оцінки діяльності фермерських господарств не є випадковими. Вони мають закономірні особливості. Це зумовлено тим, що поява нових для України форм господарювання супроводжувалася старими підходами щодо оцінки їх діяльності. Саме тому висвітлення особливостей методології аналізу діяльності фермерських господарств не обмежується сферою їх діяльності: коріння цих особливостей слід шукати в загальних дослідженнях розвитку суспільних відносин Саме за таких умов відбувалось обґрунтування переходу економіки України до вільного ринку. Визначення цілі та обґрунтування результатів дослідження відбувалося із нехтуванням умов реальної дійсності і компенсувалося прискореним курсом формування ринкових відносин. З огляду на це, варто відмітити, що вітчизняні керівники і деякі дослідники не завжди прислуховувались до цінних порад висококваліфікованих спеціалістів.

Так ще у січні 1990 р., тобто на початку формування фермерства, відомий американський економіст Дж. Гелбрейт зауважив, що «... ті, хто говорить, а багато говорять про це жваво і не задумуючись, – про повернення до вільного ринку часів Сміта, не праві настільки, що їх точка зору може бути сприйнята, як психічне відхилення клінічного характеру. Це те явище, якого у нас на Заході нема, яке ми не стали б терпіти і яке не могло б вижити. Наше життя пом'якшується і захищається урядом, для східноєвропейців капіталізм в його чистому вигляді був би таким же неприпустимим, як він був неприпустимим для нас» [7].

Особливістю функціонування фермерських господарств є те, що в них не завжди є можливості самостійно, в повному масштабі, забезпечити маркетингову діяльність, гарантії реалізації виробленої продукції, гарантованого матеріально-технічного і фінансового забезпечення виробництва, селекційно-генетичних заходів. На ринку фермер вступає у економічні відносини, які регламентуються системою законів, аграрною політикою, кредитною системою держави, системою матеріально-технічного постачання сільськогосподарського виробництва, формами і каналами реалізації продукції та інші [4].

Обґрунтовано, що вивчення конкурентоспроможності аграрного підприємства на ринку робочої сили повинно базуватися не тільки на дослідженні суті і співвідношення попиту та пропозиції на ринку робочої сили, а й стадій відтворення цього специфічного товару, взаємодія яких за певних економічних умов забезпечує перерозподіл зайнятих. У роботі зазначено, що конкурентоспроможність аграрного підприємства на ринку робочої сили розглядається як вираження його здатності бути пріоритетним при виборі місця роботи реальним або потенційним працівником, а також

створення для нього набору мотиваційних преференцій і можливостей формувати, розвивати й реалізовувати свій потенціал та інтегровано узгоджувати стратегічні цілі підприємства з власними [8].

На нашу думку для фермерського господарства конкурентоспроможність – це забезпечення оптимального співвідношення між обсягами виробництва і реалізації продукції та його ресурсним потенціалом, платоспроможності і інвестиційної привабливості підприємства, зменшення природних і економічних ризиків приватного господарювання. З іншого боку під конкурентоспроможністю слід розуміти здатність фермерських господарств виробляти продукцію, яка користується попитом на ринку, а також шукати напрями збільшення своєї частки на ринку.

З наведеного визначення конкурентоспроможності фермерських господарств можна виокремити три складові:

– реальна конкурентоспроможність, яка забезпечує виробництво і показує його здатність виробляти і реалізувати конкурентоспроможну за своєю якістю і ціною продукцію;

– потенційно-ресурсна конкурентоспроможність фермерського господарства, яка відображає ефективність використання виробничо-ресурсного потенціалу;

– інвестиційна привабливість, як результат інвестиційної конкурентоспроможності, яка передбачає здатність спрямування інвестиційних вкладень так, щоб забезпечити їх окупність і трансформацію у зростання виробництва, отримання результатів для розширеного відтворення і гарантоване повернення вкладеного капіталу.

Конкурентоспроможність фермерських господарств залежить від великої кількості факторів, які умовно можна поділити на внутрішні: (земля та її якість, трудові ресурси, засоби виробни-

Таблиця 1

SWOT-аналіз фермерських господарств Хмельниччини

Сильні сторони	Слабкі сторони	Можливості	Загрози існуванню
Невеликий стартовий капітал	Обмежений (локально) ринок	Зростання до рівня «Великого» бізнесу	Швидкість повного розорення
Висока ефективність	Обмежені перспективи зростання	Збалансований розвиток	Швидке досягнення «максимуму» зростання
Гнучкість	Висока залежність від примх кон'юнктури	Міцна ніша на «своєму» ринку	Легкість проникнення конкурента в цю нішу
Самостійність	Відсутність впливової підтримки	Творча самореалізація	Уразливість до рейдерських атак

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2

SWOT-аналіз діяльності фермерських господарств Кам'янець-Подільського району

Сильні сторони:	Слабкі сторони:
– Забезпеченість трудовими ресурсами – Розмір земельних ресурсів Рентабельність продукції – Значний асортимент продукції – Достатня сировинна база – Природно-кліматичні умови – Стійка платоспроможність	– Недостатній рівень матеріально-технічної бази – Нестабільність і суперечність нормативно-правової бази – Недостатність кваліфікованої робочої сили – Слабка фінансово-кредитна підтримка держави – Маркетингова політика – Негативні демографічні зміни – Слабкий рівень впровадження інновацій та використання інноваційних технологій в процесі виробництва і управління фермерським господарством
Можливості:	**Загрози:**
– Підвищення рівня інвестиційної та інноваційної діяльності – Удосконалення економічних механізмів регулювання фермерства – Об'єднання фермерських господарств у кооперативи, а точніше в обслуговуючі кооперативи. Удосконалення форм первинного обліку в залежності від напряму спеціалізації, обсягів виробництва та реалізації продукції – Формування стійкого кредитно-фінансового обслуговування фермерських господарств (створення регіонального банку для обслуговування фінансових операцій фермерів)	– Відсутність стратегічних програм і механізмів функціонування фермерських господарств Недосконаліть механізму довгострокового кредитування та оподаткування фермерських господарств – Недостатня кількість фінансових ресурсів для погашення кредиторської заборгованості – Політична розгалуженість Нестабільність, спричинена глобалізаційними процесами

Джерело: розроблено автором

цтва, матеріалозабезпеченість, ступінь кооперування господарської діяльності) та зовнішні – селекційно-генетичний і агро-біо-кліматичний потенціал регіону, законодавча база, державна підтримка фермерських господарств, кредитна система, умови реалізації продукції та матеріально-технічне забезпечення, діяльність інших господарств-конкурентів [4].

З огляду на різноманітність видів фермерських господарств, спостерігаються певні відмінності їх функціонування та розвитку, що породжуються різними підходами до прийняття рішень. На даний час не визначено стратегії розвитку фермерських господарств на майбутнє, основою якої є визначення їх позицій на ринку. Для визначення даної стратегії можна застосовувати різні методи стратегічного аналізу.

Нами використано SWOT-аналіз як пріоритетний метод оцінки позиції фермерського господарства, з огляду на вплив внутрішніх і зовнішніх чинників та з урахуванням їх сильних і слабких сторін.

Використовуючи SWOT-аналіз як інструмент стратегічного аналізу, ми виявили сильні і слабкі сторони фермерських господарств області, визначили можливості їх розвитку і загрози їхньому існуванню (табл. 1).

Наразі бути фермером це не тільки шлях який має багато нових можливостей та переваг, але й тернистий шлях, на якому фермера спіткають різні труднощі й бар'єри подолання яких неможливо без формування ефективної системи державної підтримки цього неоднозначного, але об'єктивно необхідного сектора аграрної економіки України.

У подальшому ми дослідили за допомогою SWOT-аналізу ситуацію з фермерськими господарствами Кам'янець-Подільського району, в даному районі зосереджено 62 господарства, що становить близько 3,9% від загальної кількості фермерських господарств області (табл. 2).

Здійснивши SWOT-аналіз ми бачимо, що потенціал для стабільного розвитку нашого регіону присутній в позитивній тенденції, основні загрози можна усунути при умові співпраці трьох складових: асоціації фермерів, місцевих органів самоврядування та навчальних закладів регіону.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Фермерські господарства – це насамперед робочі місця в сільській місцевості та розвиток сільських територій. Для ведення успішної конкурентної боротьби в першу чергу потрібна інформація та знання ринку, кон'юнктури ринку, вміння продавати і просувати свій продукт. Як не одноразово нами було наголошено, що фермери мають об'єднуватися самі між собою, місцевою владою та науковцями, з метою посилення своєї конкурентоспроможності в протистоянні великим агрокомпаніям та агроформуванням, що і буде нашим перспективним напрямом наукових досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горіховський М.В.Сучасний стан кооперативного руху в Хмельницькій області / А.Д. Чикуркова, М.В. Горіховський // Збірник наукових праць ПДАТУ. Економічні науки. – 2015. – № 23. – С. 14–22.

2. Горіховський М.В. Перспективи розвитку фермерських господарств у Хмельницькій області / Горіховський М.В. // Development of social and economic systems in a global competitive environment. – 2016.

3. Horihovskyy M.V. Methods of assessment of competitiveness of agriculture / Horihovskyy M.V. // Buletinul Ştiinţific al Universităţii de Stat „Bogdan Petriceicu Hasdeu" din Cahu. – 2015. – № 2. – С. 13–19.

4. Добрунік Т. П. Фактори забезпечення конкурентоспроможності фермерських господарств регіону в сучасних умовах / Т.П. Добрунік // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – № 2. – С. 72-79.

5. Месель-Веселяк В.Я. Напрями забезпечення конкурентоспроможності аграрного виробництва // Економіка АПК. – 2009. – №. 10. – С. 7-14.

6. Мохненко А. С. Розвиток фермерських господарств в системі факторів конкурентного середовища: теорія, методологія, практика : дис. докт. ек. наук : 08.00.04 / Мохненко А. С. – Херсон, 2011. – 435 с.

7. Лясковець Е. Подальші кроки економічної реформи / Е. Лясковець //Економіка, закон, ринок.– 1994. – № 4.– С. 37-39.

8. Чикуркова А. Д. Система стратегічного управління персоналом суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки: монографія / А.Д. Чикуркова. – Кам'янець-Подільський: Зволейко Д.Г., 2012. – 428 с.

ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ОТДАЧИ В АГРАРНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ
LAW OF DIMINISHING RETURNS IN AGRICULTURAL PRODUCTION

УДК 330.101.542

Зайцев А.В.
к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
Сумской государственный университет

В статье рассматривается проблематика проявления закона убывающей доходности (отдачи) в условиях сельскохозяйственных предприятий. В статье предлагается исследование о взаимосвязи и взаимодействии работников (переменный ресурс – рабочая сила) и основных средств (постоянный ресурс – капитал) в производственном процессе сельскохозяйственного пред-приятия.
Ключевые слова: *закон убывающей отдачи (доходности), сельскохозяйственные предприятия, переменный ресурс, труд, основные средства, постоянный ресурс, капитал, технологии.*

У статті розглядається проблематика дії закону спадної дохідності в умовах сільськогосподарських підприємств. У статті пропонується дослідження про взаємозв'язок і взаємодію працівників (змінний ресурс – робоча сила) і основних засобів (постійний ресурс – капітал) у виробничому процесі сільськогосподарського підприємства.
Ключові слова: *закон спадної віддачі (дохідності, прибутковості), сільськогосподарські підприємства, змінний ресурс, праця, основні засоби, постійний ресурс, капітал, технології.*

The article discusses the law of diminishing returns for the agricultural enterprises. The article offers a study on the relationship and interaction of workers (variable resource – labor) and fixed assets (permanent resource – capital) for the production process in the agricultural sector.
Key words: *the law of diminishing returns (yields), agricultural enterprises, variable resource, labor, fixed assets, permanent resources, capital, technology.*

Постановка проблемы. Эта статья является тематическим продолжением ранее опубликованной в научном журнале «Причорноморські економічні студії» статьи под названием «Закон убывающей отдачи: технологический аспект более подробно» [1]. В статье [1] был критически рассмотрен механизм обоснования закона убывающей отдачи применительно к технико-экономическим условиям производственного предприятия в трактовке авторов учебника «Экономикс» Кэмпбэлл Р. Макконнела и Стэнли Л. Брю [2, с. 47-50]. Авторы учебника ответ на поставленный ими вопрос, – каким образом будет изменяться объём производства, по мере того как всё большее и большее количество переменных ресурсов будет присоединяться к фиксированным ресурсам фирмы, – объясняют и обосновывают с помощью закона убывающей отдачи. В их трактовке закон убывающей отдачи формулируется так: *«… начиная с определенного момента, последовательное присоединение единиц переменного ресурса (например, труда) к неизменному, фиксированному ресурсу (например, капиталу или земле) даёт уменьшающийся добавочный, или предельный, продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса»* (выделено курсивом в [2, с. 47]). Далее по тексту: «Иначе говоря, если количество рабочих, обслуживающих данное машинное оборудование, будет увеличиваться, то рост объема производства будет происходить все медленнее, по мере того, как больше рабочих будет привлекаться к производству. Для иллюстрации этого закона приведём два примера» [2, с. 47]. Первый пример – выращивание зерновых фермером на фиксированном по размерам участке земли, второй пример – производственное предприятие. Что касается иллюстрации закона убывающей отдачи применительно «к несельскохозяйственным отраслям», то в статье [1] автор подробно рассмотрел обоснование упомянутого закона и пришел к выводам, которые не подтверждают этот закон. Вопреки формулировке закона, а именно, что после достижения максимума в выпуске объёма продукции дальнейшее привлечение рабочих (присоединение труда) в производство вызывает спад объёма производства *«…в расчете на каждую последующую единицу такого присоединения»,* имеет место другой механизм. Объём производства, при условии полного использования станочного оборудования, будет неизменным, т. е. возрастать не будет, а так же не будет и падать. Добавочного или предельного продукта создаваться не будет, так как отсутствуют дополнительные производственные мощности (других станков, и оборудования на предприятии нет). При таких условиях нет технологических возможностей «присоединять дополнительный переменный ресурс – труд», другими словами, «дополнительных» рабочих некуда «втискивать» в уже полностью загруженный производственный процесс. В данном случае достигнут предел использования основных средств (станков, оборудования и т. д.) и именно такое состояние в производстве не позволяет присоединять к нему дополнительный труд. Таким образом, закон убывающей отдачи переменного ресурса (например, труда) к неизменному фиксированному ресурсу (например, капиталу – станкам) не более чем частный случай и, причём, исключительно финансовый. Более подробно по этому вопросу смотрите также исследования и доводы в [3].

Однако, закон убывающей отдачи «открыт и обоснован» не Кэмпбэлл Р. Макконнелом и не Стэнли Л. Брю. Они в своём учебнике только знакомили студентов и читателей с этим законом, как уже с открытым и обоснованным кем-то ранее и,

по их мнению, действующим в экономике объективно. Да и как сомневаться, если по утверждению лауреата Нобелевской премии Пола Э. Самуэльсона (1915-2009), – «Убывающая доходность – это основной закон экономики и технологии» [4, с. 22].

Анализ исследований и публикаций. Важным для нашего дальнейшего исследования будет выяснение истории возникновения закона убывающей отдачи, другими словами, как, на основании каких фактов экономической действительности был сформулирован данный закон. Заметим, что закон убывающей отдачи (law of diminishing return) может носить также и названия – «закон убывающей производительности» и «закон убывающей доходности». Также, в «Экономиксе» упоминаются и другие названия, – «…закон убывающей отдачи, который … называется «законом убывающего предельного продукта», или «законом изменяющихся пропорций»» [2, с.47].

Закон убывающей доходности возник из теории убывающего плодородия почвы, согласно которой каждое дополнительное вложение капитала и труда в землю даёт меньший по сравнению с предыдущим вложением эффект. А по достижению определённого предела всякий дополнительный эффект становится невозможным. Этот закон впервые сформулировал французский подданный физиократ Анн Робер Жак Тюрго (1727 – 1784). Английские экономисты Э. Уэст, Р. Торренс, Т. Р. Мальтус и Д. Рикардо в 1815 г. опубликовали четыре трактата с целью рассмотрения проблемы цен на зерно, которые выросли незадолго до этого. Каждый трактат указывал на связь между высокими ценами на зерно и вовлечением в обработку менее плодородных и менее пригодных земель в период наполеоновских войн. Все четыре автора указали, что объяснением служит феномен убывающего плодородия – «тот принцип», по определению Уэста, «что по мере улучшения обработки получение сырого продукта обходится все дороже и дороже» [5, с. 71]. «Все четыре автора считают, что закон убывающей отдачи верен только для сельского хозяйства» [5, с. 72], – вот на этот момент обратим внимание. Так же, следует помнить, что речь идёт о законе падающего плодородия почвы (земли), но нигде ещё не идёт речь о падающей доходности в денежном измерении. Обратите внимание, в Англии по состоянию на конец 1815 года цены на зерно выросли (!) и ни о какой падающей доходности речь не шла, а шла речь о падающем плодородии вовлечённых в аграрное производство земель.

Постановка задания. Формулирование цели. На основании и в продолжение работ [1] и [3], а также и в этой, предлагаемой вашему вниманию статье, проведены исследования относительно технолого-операционной взаимосвязи и технико-производственного взаимодействия рабочих (переменного ресурса, т. е. труда) и основных средств (постоянного ресурса, т. е. капитала) применительно к процессу производства в аграрном секторе. Целью таких исследований является критическая проверка объективной обоснованности и реальности существования закона падающей доходности.

Изложение основного материала исследования. Только в конце XIX начале XX века в экономической науке был сформулирован, как одно из положений неоклассической теории производства, закон «убывающей доходности». Найти обоснование убывающей доходности, как экономического закона, можем в работах А. Маршалла, Ф. И. Эджоурта, Ф. Уикстеда.

В 1890 году была опубликована работа Альфреда Маршалла «Принципы экономической науки» [6]. В «Принципах…» А. Маршалл полностью вторую и третью главы книги IV посвятил объяснению и обоснованию тенденции (обратите внимание, – не закона!) убывающей отдачи применительно к обработке земли. У него имелся, собранный к тому времени, богатый научный и статистический материал, связанный с растениеводством. Как обосновывал А. Маршалл?

«Пример из зарегистрированных экспериментов может способствовать более четкому уяснению понятия отдачи от предельной дозы капитала и труда. Опытная станция в Арканзасе сообщает (см. The Times, 18. XI. 1889), что четыре участка площадью в 1 акр каждый, обрабатывавшиеся совершенно одинаково, за исключением вспашки и боронования, дали следующие результаты (авт. – см. табл. 1):

Таблица 1

Участок	Обработка	Урожай с акра в бушелях
1	одноразовая вспашка	16
2	одноразовая вспашка и одноразовое боронование	18 и 1/2
3	двухразовая вспашка и одноразовое боронование	21 и 2/3
4	двухразовая вспашка и двухразовое боронование	23 и 1/4

Отсюда следует, что доза капитала и труда, затраченная на повторное боронование участка, уже подвергавшегося двойной вспашке, принесла дополнительно 1 и 7/12 бушеля. И если стоимость этого дополнительного урожая, за вычетом издержек на уборку и т. д. только возмещает указанную дозу с прибылью, то она является предельной, хотя по времени она и не была последней, поскольку дозы, затрачиваемые на уборку, должны последовать позднее» [6, с. 225].

Данные, собранные в табл. 1, и дальнейший их анализ показывают, что дополнительные затраты

труда и капитала на обработку участка повышают производительность участка (повышают урожайность), однако, урожайность не падает, а возрастает, пусть на каждом последующем этапе на меньшую величину, но абсолютно – возрастает. Откуда тогда, в примерах применительно к «несельскохозяйственным отраслям» производство продукции, при дальнейшем увеличении «доз труда и капитала», падает (уменьшается абсолютно по отношению к предыдущему результату), смотри [5, с. 48-49]. Таких тенденций аграрное производство не показывает, а в «несельскохозяйственных отраслях» никто и никогда подобных исследовательских экспериментов или натурных наблюдений не проводил. Следовательно, падение объёмов производства при дальнейшем присоединении «доз труда и капитала» как при обработке земли, так и в несельскохозяйственных отраслях теоретически не обосновано и в экономической практике не наблюдается.

Далее, если рассматривать данные, собранные в табл. 1, не с позиций изменения объёма производимой продукции (урожайности), а с точки зрения экономических показателей как элементов затрат на производство продукции, то данные показывают нечто совершенно иное, чем то, что увидели в них А. Маршалл, а так же и А. Р. Ж. Тюрго, Э. Уэст, Р. Торренс, Т. Р. Мальтус и Д. Рикардо, и многие другие. Чтобы прояснить данное высказывание, целесообразно рассмотреть пример, который, казалось бы, не имеет отношения к нашему исследованию.

Пример 1. Наименований материалов под общепринятым в быту названием «железо» для производителей «железной» продукции огромное количество. Начнём с того, что в природе чистое железо (как химический элемент – феррум, Fe), практически не встречается. Материал, в котором основой является железо (т. е. феррум), – это смесь, а точнее, – сплав железа (Fe) и углерода (C). Чугун – сплав железа и углерода, в котором процентное количество углерода составляет от 6,67% до 2,14%. Сталь – также сплав железа с углеродом (и другими элементами), однако, содержание углерода в стали от 2,14% до 0,1%. Сталь по своим свойствам гораздо твёрже и прочнее чем чугун. Уменьшение процентной доли углерода по отношению к железу делает «железоуглеродный» материал прочнее, твёрже, повышает упругость и иные свойства, конечно, и с помощью добавления других элементов, однако, соотношение Fe и C – ключевой показатель. Дальнейшее уменьшение количества углерода до менее 0,02% превращает сталь в технически чистое железо. Технически чистое железо устойчиво к коррозии, обладает повышенной электропроводностью и очень высокой пластичностью. Применяется для изготовления сердечников электромагнитов, деталей реле, для производства сплавов.

Далее, чтобы получить чугун, нужно железную руду поместить в доменную печь и нагреть руду в печи до температуры 1150 – 1200°C. Чтобы получить сталь, нужно чугун поместить в мартеновскую печь и нагреть чугун в печи до температуры 1500 – 1600°C. Технически чистое железо получают в мартеновских и электрических плавильных печах как с помощью более высоких температур, так и путём удлинения времени процесса выгорания примесей. Причём, в доменной печи получить сталь нельзя, а в мартеновской печи получить чугун невозможно. В мартеновской печи получить технически чистое железо можно, но это другая, отличная от получения стали технология. И последнее, в 20-ти километрах от Дели, столицы современной Индии, находится железная колонна высотой семь метров и весом в шесть с половиной тонн, которая почти на 100% состоит из железа, в ней отсутствует марганец и почти отсутствует никель. Производство железа такой чистоты требует иной технологии, чем применяемые в настоящее время выжигание в мартеновских или электрических плавильных печах. Колонна была воздвигнута в 415 году, т. е. 1600 лет назад существовала технология и основные средства (печи и/или нечто другое), с помощью которых получали чистое железо.

Теперь всю информацию из примера 1 сгруппируем в таблицу (табл. 2) подобно информации в таблице 1.

Пример 1 и соответствующая ему табл. 2 представлены в нашем изложении для того, чтобы,

Таблица 2

Технология	Обработка	Продукция
1	Нагревание железной руды в доменной печи до температуры 1150 – 1200°C	чугун
2	Нагревание чугуна в мартеновской печи до температуры 1500 – 1600°C	сталь
3	Нагревание стали в мартеновской или электрической печи до температур более 1600°C и более длительное время, чем при получении стали	технически чистое железо
4	Технология в настоящее время не известна, но фактически существовала, т. к. существует чистое железо антропогенного происхождения	чистое железо

используя метод аналогии, показать, что средняя колонка в таблице 1 по своей сути характеризуется так же, как и средняя колонка в таблице 2. Имеется в виду следующее. В таблице 2 для каждой из 4-х технологий (колонка 1) существует своя, отличная от всех остальных, эксклюзивная технология (см. табл. 2, колонка 2, Обработка), с помощью которой получают один и тот же продукт, – сплав железа с углеродом, хотя и в разных относительно друг друга пропорциях. На примере табл. 2 хотим показать, что в табл. 1 способы обработки каждого из 4-х участков, – это, подобно способам обработки в табл. 2, отдельные, отличные друг от друга, эксклюзивные способы обработки. Недопустимо трактовать, что одноразовая вспашка на участке 1 (см. табл. 1) для участка 2 дополняется одноразовым боронованием, а для участка 3 к тому, что сделано на участке 2 дополняется повторная вспашка. Это не так. На участке 1 технология обработки – одноразовая вспашка почвы (грунта, земли), а на участке 2 технология обработки – одноразовая вспашка почвы с последующим одноразовым боронованием. В результате, участок 1, как целостное основное средство принципиально отличается от участка 2, тоже как целостного материального объекта. Это подобно тому, как доменная печь отличается от мартеновской печи. Металлурги их различают. И в аграрном производстве необходимо различать по-разному обработанные участки земли как различные виды основных средств. В бухгалтерском учёте производства чугунов и сталей доменная печь и мартеновская – разные, отличающиеся между собой основные средства. Вот таким же образом необходимо понимать и трактовать участки в табл. 1. В таблице 1 каждый участок – это отдельное основное средство, которое характеризуется так: – участок 1, – 1 акр земли с одноразовой вспашкой, который приносит урожай в 16 бушелей (подобно доменной печи из табл. 2); – участок 2, – 1 акр земли с одноразовой вспашкой и одноразовым боронованием, который приносит урожай в 18 и 1/2 бушелей (подобно мартеновской печи из табл. 2); – участок 3, – 1 акр земли с двухразовой вспашкой и одноразовым боронованием, который приносит урожай в 21 и 2/3 бушелей (подобно мартеновской печи из табл. 2, но с другими температурно-временными факторами); – участок 4, – 1 акр земли с двухразовой вспашкой и двухразовым боронованием, который приносит урожай в 23 и 1/4 бушелей (подобно хотя и не известной, но отличной от указанных выше основных средств и технологий).

Такое понимание участков, а именно, что каждый по-разному обработанный участок, является отдельным, отличающимся от остальных, основным средством, показывает, что их не следует рассматривать как последовательно дополняемый трудом и капиталом один и тот же объект. Следовательно, такой показатель, как падающая урожайность на единицу дополнительных доз труда и капитала, не возникает, такой показатель не существует. Существует как факт следующее. Если для благополучия населения достаточно иметь урожайность 16 бушелей с одного акра земли, то вспахивайте почву один раз, сейте, и, действуя далее по технологии, получайте ожидаемый результат. Если хотите обезопасить себя на случай возможного снижения урожайности из-за погодных условий при одноразовой вспашке, выбирайте вспашку с боронованием. Если необходимо иметь урожайность более 20-ти бушелей с одного акра, «изготавливайте» из одного акра земли основное средство, которое производит урожайность более 20-ти бушелей, и делайте это так, как делала это опытная станция в Арканзасе, т. е. двойная вспашка и боронование, или двойное боронование.

Недопустимо в экономике обосновывать «строительство» или «создание» нового основного средства как присоединение труда и капитала к предыдущему основному средству и увеличение производительности нового основного средства сравнивать с добавленной «дозой труда и капитала». Недопустимо это потому, что основные средства создаются не по такой технико-операционной технологии, а для каждого из них по отдельной, самостоятельной, отличной от других и присущей только конкретному основному средству технико-производственной организации. Приведенный выше условный пример с производством материалов на основе железа или пример о производстве автомобилей с различной грузоподъёмностью (производительностью), который приведен в выводах к данной статье, это иллюстрации несостоятельности такого метода технико-экономического рассмотрения производственных процессов, условно-шутливо названного нами «дополнительно-присоединительным».

Что касается использования фермерами полученных экспериментальных результатов на четырёх участках на опытной станции в Арканзасе, то для фермера-практика процесс выращивания урожая необходимо рассматривать не как один последовательный процесс, переходящий от первого участка ко второму и к следующему, а как два отдельных и отличных друг от друга процесса.

Первый отдельный самостоятельный процесс – это процесс производства основного средства, который, применительно к нашему примеру из 4-х участков, представляет собой предварительный выбор и последующее «изготовление» из своего участка земли основного средства с производительностью то ли участка 1, или участка 2, или участка 3, или участка 4. В производственном процессе промышленного предприятия такой процесс аналогичен покупке или самостоятельному изготовлению основных средств, таких как, например, зданий и сооружений, обрабатывающих станков, механических средств для перемещения

сырья, материалов и полуфабрикатов, средств связи и средств управленческой коммуникации.

Второй отдельный самостоятельный процесс – это процесс производственного использования этого основного средства, который включает засевание участка и сбор урожая. В производственном процессе промышленного предприятия такой процесс аналогичен то ли закладке сырья в доменную или мартеновскую печь, то ли установке заготовки на/в станок для последующей обработки и т. п. Также, сбор урожая аналогичен получению промежуточной продукции в промышленном производстве из которой, впоследствии, изготовят товар для конечного потребления.

Следует обратить внимание, что в технологии растениеводства распространены и другие операции, такие как прополка, внесение удобрений как до посева так и в период вегетации (подкормка), полив и т. п. Все указанные операции направленны на изменение характеристик почвы и, поэтому, логичнее всего, должны быть отнесены к первому процессу – процессу производства основного средства, которым является плодородная почва, т. е. участок земли. В производственном процессе промышленного предприятия такой процесс аналогичен текущему или капитальному ремонту основных средств.

Таким образом, процесс аграрного производства при таком понимании элементов аграрного производства ничем не отличается от процесса производства на промышленном предприятии. Поэтому, особенности и выводы относительно производственного предприятия справедливы и для аграрного предприятия. Смотри об этом раздел «Постановка проблемы» этой статьи, а, также, смотри исследования и выводы в [1] и [3].

Выводы из проведенного исследования. Теория убывающей доходности возникла вследствие эклектического перенесения положений и выводов из теории убывающего плодородия почвы на отрасли, сначала, сельского хозяйства, а затем и на производственную сферу.

В примерах-иллюстрациях, связанных с обработкой земли и, как результат, связанных с изменяющимися вследствие этого объёмами производства (т. е. изменение урожайности), отсутствует научно-теоретическая или практико-экономическая аргументация того, что присоединяемые «дозы труда и капитала» обосновано рассматривать как дополнительные «дозы» к предыдущим «дозам труда и капитала» и что эти дополнительные «дозы» как технологически, так и экономически необходимо присоединять к предыдущим «дозам труда и капитала».

Если следовать такой «присоединительной» логике, то возникает такая операционно-производственная последовательность. Приведём пример такой последовательности, в котором в качестве исходного основного средства возьмём грузовой автомобиль Газ 3302-борт, в народе называемый «Газель», который сконструирован для перевозки грузов до 1,5 тонн, а это и есть его производительность или производимая им продукция. Следовательно, чтобы увеличить производительность (грузоподъёмность) «Газели» например до 4 тонн, нужно добавить к «дозам труда и капитала», уже потраченным на производство «Газели», дополнительные «дозы труда и капитала», вследствие чего и возникнет нечто, состоящее из «Газели» и чего-то ещё, дополненного к ней, и это всё вместе способно перевозить 4 тонны грузов. Четырёхтонный грузовой автомобиль существует, выпускается тем же заводом и называется Газ-53. Однако, чтобы появился такой автомобиль в металле, создатели и производители автомобиля Газ-53 не добавляли к «Газели» или к какой-нибудь модификации предыдущего, менее грузоподъёмного автомобиля, «дополнительные дозы труда и капитала». Это абсурд. При создании и при производстве каждого из этих автомобилей в каждый из них вкладывались отдельные, не связанные друг с другом последовательно «дозы труда и капитала» и в результате появились совершенно различные по грузоподъёмности (по производимой работе) автомобили (т. е. основные средства).

Такой метод, ранее названый нами условно – «дополнительно-присоединительный», не применим для количественного сравнивания доз труда и капитала по отношению к производительности основных средств при производстве этих же основных средств (смотри приведенную выше иллюстрацию с автомобилями). А участок земли вместе со способом его обработки и составляет единую целостность, которая и является по факту единичным и целостным основным средством. Другими словами, сначала создаётся основное средство (участок земли, обработанный определённым способом), а затем такой участок участвует в производстве урожая как единое, целостное основное средство, которое не может действовать отдельно своими частями, а потому и экономически не может рассматриваться как последовательное изменение некого базового основного средства (участок не обработанной земли) путём присоединения к нему дополнительных затрат труда и капитала.

О том, что не корректно делить дозы труда и капитала по отношению к конечному результату, основываясь на последовательности дополнительно выполненных работ при обработке участка, говорит, и А. Маршалл. «Разумеется, отдачу от этой последней дозы нельзя отделить от отдачи на другие, но мы относим на её счёт ту часть продукта, которая не была бы получена, если бы фермер решил не делать повторной вспашки»

[6, с. 225]. А. Маршал говорит, что отделять нельзя, но тут же, в противоречие своему же изложению, интерпретируя эксперимент в Канзасе, отделят дозу труда и капитала и отделяет, предположительно дополнительный результат, от общих доз труда и от общего по объёму результата. Так из-за заведомо неверных допущений происходило становление теории падающего плодородия почвы. А на её основе формировалась, с помощью эклектического применения аналогии, теория падающей доходности, которая, в свою очередь, фактическими данными из экономической практики никогда не обосновывалась и не проверялась.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Зайцев, А. В. Закон убывающей отдачи: технологический аспект более подробно / А. В. Зайцев // Науковий журнал «Причорноморські економічні студії». Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій. – Одеса : – 2016. – Випуск 5. – С. 9-19. Режим доступа: http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/45917.

2. Макконнелл К. Р. Экономикс : Принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – М. : Изд-во «Туран». В 2 т. : Пер. с англ. Т.-2., – 1996. – 400 с.

3. Зайцев А. В. Закон убывающей отдачи с позиций трудозатратной стоимости [Электронный ресурс] / А. В. Зайцев // Ефективна економіка. – 2013. – № 1. – Режим доступа: http://www.economy.nayka.com.ua.

4. Самуэльсон П. Экономика / П. Самуэльсон. – М., НПО «Алгон» ВНИИСИ, 1992. В 2-х т. Т.1. – 334 с.

5. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М. : Дело ЛТД, – 1994. – 627 с.

6. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М. : Издательская группа «Прогресс». В 3-х т. : Пер. с англ. Т.-1., – 1993. – 416 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ФИНАНСОВОГО И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА: АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ВНЕДРЕНИЯ ИНСТИТУТА ФИНАНСОВОГО ОМБУДСМЕНА В УКРАИНЕ

IMPROVEMENT MECHANISMS OF INTERACTION FINANCE AND REAL SECTOR: PROBLEM ANALYSIS INTRODUCTION INSTITUTE OF FINANCIAL OMBUDSMAN IN UKRAINE

УДК 336.71(477):331.108

Лашин П.М.
аспирант кафедры экономики предприятия
Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия»

Статья посвящена проблеме взаимодействия финансового и реального сектора экономики. Раскрывается специфика функционирования института финансового омбудсмена в Украине. Выделены особенности разработки государственных механизмов защиты прав потребителей и инвесторов на финансовом рынке.
Ключевые слова: *финансовый омбудсмен, страховой омбудсмен, банковское страхование, конфликт, банки, консилиация.*

Статтю присвячено проблемі взаємодії фінансового та реального сектору економіки. Розкривається специфіка функціонування інституту фінансового омбудсмена в Україні. Виділено особливості розробки державних механізмів захисту прав споживачів і інвесторів на фінансовому ринку.
Ключові слова: *фінансовий омбудсмен, страховий омбудсмен, банківське страхування, конфлікт, банки, консіліація.*

The article discusses the interaction between the financial and real sectors of the economy. Specificity of functioning of the financial ombudsman institute in Ukraine. The features of the development of public mechanisms of protection of consumers and investors in the financial market.
Key words: *financial ombudsman, the insurance ombudsman, banking insurance, conflict banks konsiliatsiya.*

Постановка проблемы. Действующая в Украине модель функционирования финансового сектора является банкоцентрической: банковская система доминирует среди других сегментов финансового сектора. Проблемные активы, снижающие эффективность банковской деятельности, создают трудности для работы заемщиков и кредиторов, подрывают доверие вкладчиков и инвесторов к банковской системе. В то же время финансовый рынок непрерывно формирует новые услуги, размывая границы между видами финансовых учреждений и видами финансовых услуг. А так как защита прав потребителей финансовых услуг происходит только в общем контексте защиты прав потребителей и не является отрегулированной законодательством, возникает необходимость в применении государственных механизмов для решения важного практического задания: установление четких санкций для участников рынка в целью повышения стандартов защиты прав потребителей и инвесторов и как следствие повышение уровня прозрачности функционирования финансового рынка. Конкретные требования к раскрытию информации о финан-

совых продуктах и ответственность за нарушение прав потребителей при оказании финансовых услуг не определены, и от этого обычно страдают пользователи финансовых услуг.

Анализ последних исследований и публикаций. Анализ публикаций свидетельствует, что проблема функционирования финансового омбудсмена в украинской банковской практике достаточна дискуссионная. Исследования Абакуменко О.В., Белялова Т.Е., Денис О.Б., Зачосовой Н.В., Котляревского Я.В., Мамедова С., Смовженко Т.С., раскрывают особенности имплементации института финансового омбудсмена в хозяйственную практику Украины, как механизма разрешения конфликтов между банковскими учреждениями и клиентами. Зачосова Н.В. обосновывает роль финансового омбудсмена в повышении уровня экономической безопасности финансовых учреждений [1]. Котляревский Я.В. и Панасенко А.А. обосновали создание института банковского омбудсмена при Ассоциации банков, для повышения доверия клиентов к банковской системе [2].

Несмотря на постоянный интерес исследователей к различным вопросам данной темы, анализ публикаций подтверждает, что ввиду сложности и многогранности данной проблемы не все ее аспекты исследованы и проработаны. В частности недостаточно изучены формы регулирования взаимодействия финансового и реального сектора в контексте работы финансового омбудсмена в Украине.

Постановка задания. Цель исследования: систематизация актуальных тенденций процесса внедрения института финансового омбудсмена в Украине, для обоснования перспективных направлений оптимизации механизма взаимодействия финансового и реального сектора.

Изложение основного материала исследования. Основная задача создания института финансового омбудсмена в Украине – это имплементация принципов, предусмотренных G20 и директивами ЕС. А именно: повышение стандартов раскрытия информации о финансовых случае нарушения прав потребителей финансовых услуг, внедрение механизма защиты прав миноритарных акционеров и повышение прозрачности выплат средств вкладчикам банков, которые ликвидируются. Работа финансового омбудсмена основывается на взаимодействии кредитных учреждений, на добровольной основе. Для совместной работы банки дают свое соглашение на передачу своих споров с клиентами, а затем они обязаны согласится с тем решением, которое будет вынесено омбудсменом. Те банки, которые не присоединились к данному институту, могут получать рекомендации об урегулировании конфликта, но не обязаны их исполнять.

На практике эта процедура приносит пользу не только непосредственно участвующим в ней клиентам и банкам, но и органам юстиции. Например, в Армении, Австралии, Великобритании, Малайзии, Нидерландах, Финляндии финансовый омбудсмен является единым для всего финансового сектора, в Бельгии, Канаде, Греции, Италии, Казахстане, Новой Зеландии, Польши, Швейцарии – это отдельный орган для одного или более сегментов финансового рынка. В форме комитета по делам защиты прав потребителей омбудсмен представлен в Дании и Швеции, в качестве департамента жалоб в составе финансового регулятора на Мальте и в Испании. В Латвии и Литве он функционирует в рамках государственного органа по защите прав потребителей [3].

В мировой практике финансовые омбудсмены осуществляют работу как на основе добровольности и саморегулирования, так и на основе законодательного регулирования. Независимо от вида модели регулирования деятельности финансового омбудсмена (немецкой или британской), данный институт должен дополнять традиционные административные и гражданско-процессуальные формы и средства защиты гражданский прав потребителей финансовых услуг. В Украине споры между потребителями и банками рассматриваются исключительно судами и в ограниченных случаях направляются жалобы регуляторам. Причем эффективность такого взаимодействия довольно низкая. Институт финансового омбудсмена является эффективным механизмом альтернативного, внесудебного разрешения споров между финансовыми учреждениями и потребителями финансовых услуг, который не только защищает потребителей финансовых услуг, но и упрощает и снижает стоимость процедуры рассмотрения спора [4].

Функционирование института финансового омбудсмена позволяет во многих случаях избежать длительной и полной бюрократических преград процедуры урегулирования конфликта между финансовым учреждением и его клиентами, как это бывает при обращении одной из сторон спора в суд. Выгода для финансовых организаций заключаются в:

– экономии на судебных издержках;

– уменьшении числа обращений органов надзора и контроля;

– маркетинге кредитных продуктов;

– снижении напряжённости во взаимоотношениях с клиентами;

– улучшении репутации финансовых организаций.

В Украине сформирована секторальная модель регулирования и надзора за деятельностью финансовых учреждений. Каждый компетентный орган осуществляет регулирование и надзор за определенным сектором: Национальный банк Украины – по банков, Национальная комиссия по ценным бумагам и фондовому рынка – по рынку

ценных бумаг, Национальная комиссия, осуществляющая государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг – относительно других финансовых услуг. Преимуществами данной модели, является специализация компетентных органов на регулировании определенного сектора, в свою очередь наличие конкуренции между секторальными органами может способствовать развитию финансового рынка. Институциональная способность регулятора – это его полномочия, предусмотренные законодательством, надлежащее финансирование государственного органа (сегодня нормально финансируется только НБУ) и институциональная память, сконцентрирована в кадровом потенциале. Рынок готов финансировать нормального регулятора, действия которого направлены на создание равных прав для всех финансовых учреждений, что повышает качество предлагаемых ими услуг и продуктов.

В утвержденной в июне 2015 Комплексной программе развития финансового сектора Украины до 2020 предусмотрена разработка законопроекта о финансовом омбудсмена. Однако не дождавшись поддержки депутатами идеи создания института финансового омбудсмена, в Независимой ассоциации банков Украины (НАБУ) решили самостоятельно реализовать эту инициативу [5]. 26 сентября 2016 проект института финансового омбудсмена был утвержден советом НАБУ. Чуть раньше в январе 2016 года Украине зарегистрирован общественный союз «Украинский страховой омбудсмен» (УСО). За 5 месяцев 2016 года к страховому омбудсмену обратилось 2118 человек и было принято 522 заявления с жалобами на страховые компании, из которых 197 заявлений были обоснованными (т.е. имели доказательства). Сумма страхового возмещения по обоснованным заявлениям составила 6 млн. грн. [6].

За основу была взята немецкая модель такой структуры, которая создается и контролируется не государством, а общественными институтами. Гарантией объективности омбудсмена должно стать четкое соответствие требованиям FIN-NET – созданной Европейской комиссией сети институтов, которые разрешают финансовые споры во внесудебном порядке, а со временем – полноценное членство в организации.

По мнению Смовженко Т.С. и Денис О.Б., функционирование института финансового омбудсмена позитивно повлияет на потребителей, государство и финансовые учреждения:

– клиенты финансовых учреждений будут больше доверять рынку финансовых услуг, поскольку в случае необходимости могут обратиться к процедуре альтернативного разрешения споров с банками и другими финансовыми учреждениями;

– надзорные органы за финансовым рынком на основе отчетов и других информационных материалов от финансового омбудсмена смогут повышать качество регулирования на обоснованной основе;

– повысится спрос клиентов на финансовые услуги, уменьшатся расходы на решение споров для финансовых учреждений [7].

Отметим, что слаженная работа финансового и страхового омбудсменов на финансовом рынке Украины укрепит доверие к финансовым учреждениям и активизирует развитие банковского страхования. Однако в процессе работы могут возникнуть конфликты меж секторальные споры: между финансовым и страховым омбудсменами. Так как на финансовом рынке в последние годы наблюдается положительная тенденция поэтапного процесса интеграции банков и страховых компаний. Проанализируем данное направление.

В Украине на сегодняшний день банковское страхование развивается весьма специфическим путем. В соответствии со ст. 48 Закона Украины «О банках и банковской деятельности» банковским учреждениям запрещено осуществлять деятельность в сфере страхования. В то же время им разрешается выполнять функции страхового агента, который становится основой партнерских отношений между банком и страховой компанией в финансовом конгломерате [8]. Согласно расчетам Балацкого Е. О. и Кузьменко О.Г. потенциал банковского страхования в Украине в среднем реализован только на 50,2%. Данный показатель свидетельствует о значительных резервах увеличения объема страховых и банковских операций. Рост потенциала банковского страхования в Украине обусловлено повышением уровня деловой активности субъектов предпринимательской деятельности и увеличением степени доверия населения к банковским и страховым продуктам, что в комплексе обусловило наращивание объемов кредитования и необходимость защиты банков от невозврата кредитов заемщиками[9].

В Украине приоритетными направлениями сотрудничества между банковскими учреждениями и страховыми компаниями является сочетание банковских услуг прежде всего с обязательными страховыми продуктами. В частности, одной из форм утверждения банковского страхования в Украине является образование финансовых конгломератов на финансовом рынке, среди которых важную роль играют финансовые группы, возникновение и развитие которых в Украине находится на стадии зарождения. Банковское страхование положительно влияет прежде всего на те виды страхования, которые являются субпродуктами по отношению к кредитам: страхование жизни, ипотечное страхование, автострахование, страхование залогов. Другой, не менее важный аспект данного финансового направления касается непосредственно страхования кредитных рисков и

управления разно профильными активами, которые переходят в собственность банка в случае непогашения задолженности перед ним. Для этого банки создают специализированные компании по управлению этими активами, и в свою очередь автоматически становятся клиентами страховщиков-партнеров, занимаются превентивными мерами и вопросами нейтрализации негативных последствий связанных с наступлением страховых случаев.

Очевидно, что в случае возникновения конфликтной ситуации между банком и страховщиком, важно предусмотреть формы взаимодействия между финансовым и страховым омбудсменами. Возможно, эффективнее было бы объединить службу финансового омбудсмена и для банковского финансового сектора и для небанковского по данному вопросу. Или же рассмотреть возможность применения консилиации – способа ведения переговоров без непосредственной встречи сторон за одним столом. Консилиация позволяет сторонам меньше опасаться потери своего лица или риска подвергнуться давлению второй стороны и стать жертвой ее манипуляций.

В отличие от медиации, по результатам которой не предвидится вынесения на рассмотрение сторон конфликта нескольких вариантов разрешения спора, при консилиации примиритель по просьбе сторон предлагает разные варианты.

По мнению Соркина И. В., основными преимуществами консилиации над другими альтернативными механизмами разрешения споров является [10]:

– соблюдение принципа автономии участников, поскольку стороны спора сами устанавливают временные рамки и процедуры;

– возможность сторон по своему усмотрению выбирать посредника-примирителя. При этом критерии выбора могут быть различными: опыт, профессиональные и личные данные, владение языками, навыками межкультурного общения и тому подобное;

– экономия времени и средств – отсутствие четко установленной формы о ведения согласительного урегулирования позволяет сторонам эффективно управлять своим временем и избежать лишних затрат;

– конфиденциальность: участники договариваются об этом еще в начале согласования урегулирования.

Выводы. В контексте совершенствования механизма взаимодействия финансового и реального сектора следует тщательно проработать стандарты работы финансового омбудсмена. Сотрудничество банковских учреждений и страховых компаний имеет очень ограниченный характер: банки в основном продают лишь те страховые продукты, которые легко «подвязываются» к банковским кредитным программам, взамен получая застрахованный предмет залога и определенную комиссию. Это создает предпосылки для дальнейшего исследования особенностей работы финансового омбудсмена на финансовом рынке Украины.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Зачосова Н.В. Запровадження інституту фінансо(вого омбудсмена в Україні: ймовірні наслідки для еко(номічної безпеки фінансових установ / Н.В. Зачосова // Академічний огляд. – 2016. – № 1. – С. 80–85.

2. Котляревський Я.В. Роль інституту банківського омбудсмена у підвищенні довіри клієнтів до банків / Котляревський, Г.О. Панасенко // Фінанси України. – 2015. – № 11. – С. 88–96.

3. Институт финансового омбудсмена в мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mosmediator.narod.ru/index/0-700.

4. Міжнародна мережа фінансового омбудсмена (INFO): конференція 2008 р. США НьюЙорк [Електронний ресурс]. – Режим доступу://www.banking-adjudicator.org.bw/events.html.

5. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 р. / НРР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://reforms.in.ua/Content/ down.

6. «Украинский страховой омбудсмен» назвал «неплательщиков» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forinsurer.com/news/16/06/01/33901.

7. Смовженко Т. С. Дослідження зарубіжного досвіду функціонування фінансового омбудсмена як механізму вирішення конфліктів між банківськими установами та клієнтами / Смовженко Т. С., Денис О. Б. // Науковий вісник Ужгородського національного університету – 2016 – Випуск 7. – С. 121-125.

8. Закон України «Про банки і банківську діяльність № 2121-3 від 07.12.2000 р., (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www. zakon.rada.gov.ua.

9. Є. О. Балацький О. Г. Кузьменко Оцінювання рівня потенціалу банківського страхування в україні/ Ефективна економіка: Електронне наукове фахове видання. – 2016. – №1. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua.

10. Соркін І. В. Альтернативні меха– нізми врегулювання спорів у сфері фі– нансових послуг: світовий досвід та реалії України / І.В.Соркін // Фінанси України. – 2013. – № 10. – С. 7–19.

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ СУНИЦІ

CURRENT SITUATION AND PERSPECTIVES OF WORLD STRAWBERRY MARKET DEVELOPMENT

УДК 338.1:631.151

Галяс А.В.
аспірант кафедри
публічного управління
та адміністрування
Львівського національного університету
ветеринарної медицини
та біотехнологій імені С. З. Гжицького

У статті розглянуто стан та тенденції світового ринку суниці, проблеми формування пропозиції та попиту, цінову ситуацію. Досліджено основні країни-виробники цієї ягоди та їхню частку в валовому виробництві як на свіжий ринок, так і на ринок переробки. Аналіз даних показав, що попит на суницю у світі зростає, тому українські виробники та переробники даної ягоди можуть з впевненістю конкурувати на європейському та світовому ринку. Перш за все це буде стосуватись заморожених ягід, а також свіжих, які особливо вигідно можна збувати поза основним сезоном вирощування. Окрім того, в статті відмічено основні проблеми у виробництві ягід суниці та можливості розширення експортних можливостей України.

Ключові слова: *ягоди суниці, світовий ринок, споживання, виробництво, міжнародна торгівля.*

В статье рассмотрены состояние и тенденции мирового рынка клубники, проблемы формирования предложения и спроса, ценовую ситуацию. Исследованы основные страны-производители этой ягоды и их долю в валовом производстве как на свежий рынок да и на рынок переработки. Анализ данных показал, что спрос на земляннику в мире растет, поэтому украинские производители и переработчики данной ягоды могут с уверенностью конкурировать на европейском и мировом рынке. Прежде всего это будет касаться замороженных ягод, а также свежих, которые особенно выгодно можно сбывать вне основного сезона выращивания. Кроме того, в статье отмечено основные проблемы в производстве ягод клубники и возможности расширения экспортных возможностей Украины.

Ключевые слова: *ягоды земляники, мировой рынок, потребление, производство, международная торговля.*

The article describes current situation and perspectives of world strawberry market, problems of demand and supply formation, price situation. Main countries strawberry producers and their share in global production (for fresh market and processing) have been researched. Data analysis showed that demand for strawberry is growing from year to year, that is why Ukrainian producers and processors can compete on European and global markets. First of all it will concern to frozen berries, but also fresh ones especially out of main season. Besides it was noted the main production problems of strawberry in the production of strawberries, and the possibilities of expanding export opportunities for Ukraine.

Key words: *strawberries, world market, consumption, production, international trade.*

Постановка проблеми. Суниця – один з найбільш необхідних і здорових продуктів нашого харчування. Відомі її корисні властивості щодо очищення організму, завдяки високому вмісту вітаміну С, збереження організму від сердечних та онкологічних захворювань, втрати зору тощо. Саме тому занепокоєння медиків викликає проблема недостатнього споживання ягід, зокрема суниці, що в загальному негативно впливає на формування інтелектуального потенціалу нації [2]. Проблема зростання споживання фруктів, зокрема і ягід, для українців існує віддавна. Бо якщо в Україні на душу населення за рік споживається 22 кг фруктів за рік, то в розвинутих країнах в 5-6 разів більше [7]. На жаль, норму споживання ягід в Україні встановлено в розмірі 4 кг на душу населення, у тому числі суниці – лише 2 кг [4], що явно недостатньо і не порівнювано з рівнями, встановленими в розвинутих країнах світу.

Варто відмітити, що ягідні плантації в порівнянні з посівами (посадками) інших культур дають швидку і значну економічну вигоду. Разом з тим, вони потребують значних затрат ручної праці, що збільшує зайнятість працездатного населення.

Таке значення суниці зумовлює зростання як її споживання, так і виробництва. Україна на разі не відіграє суттєвої ролі на глобальному ринку суниці, хоча має добрі умови її виробництва та значний потенціал. Саме потреба оцінити виробничі та експортні можливості України в цій сфері і стали предметом даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Галузь ягідництва, як і ринок ягід, не відносяться до пріоритетних в економічних дослідженнях. З цієї тематики відомі окремі публікації, зокрема А. Бурлаки, І. Сало, Д. Семенди, О. Шестопаля та інших вітчизняних економістів-аграрників. Відсутність достатніх публікацій з розглядуваної проблеми є відображенням і існуючої державної політики щодо розвитку даної галузі.

Постановка завдання. Метою дослідження є ідентифікація основних виробників та учасників ринку ягід суниці з метою оцінки можливостей розвитку галузі ягідництва в Україні та розширення її експортних можливостей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Суниця набирає все більшої популярності серед

ягідних культур, що спричиняє зростання попиту на неї, а відповідно її споживання та стимулює зростання обсягів виробництва. Дані Intesco Research Group засвідчують, що за останні п'ять років світовий попит на ягоди суниці зростає щорічно в середньому на 7-8% [5].

Уряди багатьох країн, з огляду на значення ягід суниці в раціоні свої громадян, в різні способи стимулюють зростання їх споживання, зокрема і ягід суниці. Так у Франції постійним стало проведення компанії "Fraisesd'Europe: Lavie en rouge" [14]. («Суниці в Європі. Життя на червоно»), в Польщі традиційною є програма "Niezwykłe właściwości zwykłych owoców" [15] («Незвичайні властивості звичайних плодів»), метою яких є популяризація споживання фруктів і ягід як на місцевому, так і на загальноєвропейському рівнях. В останні роки високою динамікою відзначається споживання суниці в США, а для Великобританії характерний справжній суничний бум. В 2015 році тут було продано суниці на 564 млн фунтів стерлінгів, що склало 51% від продажу всіх ягід та 21% продажу всіх фруктів, що виявилося більшим за продаж яблук і бананів [16].

У загальносвітовому масштабі виробництво суниці перевищує 4.5 млн тон. Виробництво ягід суниці розосереджено по більшості кліматичних зон планети. Треба відмітити, що дані стосовно виробництва суниці в різних джерелах є достатньо суперечливі. Найбільшим виробником цих ягід в 2012 році були Сполучені Штати Америки – майже 3,4 млн тон, загальною вартістю 2,9 млрд дол. [13], причому на ринок поставляється 80% свіжих ягід. [17]. Доцільно зауважити, що понад 91% площ насаджень суниці зосереджено в штаті Каліфорнія [8]. В інших країнах виробляється значно менше ягід суниці. Наступні місця займають Мексика (360,4 тис. тон), Туреччина (353,2 тис. тон, Іспанія (289,9 тис. тон), Єгипет (242,3 тис. тон). До десятки найбільших виробників суниці входять також Південна Корея, Японія, Росія і Німеччина. Серед найбільших виробників цієї ягоди і наші сусіди – Польща та Білорусь.

Якщо розглядати дані FAOSTAT, то найбільшим виробником суниці, абсолютним світовим лідером в 2014 році був Китай, де вироблено майже 3 млн тон свіжих ягід. Позиції інших країн в рейтингу даної організації незмінні.

Треба відмітити, що в останні роки значно зросли площі посадки суниці в країнах Південної Америки (передусім Чилі і Мексика) та Азії, де клімат і ґрунти досить сприятливі для її вирощування. Справжня «сунична революція» відбувається в останні роки в Південно-Африканській Республіці, де обсяги виробництва суниці збільшилися на 30% [9]. У більшості країн з високим рівнем життя населення зростання обсягів виробництва плодово-ягідної продукції обумовлено передусім зростанням добробуту громадян, відповідно платоспроможного попиту і внутрішнього споживання. Безперечно, що виробництво фруктів і ягід залежить насамперед від сприятливості клімату, індикатором якого служить сума активних температур.

Україна, на жаль, не входить навіть в першу десятку світових виробників ягід суниці. За останні роки в Україні вироблялося 55-70 тис. тонн суниці, що становить 60-70% науково обґрунтованих потреб та менше 2% світового виробництва.

Сезонний характер виробництва і споживання ягід призводить до їх імпорту. Що стосується України, то майже 60% імпортованих в Україну ягід, переважно суниця і вишня, походять з Китаю і Польщі. Причому частка імпорту складає лише 1,7% і навряд чи в перспективі варто очікувати його зростання, з огляду на особливості цієї продукції як швидкопсувної та мало транспортабельної [3].

В остатні роки поряд з виробництвом зросла і торгівля ягодами суниць. Відповідно до даних TradeMap, світовий продаж суниці в 2013 році складав 1,533 млн. тонн (загальна вартість 3,477 млн. дол. США) [16], що на третину більше в порівнянні з 2005 роком. У середньому третина виробленої у світі продукції призначається на експорт. Із цієї загальної кількості на свіжі ягоди приходилося 53%, заморожені – 38%, перероблені чи консервовані – 9%. У різних країнах, в залежності від місцевих умов, традицій, рівня технічного прогресу і фінансових можливостей, склалися різні пропорції між видами експортованих ягід. Зокрема в США в 2014 р. на свіжі ягоди приходилося 77,8%, заморожені –18,0%, перероблені чи консервовані – лише 4,2%. [11].

У 2014 році світовий експорт суниці зменшився до 861,0 тис. тон, а в 2015 році – знову підвищився до 892,0 тис. тон [19]. Найбільшими світовими експортерами ягід суниці є Іспанія (286,0 тис. тон), США (134,0 тис. тон) та Мексика (92,0 тис. тон). У рамках Євросоюзу було експортовано 454,0 тис. тон. Треба відмітити достатньо потужні позиції Білорусі, де в останні роки ягідництву приділялася особлива увага, і яка в 2015 році входила в десятку найбільш експортерів суниці (36,0 тис. тон).

Найбільшим імпортером, без врахування обміну всередині ЄС, є США (142 тис. т) та країни Південної Америки – разом понад 400 тис. тонн. Близько 100 тис. тонн ягід суниці імпортували Німеччина та Канада, 53 тис. тон Великобританія, 48,0 тис. тонн Росія та 37,0 тис. тон Білорусь [19]. Така різноманітність експортерів і імпортерів викликана як попитом в середині окремих країн, так і сезонністю виробництва і надходження продукції ягідництва. Статистика засвідчує, що останніми роками достатньо динамічно зростає попит на ягоди суниці в країнах Азії. Особливо характерним в цьому плані є китайський ринок. Незважа-

ючи на найбільші обсяги виробництва і загальне перевищення пропозиції ягід суниці над їх попитом, тільки за період з 2005 до 2015 року вартість їх імпорту потроїлася з 4,8 млн. дол. США до 14,7 млн. дол.. США.

Стосовно морожених ягід суниці, то найбільшим експортером їх є Польща (21% світового експорту) [6]. Це при тому, що за обсягами виробництва ягід суниці вона знаходиться лише на одинадцятому місці в світі. Достатньо потужним суб'єктом цього ринку є і Мексика – 18% світового експорту заморожених ягід суниці. Достатньо передбачуваним є суттєві зміни на цьому ринку насамперед через появу нових технологій заморожування, які в останні роки найбільш динамічно впроваджуються в Єгипті.

На світовому ринку ягід суниці існує достатньо сильна конкуренція, незважаючи на достатньо високий попит і недостатню пропозицію. Найчастіше вона стосується окремих локальних ринків, оскільки для продажу свіжих ягід має бути добре відлагоджена система логістики, транспорту та продажу. Ці ринки відпрацьовувалися окремими виробниками давно, натомість поява нових виробників і експортерів спричиняє утруднення для традиційних експортерів. Прикладом цього може бути німецький ринок, традиційний для іспанських експортерів суниці, де намагаються ввійти марокканські виробники, які пропонують ягоду вищої якості (кращі погодні умови) та дешевшу (дешевша робоча сила) [14].

На європейському ринку, крім традиційних експортерів (Іспанія, Туреччина, Польща), останнім часом з'явилися достатньо сильні конкуренти, зокрема Китай та країни Північної Африки, передусім Марокко і Єгипет.

Характерно, що в останні роки у окремих країнах (навіть частинах світу) зростання пропозиції перевищило існуючий попит, наслідком чого стало закономірне зниження цін на ягоди. Саме така ситуація характерна для Китаю, який виробляє ягід суниці значно більше, аніж споживає. Проблема обмеження обсягів виробництва ягід чи реалізація їх на інших ринках за нижчими цінами вирішується останнім способом. Безперечно, що ніхто не хоче обмежувати виробництво, зайнятість людей та доходи, тому вирішено продавати заморожену суницю за нижчими цінами (в січні 2016 р. в середньому на європейському ринку – 1,15 євро за кілограм ягід суниці класу А, 25-35 мм) [12].

У 2013 році середня світова ціна продажу 1 кг суниці склала 2,27 дол. США [17]. Глобальна середня ціна експорту замороженої суниці в 2013 році досягнула 1,5 дол. США за кілограм, тоді як свіжої – досягла 2,82 дол.США за кілограм [17].

Відповідно до статистичних даних в 2015 році Україна експортувала лише 1,3 тис. тонн ягід, причому 1,1 тис. тонн було експортовано до країн-членів Європейського союзу [10]. Це в 30 разів більше порівняно з 2014 роком. Характерно, що в загальному асортименті експортованих до країн ЄС ягід понад 25% (287 тонн) складала журавлина. Відмітимо, що офіційна статистика не враховує реекспорту вітчизняного продовольства через Республіку Крим. Аналітики, однак оцінюють, що вивіз українських ягід суниці до Росії через Крим у 2015 році складав близько 1 тис. тон [18]. Тому, незважаючи на існуючу з листопада 2014 року заборону на експорт українських овочів і фруктів до Росії, вона й надалі залишається найбільшим імпортером ягід.

На найближчу перспективу варто очікувати певних змін на світовому ринку суниці. Оцінюючи існуючі тенденції у виробництві і світовій торгівлі, можна зробити наступні передбачення щодо розвитку світового ринку ягід суниці:

1. Зростання конкуренції на європейському ринку внаслідок виходу на ринок північно-африканських країн, передусім Марокко і Єгипту, та Південно-Африканської Республіки, що пропонують ягоди кращої якості, однак непередбачуваність ситуації в цьому регіоні світу не гарантує дотримання відповідних договірних умов, зокрема щодо обсягу та термінів постачання. Варто очікувати більш агресивної політики на європейському ринку основних європейських виробників ягід суниці – Іспанії та Польщі, для яких характерний справжній ягідний бум. Цілком ймовірним є експортна експансія Нідерландів та Бельгії, виробництво продукції в яких перевищує існуючий попит.

2. Появою нових великих виробників і експортерів ягід суниці, зокрема в країнах, умови яких достатньо придатні для їх вирощування, і ведеться відповідна державна політика. Це насамперед стосується Перу і Чилі, уряди яких виявили готовність фінансувати програми інтенсифікації вирощування суниці [5].

3. Цілком очікувано, що зменшиться експансія китайських виробників ягід суниці на європейському ринку. З певною ймовірністю можна передбачити, що наступить час (який наразі складно оцінити), коли китайці будуть споживати все (не тільки ягоди), що виробляється всередині країни.

Висновки. Україна має унікальні природні умови і ресурсні можливості нарощування обсягів виробництв, а відповідно і експорту ягід суниці. Ягідні культури є високодохідними в порівнянні з більшістю сільськогосподарських культур, оскільки плодоносять вже на другий рік після закладки, ягідництво має особливе соціальне значення, що створює добрі перспективи для його розвитку у вітчизняних умовах.

Цілком очевидно, що в наступні десятиліття зростатиме глобальний попит на ягоди суниці з огляду на свідомість споживачів щодо оздоровчих та лікувальних властивостей ягід, зростання

заможності суспільств. Це в сукупності зі сприятливою ціновою кон'юнктурою на ягоди суниці на світових ринках створює добрі умови для розширення виробництва ягід, зокрема з метою продажу за кордон. Разом з тим не варто переоцінювати можливості експансії українських виробників ягід на світові ринки [1].

Достатньо перспективним є далекі ринки (насамперед Азії), особливо країни, котрі стрімко розвиваються. Там швидко зростають міста, збільшується кількість громадян середнього класу з високим платоспроможним попитом. Така диверсифікація в зовнішній торгівлі ягодами суниці потребує достатньо реальної сегментації і оцінки окупності зовнішніх ринків, суттєвих змін у технології виробництва, зокрема вирощуванні сортів суниці, більш придатних до транспортування Та й загалом доброї організації процесу транспортування і логістики. Цілком очевидно, що такий підхід може бути і передчасним, але він потребує детального опрацювання.

Разом з тим, ключовими проблемами для України залишаються розширення площ посадки суниць, провадження нових, особливо позасезонних сортів типу Селва, ремонтантних і традиційних сортів для вирощування в теплицях, організація груп виробників на основі кооперації, впровадження сучасних технологій заморожування продукції, формування неформальних об'єднань, здатних організовувати впровадження нових технологій, постачання імпортного посадкового матеріалу, експорт продукції, маркетингові компанії як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сало І. А. Стан і перспективи розвитку ринку плодів в Україні / І. А. Сало // Бізнес Інформ. – 2013. – № 10. – С. 211-215.

2. Ягодное лукошко: география мировых поставок свежих ягод Производители ягод в Украине имеют хорошие предпосылки для наращивания экспорта [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukragroconsult.com/news/proizvoditeli-yagod-v-ukraine-imeyut-horoshie-predposylki-dlya-naraschivaniya-eksporta.

3. Производство ягод: перспективы и проблемы. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://agrocart.com/2253/proizvodstvo-yagod-perspektivy-i-problemy.

4. Рынок просит ягод. Какие ягоды выгодно выращивать в промышленных масштабах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://statuspress.com.ua/acs/rynok-prosit-yagod.html.

5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://carbofood.ru/obzory-ynkov/iagodnoe-lykoshko-geografiia-mirovyh-postavok-svejih-iagod.

6. A glimpse into the fresh and frozen strawberry markets[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.octofrost.com/news-room/a-glimpse-into-the-fresh-and-frozen-strawberry-markets.

7. All FAOSTAT Data [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fao.org/faostat/en/#.

8. A national information resource for value-added agriculture. Strawberries [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.agmrc.org/commodities-products/fruits/strawberries/.

9. Berry Good Marketing Jun 12, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.linkedin.com/pulse/berry-good-marketing-sara-menker.

10. FAMMU/FAPA [Електронний ресурс]. – Режим доступу: fruit-inform.com.

11. Fruit and Tree Nut Data – Exports/Imports, USDA Economic Research Service (ERS), 2015.

12. Kępiński W. Okiem eksperta – rynek truskawek//Przemysł Fermentacyjny i Owocowo-Warzywny. – № 6/2015 – C. 17-18.

13. Noncitrus Fruits and Nuts Summary, USDA National Agricultural Statistics Service (NASS), 2015.

14. Piątek M. Wysoka podaz truskawek na swiatowych rynkach [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.jagodnik.pl/wysoka-podaz-truskawek-na-swiatowych-rynkach/.

15. Rusza kampania promująca polskie owoce jagodowe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.fresh-market.plza portalspozywczy.pl (KZ).

16. Trade statistics for international business development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.trademap.org/Index.aspx.

17. Truskawki coraz popularniejsze na świecie. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fresh-market.pl/owoce_i_warzywa/owoce/truskawki/truskawki_coraz_popularniejsze_na_swiecie,p864230889.

18. UE i Rosja największymi odbiorcami owoców jagodowych z Ukrainy. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sadyogrody.pl/owoce/101/ue_i_rosja_najwiekszymi_odbiorcami_owocow_jagodowych_z_ukrainy,4020.html.

19. Wzrósł światowy eksport truskawek. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sadyogrody.pl/handel_i_dystrybucja/106/wzrosl _swiatowy_eksport_truskawek,6788.html.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОГО ЛАНЦЮГА СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ У ГАЛУЗІ ВИРОБНИЦТВА МОБІЛЬНИХ ТЕЛЕФОНІВ

THE PECULIARITIES OF MOBILE PHONES GLOBAL VALUE CHAIN FUNCTIONING AND ORGANIZATION

УДК 339.9.012(045)

Кравцова І.В.
аспірантка кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Національний авіаційний університет

У статті розглянуто особливості функціонування глобального ланцюга створення вартості у галузі виробництва мобільних телефонів. Досліджено структуру даного глобального ланцюга створення вартості. Проаналізовано позиції країн на світовому ринку мобільних телефонів. Виявлено головні тенденції останніх років у галузі, зокрема посилення процесів фрагментації та концентрації виробництва. Особливу увагу приділено питанню економічної модернізації країн, що беруть участь у даному глобальному ланцюзі створення вартості. З'ясовано, яким країнам вдалося досягти економічної модернізації з використанням різних підходів до її вимірювання.
Ключові слова: *глобальний ланцюг створення вартості, мобільні телефони, економічна модернізація, виробництво, експорт.*

В статье рассмотрены особенности функционирования глобальной цепочки создания стоимости в отрасли производства мобильных телефонов. Исследована структура данной глобальной цепочки создания стоимости. Проанализированы позиции стран на мировом рынке мобильных телефонов. Выявлены главные тенденции последних лет в отрасли, в частности усиление процессов фрагментации и концентрации производства. Особое внимание уделено вопросу экономической модернизации стран, которые принимают участие в данной глобальной цепочке создания стоимости. Выяснено, каким странам удалось достичь экономической модернизации, с использованием разных подходов к ее измерению.
Ключевые слова: *глобальная цепочка создания стоимости, мобильные телефоны, экономическая модернизация, производство, экспорт.*

The article deals with the peculiarities of mobile phones global value chain functioning. The structure of this global value chain is investigated. The countries positions on the world mobile phones market are analyzed. The principal tendencies of the last few years in the industry, particularly intensification of production fragmentation and concentration processes, were revealed. An emphasis is placed on the problem of economic upgrading of the countries participating in this global value chain. It is found out which countries succeeded in achieving economic upgrading, using different approaches to its measuring.
Key words: *global value chain, mobile phones, economic upgrading, production, export.*

Постановка проблеми. За останнє десятиліття галузь виробництва мобільних телефонів зазнала суттєвих змін. Особливо вони торкнулися країн, що розвиваються, які стали основними виробниками продукції цієї галузі внаслідок поглиблення фрагментації даного глобального ланцюга створення вартості (ГЛСВ). Так, наприклад, на сьогоднішній день «айфони» фірми «Apple» проектуються у США, а збираються переважно у Китаї; більшість мобільних телефонів «Nokia» також виробляються у Китаї або Індії.

Виробництво мобільних телефонів, які раніше були ексклюзивним продуктом для розвинених країн, протягом останніх років суттєво вплинуло на рівень зайнятості у країнах, що розвиваються. Кількість робочих місць у цих країнах, перш за все у Китаї, зростала неабиякими темпами [2]. Крім того, географічна фрагментація процесу створення програмного забезпечення (ПЗ) у даному ГЛСВ призводить до виникнення інноваційних мереж, які об'єднують декілька країн. Зростання потреби у розробці нових додатків для мобільних телефонів не тільки розширює підприємницькі можливості вже існуючих центрів створення ПЗ (наприклад, в Індії), але й сприяє утворенню нових центрів (наприклад, у Найробі, Кенія).

Беручи до уваги такі істотні зміни, спричинені розвитком ГЛСВ у галузі виробництва мобільних телефонів, важливими постають питання дослідження динаміки виробництва, створення доданої вартості та торгівлі у цій галузі, а також залучення до участі у ній країн, що розвиваються. Крім того, особливий інтерес викликає проблема економічної модернізації у країнах, що беруть участь у даному ГЛСВ, тобто просування цих країн глобальним ланцюгом створення вартості до ланок із вищою вартістю з метою збільшення виграшу – напр., прибутків, доданої вартості, можливостей, надійності тощо – від участі у глобальному виробництві [4, с. 171].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологію дослідження конкурентоспроможності на основі глобальних ланцюгів створення вартості вперше запропонував Г. Джереффі у 1994 р. [5]. У подальшому цей підхід розвивали та використовували у практичних дослідженнях такі іноземні вчені, як К. де Бекер, Р. Каплінскі, Дж. Лі, О. Мемедовіч, К. П'єтробеллі, Т. Стеджен, Дж. Хамфрі та ін. Більшість таких досліджень мають прикладний характер та є вузьконаправленими, у них розглядаються окремі галузі або країни. Галузь виробництва мобільних телефонів, з одного боку, стала «класичним» прикла-

дом для пояснення концепції ГЛСВ, а з іншого боку, досі немає комплексного дослідження ГЛСВ у цій галузі, зокрема з точки зору економічної модернізації. Даному питанню присвячені роботи таких вчених, як Дж. Дедрік, Г. Джереффі, Дж. Лі, Д. Натан та ін.

Постановка завдання. Метою статті є з'ясування особливостей функціонування та організації глобального ланцюга створення вартості у галузі виробництва мобільних телефонів, а також дослідження проблеми економічної модернізації країн, що беруть участь у даному ГЛСВ.

Виклад основного матеріалу дослідження. ГЛСВ у галузі виробництва мобільних телефонів мають складну структуру і складаються з великої кількості ланок, які забезпечують надходження даного продукту до кінцевого споживача (рис. 1). Виробництво мобільних телефонів охоплює такі види діяльності, як видобуток і переробка сировинних матеріалів, виготовлення деталей, збирання сотень компонентів в один кінцевий продукт, розробка складного ПЗ, продажі та маркетинг, обслуговування споживачів і подальша утилізація виробу. Цей ГЛСВ є свого роду унікальним, оскільки поєднує виробництво апаратного устаткування та розробку ПЗ, тобто матеріальні та нематеріальні активи, і стає справді глобальним завдяки більшому залученню країн, що розвиваються. Таким чином ГЛСВ у галузі виробництва мобільних телефонів об'єднують африканських гірняків, які добувають сировину (наприклад, колтан), робітників-складальників із Китаю, розробників ПЗ з Індії та споживачів з усього світу.

За останні роки значно зросли обсяги світового експорту мобільних телефонів (рис. 2). У 2001–2006 рр. світовий експорт збільшився майже втричі, з 64 до 183 млрд. дол. [1]. Стійка тенденція до зростання обірвалася у 2007 р., коли через економічний спад обсяги світової торгівлі мобільними телефонами зменшилися приблизно на третину. У 2010 р. світовий екпорт знову перевищив позначку у 120 млрд. дол., позначивши початок зростання після спаду; 2011 р. (останній рік, за який наявні статистичні дані по всім країнам) підтверджує цю тенденцію.

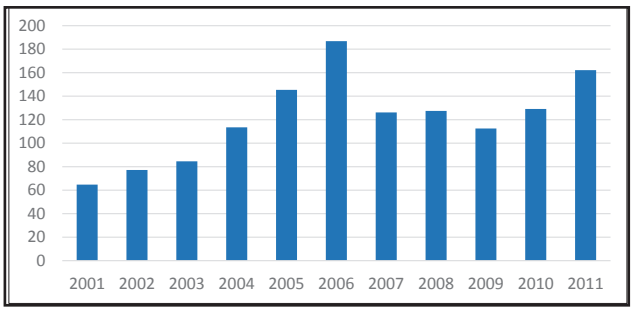


Рис. 2. Світовий експорт мобільних телефонів, 2001–2011 рр., млрд. дол.

Джерело: побудовано автором за даними [1]

Головною тенденцією останніх років було переміщення виробництва мобільних телефонів з індустріально розвинених країн до країн, що розвиваються. У той же час декілька великих країн почали нарощувати свою частку у світовому експорті даного товару, що призвело до значної консолідації серед експортерів. У 2001 р. до п'ятірки най-

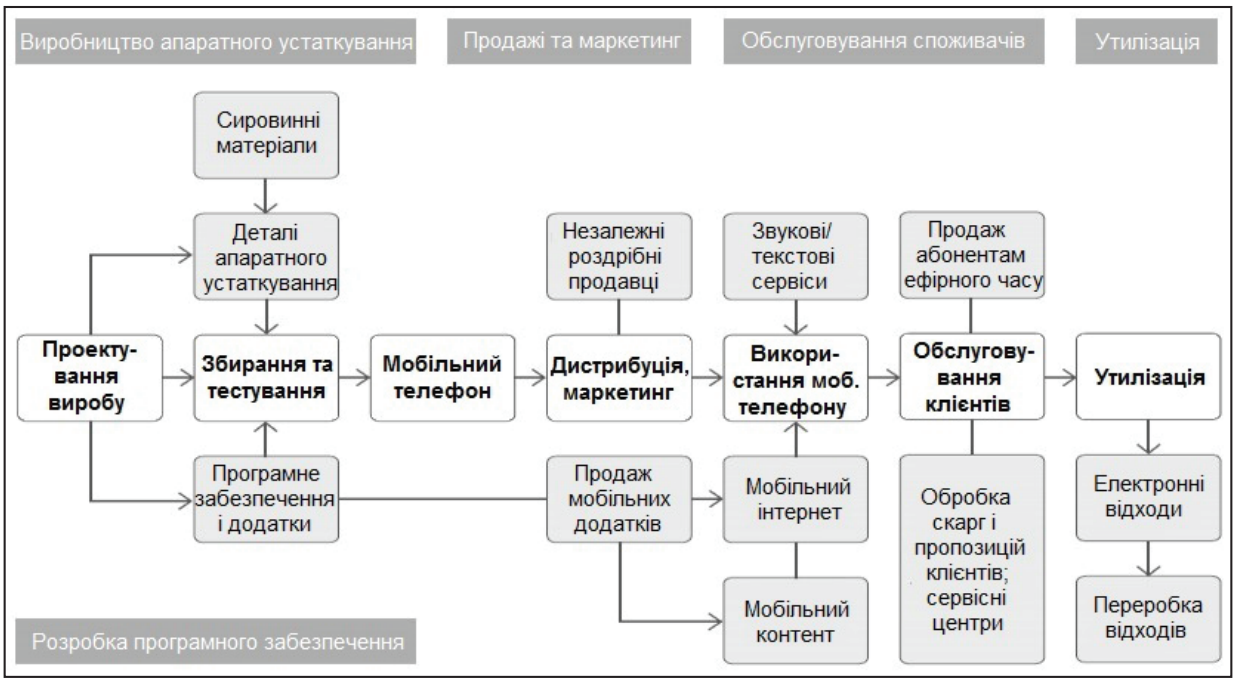


Рис. 1. Структура ГЛСВ у галузі виробництва мобільних телефонів

Джерело: побудовано автором на основі [7; 8]

більших експортерів мобільних телефонів входили лише розвинені країни – Німеччина, Велика Британія, Республіка Корея, США та Фінляндія, тобто всі, крім Кореї – представники Західної Європи або Північної Америки, на частку яких приходилася майже половина світового експорту (52%) [1]. У 2011 р. ситуація була зовсім інакшою: майже дві третини (61%) світового експорту мобільних телефонів походила лише з трьох виробничих центрів Східної Азії – Китаю, Кореї та Гонконгу [1], що означає істотне посилення позицій цього регіону у відповідному ГЛСВ. Таким чином, виробництво мобільних телефонів стало набагато більш концентрованим, при цьому найбільші п'ять експортерів представляли 73% світового експорту товару у 2011 р., у порівнянні з 52% у 2001 р. [1].

Найбільші країни-експортери мобільних телефонів можна умовно поділити на три групи в залежності від динаміки їх частки у світовому експорті протягом останнього десятиліття – країни-лідери («leaders»), країни, що втратили лідируючі позиції («dropouts»), і країни-«зірки, що сходять» («rising stars»), [8, с. 5]. На рис. 3, 4, 5 показано обсяги експорту мобільних телефонів у 2001–2011 рр. країнами кожної з трьох груп. У 2011 р. група «лідерів», тобто найбільші п'ять країн-експортерів, включала Китай (43% світового експорту), Корею (10%), Угорщину (7%), Гонконг (7%) і Мексику (5%) [1]. Усі ці країни продемонстрували значне посилення позицій на світовому ринку мобільних телефонів, хоча темпи зростання їх експорту помітно відрізнялися, зокрема у Китаї порівняно з іншими чотирма «лідерами» (рис. 3).

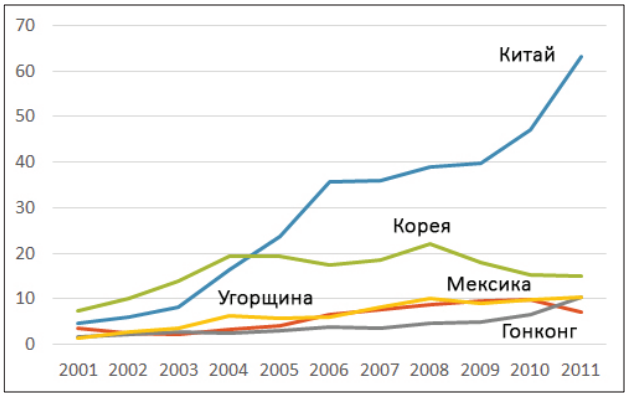


Рис. 3. Експорт мобільних телефонів групою країн-лідерів 2001–2011 рр., млрд. дол.

Джерело: побудовано автором за даними [1]

Китаю вдалося суттєво наростити свою частку світового експорту мобільних телефонів із 7% у 2001 р. до 43% у 2011 р. І хоча ця тенденція дещо сповільнилася під час глобальної фінансової кризи (зростання частки з 29% до 36% у 2007–2009 рр.), з 2009 р. вона знову почала набирати обертів. Інші країни-«лідери» також зміцнили свої позиції на світовому ринку мобільних телефонів, хоча й у менших масштабах: наприклад, частка Угорщини у світовому експорті даного продукту у 2001–2011 рр. зросла на 6%, Мексики – на 3%.

Група країн, що втратили лідируючі позиції, складається з індустріально розвинених країн, які раніше були «локомотивами» світового експорту мобільних телефонів, але за останнє десятиліття їх частка у світовому експорті значно зменшилася (рис. 4). До цієї групи входять Німеччина, США, Фінляндія та Швеція. Так, наприклад, Німеччина у 2001 р. була найбільшим експортером мобільних телефонів, забезпечуючи 13% світового експортного ринку, але її частка різко впала у другій половині 2000-х рр. і в 2011 р. склала лише 2,9% [1].

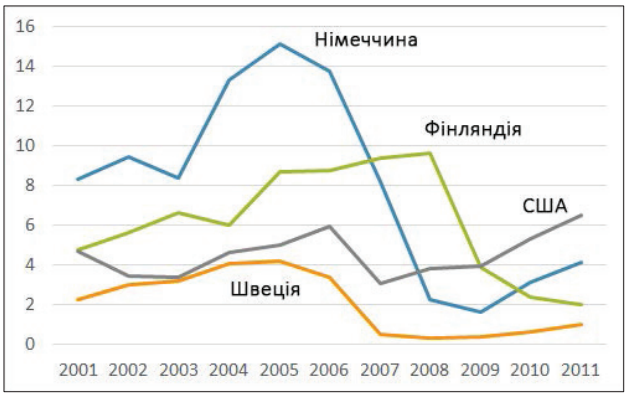


Рис. 4. Експорт мобільних телефонів групою країн, що втратили лідируючі позиції, 2001–2011 рр., млрд. дол.

Джерело: побудовано автором за даними [1]

Фактично переважну частину експорту цих країн у даній галузі забезпечували лише декілька провідних компаній – «Siemens» (Німеччина), «Motorola» (США), «Nokia» (Фінляндія) та «Ericsson» (Швеція). Країни цієї групи поступово втрачали лідируючі позиції на світовому ринку по мірі того, як їх провідні фірми почали переносити виробництво мобільних телефонів за кордон (наприклад, «Motorola» та «Nokia») або взагалі виходити з ринку в умовах жорсткої конкуренції (наприклад, «Siemens»). Усе це демонструє тісний взаємозв'язок між динамікою експорту країн і стратегіями провідних фірм у ГЛСВ у галузі виробництва мобільних телефонів.

Група країн-«зірок, що сходять» складається з країн-експортерів мобільних телефонів, які показали стрімке зростання експорту даного товару у певному році або роках періоду, що розглядається (рис. 5). Для деяких країн, наприклад, Бразилії та Малайзії, таке зростання було занадто короткочасним, щоб вивести їх у лідери світового ринку, тенденція перервалася вже у 2006–2007 рр. Інші країни такі, як Індія, Румунія, В'єтнам і Чехія, демонструють високі темпи зростання експорту мобільних телефонів лише протягом останніх

кількох років, переважно завдяки тому, що іноземні фірми розташовують у них свої підприємства. Хоча обсяги експорту цих країн залишаються невеликими порівняно з «лідерами», вони мають усі шанси стати найбільшими експортерами у найближчі п'ять-десять років, якщо зможуть втримати ті самі темпи зростання.

Глобальна фінансова криза дещо сповільнила тенденцію до географічної концентрації виробництва у галузі, але не змінила її напряму. У багатьох країнах із другої та третьої груп спостерігався спад експорту мобільних телефонів у 2006–2008 рр. Але в той же час і досі майже 75% світового експорту даного продукту походить лише з п'яти країн, а 90% – лише з десяти [1], що свідчить про високу концентрацію виробництва. Переважна більшість країн просто виключені з ГЛСВ у галузі виробництва мобільних телефонів, принаймні з тих його ланок, що відповідають за кінцеве збирання та експорт.

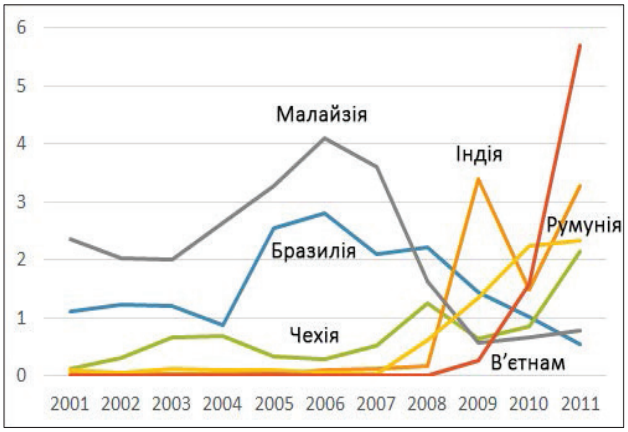


Рис. 5. Експорт мобільних телефонів групою країн-«зірок, що сходять», 2001–2011 рр., млрд. дол.

Джерело: побудовано автором за даними [1]

Таким чином, економічна модернізація у ГЛСВ у галузі виробництва мобільних телефонів, якщо її вимірювати як зростання частки країни у світовому експорті [8, с. 7], мала місце лише в небагатьох країнах, переважно у «лідерах» і декількох «зірках, що сходять». Інші країни або зазнали спаду експорту даного товару, або позитивна тенденція у них виявилася короткочасною.

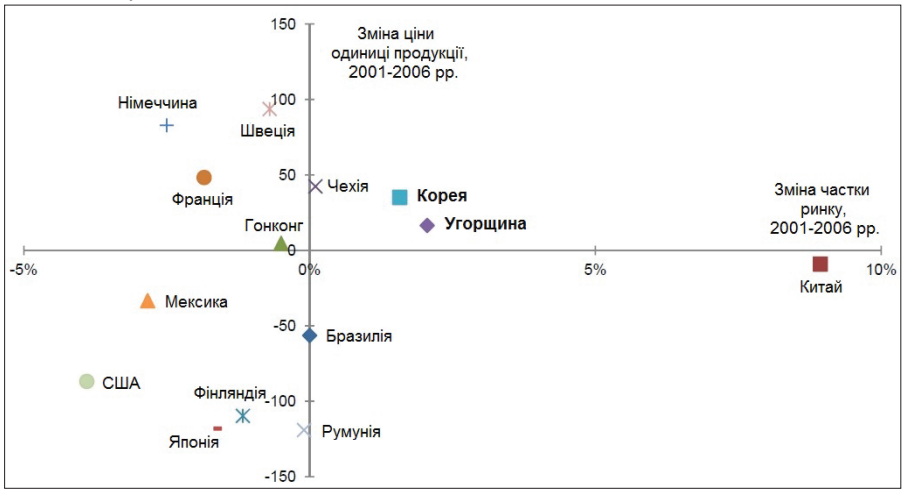


Рис. 6. Економічна модернізація деяких країн у ГЛСВ у галузі виробництва мобільних телефонів, 2001–2006 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [1]

Розглянемо економічну модернізацію країн ГЛСВ у галузі виробництва мобільних телефонів у контексті підходу, запропонованого Каплінскі та Рідменом [6]. Дослідники вважають, що економічна модернізація країни у певній галузі має місце тоді, коли частка цієї країни у світовому експорті зростає без зниження середньої вартості одиниці продукції. Для нашого дослідження більш вузьке визначення даного поняття означає зменшення кола країн, які мали чіткий прояв економічної модернізації (рис. 6, 7).

Тільки Угорщині, Мексиці, Кореї та Чехії вдалося одночасно збільшити частку у світовому експорті мобільних телефонів і середню

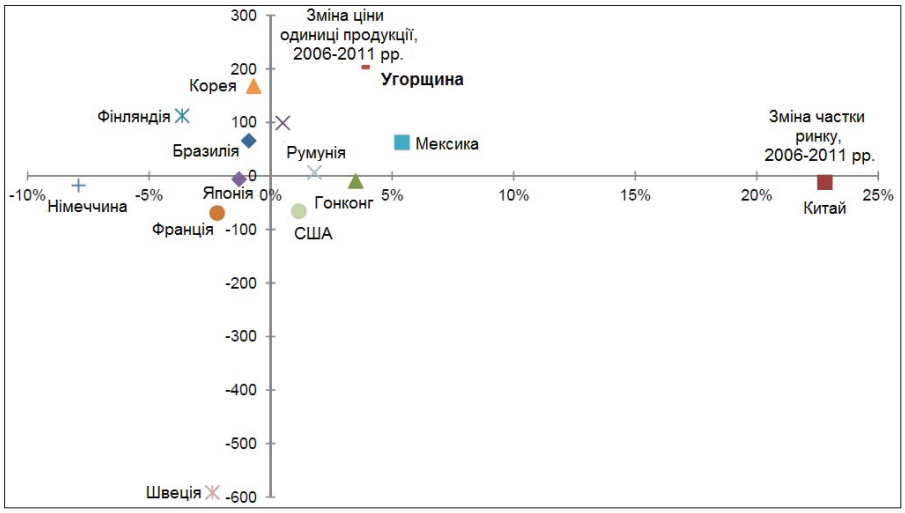


Рис. 7. Економічна модернізація деяких країн у ГЛСВ у галузі виробництва мобільних телефонів, 2006–2011 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [1]

ціну одиниці продукції в одному з двох періодів – 2001–2006 рр. або 2006–2011 рр.

У більшості країн, що втратили лідируючі позиції, особливо у Німеччини та Швеції, у 2001–2006 рр. частка у світовому експорті зменшувалася на тлі зростання експортної ціни одиниці продукції, а у 2006–2011 рр. падіння даного показника продовжилося при тому, що ціна одиниці продукції ще більше знизилася або залишилася без змін. Якщо це зниження частки світового експорту було обумовлене перенесенням вітчизняного виробництва до інших країн у рамках ГЛСВ (на основі ПІІ або закордонного аутсорсингу), початкове зростання ціни одиниці продукції можна пояснити тим, що компанії спочатку переносили до інших країн виробництво мобільних телефонів нижчої якості (і відповідно з нижчою ціною), при цьому вітчизняні потужності спеціалізувалися на виробництві більш дорогих продуктових ліній.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, для глобального ланцюга створення вартості у галузі виробництва мобільних телефонів початок 2000-х рр. позначився посиленням процесів фрагментації, коли провідні компанії почали вдаватися до аутсорсингу та винесення виробництва за межі розвинених країн до країн, що розвиваються. Водночас виробництво мобільних телефонів стало набагато більш концентрованим, майже три чверті світового експорту даного продукту походить лише з п'яти країн. Глобальна фінансова криза дещо сповільнила тенденцію до географічної концентрації виробництва у галузі, але не змінила її напряму.

Економічної модернізації у ГЛСВ у галузі виробництва мобільних телефонів, якщо її вимірювати як зростання частки країни у світовому експорті, вдалося досягти декільком країнам, переважно найбільшим країнам-експортерам. Якщо ж розглядати економічну модернізацію як зростання частки країни у світовому експорті без зниження середньої вартості одиниці продукції, то вона мала місце лише у чотирьох країнах – Угорщині, Мексиці, Кореї та Чехії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. База даних UN Comtrade [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://comtrade.un.org.

2. База даних Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://data.worldbank.org.

3. Gereffi G. Global Value Chain Analysis: A Primer / G. Gereffi, K. Fernandez-Stark. – Durham: Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University, 2011. – 40 p.

4. Gereffi G. The Global Economy: Organization, Governance, and Development / G. Gereffi // The Handbook of Economic Sociology. – Princeton and Oxford : Princeton University Press, 2005. – Ch. 8. – P. 160–182.

5. Gereffi G. The organization of buyer-driven global commodity chains: How US retailers shape overseas production networks / G. Gereffi // Commodity Chains and Global Capitalism. – Westport, CT: Greenwood Press, 1994. – P. 95–122.

6. Kaplinsky R. Globalization and upgrading: what can (and cannot) be learnt from international trade statistics in the wood furniture sector? / R. Kaplinsky,

J. Readman // Industrial and Corporate Change. – 2005. – Vol. 14. – P. 679–703.

7. Lee J. Mobile phones: who benefits in shifting global value chains? / J. Lee, G. Gereffi, D. Nathan // Capturing the Gains Briefing Notes. – February 2013. – No. 6.1. – 6 p.

8. Lee J. The co-evolution of concentration in mobile phone global value chains and its impact on social upgrading in developing countries / J. Lee, G. Gereffi // Capturing the Gains Working Papers. – March 2013. – No. 25. – 27 p.

ОСОБЛИВОСТІ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ТУРИСТИЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ УКРАЇНИ

FEATURES OF NORMATIVE AND LEGAL REGULATION OF INTERNATIONAL TOURIST RELATIONS OF UKRAINE

УДК 339.92

Лютак О.М.
к. е. н., доцент кафедри
економічної теорії
та міжнародної економіки
Луцький національний
технічний університет

У публікації підлягають розгляду питання щодо особливостей нормативно-правового забезпечення та регулювання міжнародних туристичних зв'язків України. Здійснюється аналіз системи міжнародного права, розкривається роль та значення кодифікації та уніфікації права, доведено тезу про збільшення питомої ваги уніфікованих матеріально-правових норм у національному законодавстві України. Узагальнено діючу нормативну базу, яка регулює сферу міжнародних туристичних переміщень, розкрито неврегульовані сегменти міжнародної туристичної діяльності та встановлено відповідність національного законодавства міжнародним стандартам, в тому числі ступінь підключення України до міжнародних угод і конвенцій у даній сфері.

Ключові слова: *нормативно-правове регулювання та забезпечення,міжнародні туристичні зв'язки, нормативна база, стандарти туристичної галузі України.*

В публикации подлежат рассмотрению вопросы об особенностях нормативно-правового обеспечения и регулирования международных туристических свіязей Украины. Осуществляется аналіз системы международного права, раскрывается роль и значение кодификации и унификации права, доказано тезис об увеличении удельного веса унифицированных материально-правовых норм в национальном законодательстве Украины. Осуществлен обзор действующей нормативной базы, регулирующую сферу международных туристических перемещений, раскрыто неурегулированные сегменты в международной туристической деятельности и установлено соответствие національного законодательства международным стандартам, в том числе степень подключения Украины к международным соглашениям и конвенциям в данной сфере.

Ключевые слова: *нормативно-правовое регулирование и обеспечение, международные туристические связи, нормативная база, стандарты туристической отрясли Украины.*

The publication considers questions concerning the characteristics of the normative-legal provision and regulation of international tourist relations of Ukraine. The analysis of the system of international law is made, the role and importance of the codification and unification of the law is underlined. The thesis of the increase in the proportion of unified substantive rules in the national legislation of Ukraine is proved. The current regulatory framework, which regulates the sphere of international tourist movements, revealed the outstanding segments of the international tourism activities and establishes the compliance of national legislation with international standards, including the degree of connection of Ukraine to international agreements and conventions in this field is generalized.

Key words: *normative and legal regulation and provision, international tourism relations, regulatory framework, standards of the tourism industry of Ukraine.*

Постанова проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Важливим інструментом регулювання розвитку міжнародного туризму є нормативно-правова база. Відповідність українського законодавчого регулювання міжнародним стандартам визначатиме ефективність розвитку туристичного ринку України та рівень його інтегрованості у систему міжнародних економічних відносин. Важливо відмітити, що імплементація принципів міжнародного права та використання сучасного інституційного інструментарію впливає на рівень використання туристично-рекреаційного потенціалу кожної держави. Саме тому необхідно дослідити рівень уніфікації українського законодавства міжнародним вимогам у сфері регулювання міжнародних туристичних відносин.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Нормативно-правове регулювання виступає окремим інструментом у регулюванні розвитку туристично-рекреаційної сфери міжнародного туризму. Важливу роль даного інституту ми можемо виокремити у дослідженнях таких вчених, як Гука Н.А., Григор'євої Т.В., Дудко В.Б., Коваль П.Ф., Пархоменка О.Г., Серьогіна П.Ю. Михайловського М.О. та ін. Нажаль, відсутнє комплексне дослідження системи взаємовідносин у сфері нормативно-правового регулювання міжнародних туристичних зв'язків. Сучасні умови показують високий рівень розвитку інтенсивності міжнародного туристичного ринку. Держави, які чітко врегулювали особливості надання послуг, відповідність їх міжнародним стандартам швидко займають відповідну нішу у міжнародних економічних відносинах. Визначенні відповідних елементів для України набувають виключного значення та обумовлюють актуальність та своєчасність відповідних досліджень.

Цілі статті. Основними цілями статті є узагальнення чинної нормативної бази, яка регулює сферу міжнародних туристичних переміщень, розкриття неврегульованих сегментів міжнародної туристичної діяльності та встановлення відповідності національного законодавства міжнародним стандартам у тому числі ступінь підключення України до міжнародних угод і конвенцій у даній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Міжнародний туризм як сфера світового ринку послуг є важливим об'єктом вивчення та дослідження. Сучасні тенденції характеризують виключну роль туризму щодо його впливу на основні макроекономічні показники багатьох країн світу, сприяння зростанню добробуту населення, формуванню інвестиційного потенціалу держав та його реалізації. Для ефективної реалізації останнього, зокрема в Україні, потрібно забезпечити сталий розвиток туристичної галузі; зміцнити матеріальну базу туризму; підвищити якість та розширення асортименту туристичних послуг; поліпшити інформаційне та рекламне забезпечення; впровадити ефективну інноваційну діяльність та створити наукову базу туризму, а також здійснити гармонізацію законодавства та нормативно-правового регулювання із міжнародними угодами та конвенціями у даній сфері.

Вирішення цих питань дасть змогу створити якісний національний туристичний продукт, здатний максимально задовольнити потреби населення, забезпечити комплексний розвиток регіонів України, створити передумови для залучення іноземних інвестицій, сприяти ефективному туристичному обміну та зміцненню іміджу України на міжнародній арені.

Аналізуючи особливості регулювання нормативно-правових відносин у сфері міжнародного туризму, можна виокремити три напрями до узгодження національних законодавств з міжнародними угодами, а саме: зближення законодавства, його уніфікація та гармонізація. Зближення законодавства ґрунтується на нормативних актах, які визначають загальні правила, програми, напрями та етапи, що характерні для регулювання міжнародних туристичних зв'язків. Уніфікація як підхід у регулювання відносин передбачає розробку законодавства, яке тотожне актам інших країн. Гармонізація полягає у впровадженні правових принципів у реалізації концепції розвитку міжнародних туристичних зв'язків України. Беручи за основу чинні принципи нормативного забезпечення, ми можемо констатувати, що на сучасному етапі відбувається постійне розширення об'єктної сфери міжнародно-правового регулювання туристичних відносин за рахунок питань, що раніше відносились до внутрішньої компетенції держав. Унаслідок цього ускладнюється структура системи міжнародного права, зростає значення кодифікації та уніфікації права, збільшується питома вага уніфікованих матеріально-правових норм у національному законодавстві держав світу. Є всі підстави казати про створення в Європі цілого масиву уніфікованих матеріально-правових норм у галузі туризму. Його формують положення Конвенції УНІДРУА про туристичні договори 1970 р. та проекту Конвенції про готельний договір 1978 р., Конвенції Ради Європи про відповідальність власників готелів за майно своїх гостей 1962 р., Міжнародної конвенції УФТАА про контракт на подорож 1970 р., Міжнародної готельної конвенції МГА/УФТАА щодо контрактів між власниками готелів з турагентами 1979 р., Директив ЄС про свободу надання послуг перевізниками та турагенціями № 82/470, про недоброякісну рекламу № 84/450, про договори укладені поза звичайних місць ведення торгівлі №_85/577, про продаж турів з заздалегідь запланованим маршрутом та комплексом послуг № 90/314, про план співтовариств з сприяння туризму №_92/421, про недобросовісні умови в договорах із споживачами № 3/13, про міжнародний таймшерінг № 94/47, про статистику туризму № 95/57, про заходи захисту прав споживачів № 98/27. ЄС став взірцем регіонального вирішення більшості існуючих у галузі проблем, досвід якого обов'язково має бути врахованим у якості мінімального стандарту при кодифікації приватного (цивільного) права України. Однак, порівнявши особливості імплементації Директив ЄС, стає зрозумілим, що гармонізація національних законодавств держав-членів, яка досягається шляхом прийняття Директив у ЄС, не є уніфікацією [6]. Таким чином, незважаючи на досить плідний процес гармонізації національних законодавств держав-членів ЄС – віддзеркалення загальносвітової тенденції до уніфікації правових норм, на даному етапі різниця у матеріальних нормах залишається достатньо суттєвою. Причиною цього є застосована в Директивах ЄС формула «мінімального стандарту», що дозволяє державам-членам встановлювати жорсткіші правила. Це свідчить про необхідність подальшої розробки та вдосконалення як матеріально-правового, так й колізійного регулювання для визначення компетентного правопорядку при правовому регулюванні МТВ [1].

Аналізуючи рівень нормативно-правового забезпечення регулювання міжнародних туристичних зв'язків України, ми можемо виокремити такі структурні елементи: міжнародні акти, ратифіковані Україною; Закони України, що належать до даної галузі; Укази Президента, Акти Кабінету Міністрів України, Накази Міністерства економічного розвитку та торгівлі, галузеві стандарти та інші нормативно-правові акти, зокрема: Спільний наказ Державної туристичної адміністрації України та Державного комітету статистики України від 12.11.2003 № 142/394 «Про затвердження Методики розрахунку обсягів туристичної діяльності», Наказ Державної Туристичної Адміністрації України від 16.03.2004 р. №19 «Про затвердження Правил користування готелями й аналогічними засобами розміщення та надання готельних послуг», Наказ Міністерства освіти і науки України від 14.06.2004 № 1124 «Про

затвердження складових галузевих стандартів вищої освіти з напряму 0504 «Туризм», Наказ Державної туристичної адміністрації України від 24.09.2004 № 83 «Про затвердження Положення про порядок видачі дозволів на право здійснення туристичного супроводу фахівцям туристичного супроводу», Наказ Міністерства освіти і науки України від 02.10.2014 № 1124 «Про затвердження нормативно-правових актів, які регламентують порядок організації туристсько-краєзнавчої роботи», Наказ Державної Туристичної Адміністрації України від 06.06.2005 р. № 50 «Про затвердження порядку оформлення ваучера на надання туристичних послуг та його використання», Наказ Міністерства Інфраструктури № 28 від 23.01.2012 р. «Про затвердження форми свідоцтва про встановлення категорії готелю», Наказ МНС України від 12.06.2012 № 891 «Про затвердження Порядку проведення пошуково-рятувальних робіт на об'єктах туристичних відвідувань». До глобальних міжнародних актів належать ратифіковані Україною Хартія туризму, Гаазька декларація Міжпарламентської конференції з туризму та Глобальний етичний кодекс туризму. Ці документи мають всепланетарне значення і поширюються на розвиток та регулювання внутрішнього та міжнародного туризму усх країн. До міжнародних актів також належать Угоди про співробітництво в галузі туризму між Кабінетом Міністрів України та Урядами інших країн. На сьогодні підписано понад 50 таких угод. Окрему сферу становлять галузеві стандарти. Міністерство економічного розвитку та торгівлі виокремлює [5] такі підрозділи:

– пригодницький туризм (стандарти ДСТУ ISO 21101-21103: Туризм пригодницький. Системи менеджменту безпеки. Вимоги. Лідери. Особиста компетентність, Інформація для учасників);

– вимоги до окремих туристичних послуг (ДСТУ ISO 13810 Туристичні послуги. Промисловий туризм. Надання послуг, ДСТУ 7450 Туристичні послуги. Знаки туристичні активного туризму. Класифікація, опис і правила застосування, ДСТУ ISO 18065 Туристичні послуги, що надають на природоохоронних територіях, ДСТУ ISO 17680 Таласотерапія. Вимоги до послуг, ДСТУ ISO 13009 Вимоги та рекомендації з експлуатації пляжу, ДСТУ ISO 13687 Яхт-гавані. Мінімальні вимоги);

– вимоги до засобів розміщення (ДСТУ 4527, 4268, 4269 Послуги туристичні. Засоби розміщення. Терміни та визначення, Загальні вимоги, Класифікація готелів, ДСТУ ISO/TS 13811 Туризм та пов'язані з ним послуги. Інструкція з розроблення екологічних специфікацій щодо розміщення закладів);

– вимоги до туристичних інформаційних центрів (ДСТУ ISO 14785 Офіси туристичні інформаційні. Туристична інформація щодо послуг з приймання туристів);

– вимоги до закладів ресторанного господарства (ДСТУ 4281 Заклади ресторанного господарства. Класифікація, ДСТУ 3862 Ресторанне господарство. Терміни та визначення);

– вимоги до професійної підготовки кадрів (ДСТУ EN 15565 Туристичні послуги. Вимоги до професійної підготовки та кваліфікаційних програм для гідів);

– вимоги щодо туристсько-екскурсійного обслуговування (ДСТУ EN 15700 Безпечність стрічкових конвеєрів для зимових видів спорту чи туризму, ГОСТ 28681.3-95 Туристско-экскурсионное обслуживание);

– технічні умови щодо туристського спорядження (ДСТУ ISO 5912 Палатки туристичні, ГОСТ 28917-91 Палатки туристские. Общие технические условия, ДСТУ 2584-94 Плити газові побутові туристські. Загальні технічні умови).

Незважаючи на широту охоплення нормативним регулюванням різних секторів сфери послуг, відсутнє цілісне бачення якісної галузі. Як наслідок одним з основних недоліків, які наводять іноземні туристи є низький рівень сервісу та якості наданих туристичних послуг. Загальноекономічна криза, що охопила народне господарство, значно ускладнила процес розвитку сфери послуг. На початку XXI ст. підприємства державної, комунальної форм власності продовжують домінувати на ринку послуг (оздоровчі, освітні, житлово-комунальні послуги тощо)[2, с.28]. Така тенденція призводить до відсутності конкуренції у сфері обслуговування та незацікавленості підприємств комунальної галузі у покращенні якості послуг та розвитку матеріального забезпечення. Особистий досвід відпочинку дає змогу стверджувати, що за останні п'ять років рівень матеріально-технічного забезпечення у пансіонаті «Шацькі озера», що належить до комунальної форми власності знизився. На сьогодні досі відсутні послуги терміналів, банкомати, можливості користування Інтернетом та комп'ютером, роздрукувати інформацію взагалі неможливо, і це за умови щорічного проведення наукового міжнародного семінару на території бази з представниками більше 100 учасників з різних вузів України, Польщі, Білорусії, Чехії та ін. Разом з тим прослідковується чітка взаємозалежність на основі економіко-математичного моделювання [4, с. 238] між обсягами туристів, відповідно і доходами від нарощених туристичних потоків у транскордонних регіонах, та розбудовою інфраструктури у вигляді обєктів зеленого туризму.

Висновки. Систематизація нормативних актів на основі зведення правових норм різних правових актів в один документ, що здійснює регулювання туристичної галузі і лежить в основі кодифікації займає суттєве місце в сучасній ієрархії нормативно-правового регулювання туристичних зв'язків України. Саме комплексний підхід і роз-

робка єдиного систематизованого регулювання відносин у даній сфері дасть можливість вирівняти диспропорції розвитку галузі. Особливо гостро стоять питання якості наданих послуг суб'єктами комунальної власності, відповідності інфраструктурних об'єктів вимогам відпочивальників, розбудова інфраструктури. Удосконалення нормативно-правового регулювання міжнародного туризму в Україні, повинне повною мірою відображати національні інтереси у цій сфері, а також відповідати запитам та задовольняти індивідуальні інтереси і потреби будь-якого туриста.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. В'їзний туризм. Авторський колектив: Коваль П.Ф., Алєшугіна Н.О., Андрєєва Г.П., Зеленська О.О., Григор'єва Т.В., Пархоменко О.Г., Дудко В.Б., Михайловський М.О., Бондар С.І. Навчальний посібник: Ніжин, Видавництво Лук'яненко В.В., 2010. – 304 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/books_ukr/vt2-4.htm.

2. Войтович С.Я. Значення та тенденції становлення сфери послуг в Україні / С.Я. Войтович, Т.І. Данидюк // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Випуск 10(38). – Луцьк, 2013. – С. 27-32.

3. Гук Н.А. Інструменти регулювання міжнародного туризму в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/guk1.htm.

4. Лютак О.М. Економіко-математичне моделювання розвитку туристично-рекреаційної сфери транскордонного регіону / О.М. Лютак, Л.В. Савош, О.Я. Кравчук // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 11(149). – С. 230-239.

5. Міністерство економічного розвитку та торгівлі / Діяльність / Туризм / Нормативна база. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://me.gov.ua/Documents/MoreDetails?lang=uk-UA&id=feb2bb4d-5f14–404c-9a0d-a233b1e15229&title=NormativnaBaza.

6. Серьогін П.Ю. Правове регулювання міжнародних туристичних відносин /П.Ю. Серьогін. Автореф. на здобут. ступен. к.ю.н. … за спец 12.00.03 – цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право. – К.: КНУ ім.. Шевченка, 2002. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/aref_tourism/serogin.htm.

СВІТОВИЙ ДОСВІД СТВОРЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПАТЕНТНИХ АУКЦІОНІВ

WORLD EXPERIENCE OF PATENT AUCTIONS' ESTABLISHMENT AND FUNCTIONING

УДК 339.17(045)

Пічкурова З.В.
к.е.н., доцент кафедри
міжнародних економічних відносин і бізнесу
Національний авіаційний університет

У статті досліджено досвід функціонування патентних аукціонів у деяких країнах світу. Розглянуто модель «живого» патентного аукціону, яка використовується у світовій практиці. Обґрунтовано вплив патентних аукціонів на прискорення комерціалізації інноваційних розробок. Наголошено на доцільності реалізації патентів і ліцензій шляхом аукціонної торгівлі. Виявлено необхідність подальшого розвитку патентних аукціонів в Україні та світі.

Ключові слова: *патентні аукціони, «живі» аукціони, онлайн-аукціони, лоти, патенти, ліцензії, технології, інноваційні розробки, інноваційна діяльність, комерціалізація.*

В статье исследован опыт функционирования патентных аукционов в некоторых странах мира. Рассмотрена модель «живого» патентного аукциона, которая используется в мировой практике. Обосновано влияние патентных аукционов на ускорение коммерциализации инновационных разработок. Подчеркнута целесообразность реализации патентов и лицензий путем аукционной торговли. Выявлена необходимость дальнейшего развития патентных аукционов в Украине и мире.

Ключевые слова: *патентные аукционы, «живые» аукционы, онлайн-аукционы, лоты, патенты, лицензии, технологии, инновационные разработки, инновационная деятельность, коммерциализация.*

The article discusses the experience of the patent auctions in some countries of the world. The model of «live» patent auctions, which is used in the world practice is reviewed. The influence of patent auctions at acceleration the innovations commercialization is substantiated. The advisability of patents and licenses, selling on auctions is underlined. The necessity of further development of patent auctions in Ukraine and in the world is revealed.

Key words: *patent auctions, live auctions, online auctions, lots, licenses, technologies, innovations, innovation activities, commercialization.*

Постановка проблеми. На сьогодні торгівля об'єктами інтелектуальної власності на аукціонах асоціюється, як правило, з реалізацією результатів інтелектуальної діяльності людини в галузі авторського права. Проте, надзвичайно актуальною в умовах підвищення ролі інновацій стає проблема комерціалізації технологічних досягнень, одним зі способів вирішення якої є проведення патентних

аукціонів, що дозволяють винахідникам швидко і вигідно здійснювати торги патентами і ліцензіями при мінімальних витратах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремим аспектам аукціонної торгівлі приділяли увагу у своїх наукових працях такі дослідники, як М. Аровіна, В. Висоцька, О. Кікоть, К. Клименко, А. Овчаренко, Л. Чирун та інші. Водночас патентні аукціони, як тільки почали свій розвиток, є мало дослідженими насамперед через недостатню практику їх застосування та незначні обсяги інформаційних джерел.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення практики організації та функціонування патентних аукціонів у деяких кранах світу та використання їхнього досвіду в контексті подолання проблем комерціалізації інновацій в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Патентні аукціони є новою і сучасною формою організації торгівлі об'єктами промислової власності, що сприяє їх ефективній комерціалізації та враховує тенденції технологічного розвитку й попит на інноваційні розробки. Як і товарні аукціони, вони можуть проводитись в очній формі – так звані «живі аукціони», або в режимі онлайн, проте перша форма характеризується наявністю власних сайтів, на яких міститься інформація щодо виставлених лотів.

Світовий розвиток інформаційних технологій сприяв популяризації такої бізнес-моделі як інтернет-аукціони, що дозволяють здійснювати торгівлю без прив'язки до місця продажу, прискорюють реалізацію торгівельних угод та дозволяють значно розширити коло їх учасників. Інтернет-аукціон є одним із способів комерціалізації технологій, який може проводитись на будь-якій стадії життєвого циклу інноваційного проекту. Торги при проведенні Інтернет-аукціону можуть проводитись у різних формах – у вигляді конкурсу пропозицій, у режимі реального часу, з попереднім відбором учасників тощо [1, с. 9].

Онлайн-аукціони як одна із форм організації міжнародної торгівлі, функціонують у певних формах, що класифікуються залежно від формату проведення торгів, методів визначення стартової ціни лотів та способів завершення торгів (табл. 1).

У залежності від принципів діяльності та умов проведення патенті аукціони можна віднести до окремих вищезазначених моделей онлайн-аукціонів, які традиційно проводяться на національному та міжнародному рівнях.

Практика застосування «живих аукціонів» патентів і ліцензій виникла у 2006 році у США, де найбільш відомими технологічним аукціоном є Ocean Tomo, який є підрозділом ICAP Patent Brokerage. Його офіси розташовані в Нью-Йорку і Чикаго. Даний аукціон зводить покупців і продавців для продажу патентів та іншої інтелектуальної власності через приватні брокерські платформи й живі аукціони. Ocean Tomo, який провів сотні операцій та отримав понад 150 млн. дол. США, завоював статус лідера світового ринку патентів [3, с. 128].

Зазначений аукціон має значний досвід торгівлі патентами у галузі високих технологій, програмного забезпечення, послуг зв'язку, інтернет-технологій тощо. Основним призаченням аукціону Ocean Tomo, який позиціонує себе світовим лідером брокерських послуг в галузі інтелектуальної власності, є забезпечення взаємодії потенційних покупців з продавцем, що сприяє прозорості проведення патентних аукціонів. Крім того, аукціон надає послуги із кваліфікованої оцінки патентів з урахуванням комплексу факторів.

Перевагами даного аукціону можна вважати:

– високий рівень кваліфікації фахівців у галузі монетизації інтелектуальної власності й обізнаність професійних брокерів щодо сучасних тен-

Таблиця 1

Основні принципи формування моделі онлайн-аукціону

Тип аукціону	Формат проведення	Особливості визначення стартової ціни	Завершення торгів
Стандартний	Відкритий	Мінімальна; визначається продавцем	Пропозиція найвищої ціни
Голландський	Відкритий	Завищена; визначається продавцем	Ціна послідовно знижується до прийняття рішення одним із покупців
Аукціон одночасної пропозиції	Закритий	Ціни призначаються одночасно усіма покупцями	Пропозиція найвищої ціни
Подвійний	Відкритий	Рівноважна ціна (одночасно пропонується продавцем і покупцем)	Пропозиція найвищої ціни
Аукціон закритих пропозицій	Закритий	Ціна призначається покупцем або продавцем у вигляді секретної пропозиції протягом встановленого часу	Пропозиція найвищої ціни; товар сплачується за передостанньою запропонованою ціною

Джерело: [2, с. 36]

денцій розвитку окремих сфер науки, техніки та попиту на об'єкти інтелектуальної власності [4];

– багаторічний досвід роботи брокерів щодо формування доходів від інтелектуальної власності від імені великих корпорацій, малих підприємств, університетів, федеральних лабораторій та окремих винахідників;

– орієнтованість на клієнта;

– адаптація до умов ринку, що постійно змінюються;

– максимальне розкриття інформації про кожний лот у портфоліо з метою повного ознайомлення потенційних покупців із об'єктом продажу;

– індивідуальний підхід до кожної угоди, що передбачає виявлення сильних і слабких сторін учасників тощо.

Участь у аукціоні Ocean Tomo реалізується через проходження певних етапів, що супроводжуються ретельним вивченням інформації про учасника (див. рис. 1).

Реєстраційні внески учасників залежать від оцінки вартості їх проектів. Мінімальний внесок складає 10 тис. дол. США, якщо вартість лоту менша або дорівнює 150 тис. дол., максимальний – 25 тис. дол., якщо вартість складає більше ніж 1 млн. дол. Організатори ICAP також отримують прибуток в розмірі 15% від кожного виставленого лоту (суму прибутку має сплатити продавець) та 10% від початкової ціни лоту за умови купівлі (суму прибутку має сплатити покупець) [6, с. 66].

Практика проведення патентних аукціонів у Європі бере початок з 2007 року, коли компанією IP Auctions GmbH (IPA) у Мюнхені був проведений перший «живий» аукціон патентів, ліцензій та торгівельних марок, метою якого стало прискорення торгівлі технологіями та забезпечення прозорості процесу комерціалізації технологій. На даний момент IP Auction функціонує в режимі онлайн.

Достатньо відомим аукціоном, торгівля на якому здійснюється в онлайн-режимі, є інтернет-аукціон "PatentAuction.com". Даний аукціон був заснований у 2004 році під назвою "freepatentauction.com" в Бельгії, і на сьогодні він має декілька вебсерверів у різних країнах світу і є одним із великих інтернет-платформ, що використовується лише для продажу або ліцензування запатентованих винаходів. Згідно правил аукціону продавці не зобов'язані надавати дані про результати участі в торгах, у зв'язку з чим достовірні статистичні дані щодо обсягів продажу патентів на даному аукціоні відсутні. На даний момент інтернет-аукціон дає можливість проводити торгівлю патентами у таких галузях, як електроніка, машинобудування, хімія, медицина, поновлювальна енергія, програмне забезпечення, бізнес-методи тощо.

Ключовими чинниками успіху "PatentAuction.com" є некомерційний характер його діяльності з моменту заснування, орієнтація на донесення інформації про винаходи до потенційних покупців та встановлення зв'язків між ними й винахідни-

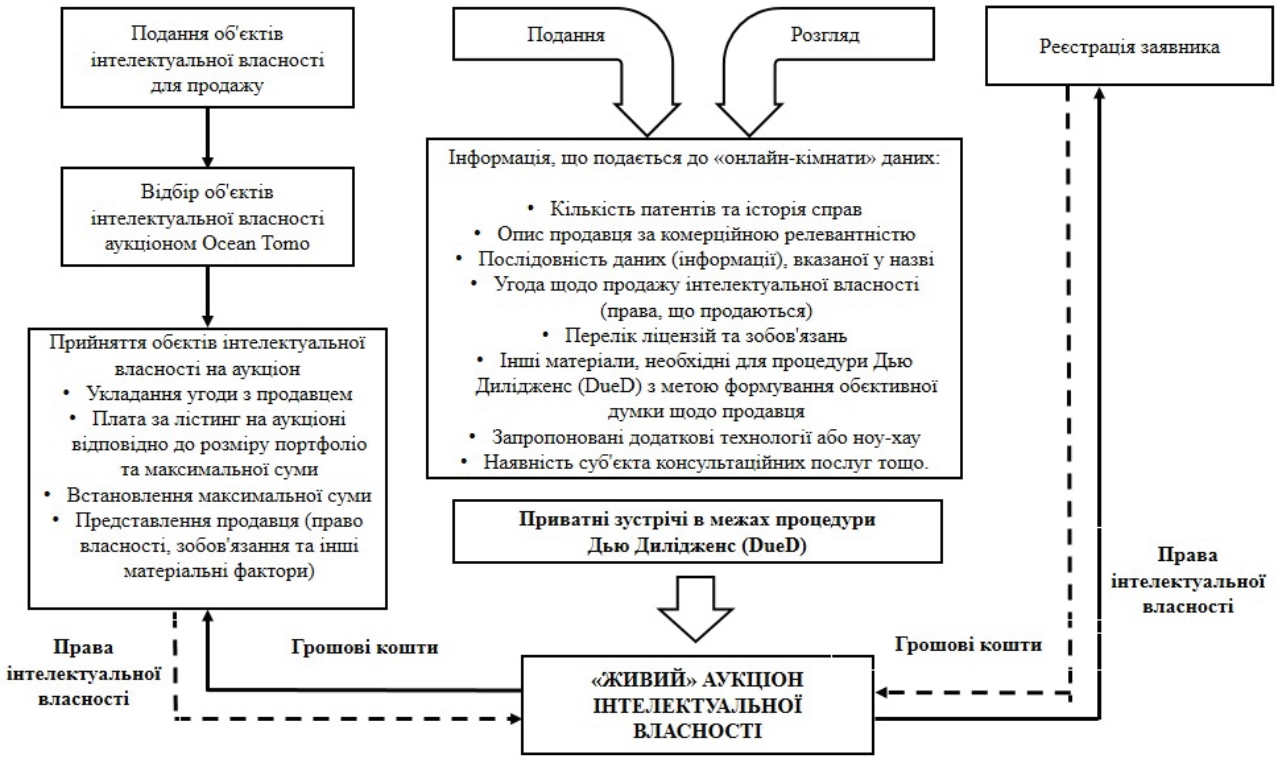


Рис. 1. Модель «живого» аукціону інтелектуальної власності

Джерело: [5]

ками. Привабливість аукціону пов'язана також з тим, що продавці-винахідники можуть рекламувати або виставляти на продаж свої патенти одночасно у будь-якому іншому місці. Також даний аукціон представлений у найбільш популярних пошукових системах, що робить виставлені на ньому лоти доступними для всіх пошукачів. Проте, недоліком даного аукціону є неможливість отримання учасниками кваліфікованої допомоги при проведенні переговорів та укладанні угод з партнерами. Це можна пояснити безкоштовною участю в аукціоні, який функціонує за рахунок добровільних внесків, проте, можливо, в подальшому аукціон буде надавати необхідні послуги за додаткову плату.

Дослідження основних аспектів діяльності інтернет-аукціону «PatentAuction.com» дає можливість зробити висновок про те, що фактично він є безкоштовною платформою, на якій винахідники можуть рекламувати свої розробки і де не надається будь-яка допомога у просуванні та реалізації лотів. Проте, в умовах обмеженості фінансових ресурсів така модель аукціону може стати ефективним способом пошуку потенційних покупців та розвитку національних ринків патентів і ліцензій. Зокрема, досвід організації інтернет-аукціону "PatentAuction.com" може бути використаний країнами, що розвиваються.

Цікавим також є досвід організації і функціонування «живих» аукціонів у Росії, де у 2012 році на базі Торговельно-промислової палати РФ був проведений аукціон "RUSINPRO", на якому було виставлено 36 лотів загальною вартістю понад 16 млн. дол. США, але продано лише два з них. У 2013 у даному аукціоні взяли участь представники 18 країн з СНД, Європи та США. На аукціоні відбулися торги лотами у сфері ЖКГ, енергозбереження та добування, переробки і транспортування вуглеводневої сировини [7]. У наступні роки завдяки можливості онлайн-участі аукціон розширив свою географію до країн Близького Сходу та Північної Африки та працював з лотами, що відносяться до різноманітних галузей науки і техніки.

На сьогодні даний аукціон надає можливість своїм потенційним учасникам виставляти лоти у таких галузях, як біотехнології, наносистеми, інформаційно-телекомунікаційні системи, легка, лісова та деревообробна промисловість, машинобудування, електричні машини та обладнання, металургія, медицина, фармацевтика, харчова промисловість, приладобудування, раціональне природокористування, видобуток, переробка і транспортування корисних копалин, сільське господарство та сільськогосподарське машинобудування, будівництво, ЖКГ, протипожежне обладнання, транспортні та космічні системи, фільтруючі матеріали і обладнання, хімічні та радіаційно-хімічні технології, електроніка, радіотехніка, мікро-та оптоелектроніка, енергетика, енергозбереження, ядерна енергетика та біоенергетика. Аукціон проводить обов'язкову експертизу всіх наданих учасниками документів та у випадку недостовірності вказаної інформації може не допускати претендентів до торгів без пояснення причин [8].

Основною метою аукціону "RUSINPRO" є пошук вигідних варіантів комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, залучення інвестицій у інноваційну галузь, інтеграція науки і бізнесу, розвиток сучасного ринку патентів і ліцензій РФ та СНД тощо. Участь в аукціоні для продавців лотів становить близько 82 дол. США для фізичних осіб та близько 164 дол. США для юридичних осіб. Для продавців, які виставляють лот, підтверджена вартість якого перевищує 1,6 млн. дол. США та для потенційних покупців участь є безкоштовною. Відвідувачі аукціону сплачують суму, еквівалентну 49 дол. США.

Аукціон "RUSINPRO" являє собою вигідну платформу для торгівлі об'єктами інтелектуальної власності, на якій перетинаються представники науки і техніки з інвесторами та суб'єктами інноваційної інфраструктури і на якій створюються засади для їхнього співробітництва на взаємовигідних умовах.

Також у Росії функціонує онлайн-аукціон Inlab GPG, який зводить представників бізнесу та винахідників й забезпечує кваліфікований продаж патентів з використанням сучасних маркетингових інструментів. З метою повного висвітлення інформації про об'єкт продажу аукціон пропонує продавцям отримати місце на головній сторінці аукціону та створити індивідуальний інтернет-майданчик з рекламною метою. Аукціон Inlab GPG надає допомогу продавцям у проведенні маркетингових досліджень та рекламної кампанії, створенні та розміщенні на сайті докладної презентації винаходу, складанні бізнес-плану з метою розрахунку витрат та правильного визначення вартості аукціонного лоту, пошуку потенційних покупців, а також надає консультаційні та юридичні послуги. Підтримка аукціону також поширюється на вибір варіанту співробітництва з діловим партнером та укладання з ним угоди на взаємовигідних умовах.

У середньому продаж патенту на онлайн-аукціоні Inlab GPG з урахуванням використання максимальної кількості технологій продажу, займає один-два роки [9]. Враховуючи те, що створення власного сайту потребує спеціальних знань або значних коштів, розміщення інформації про винахід на інтернет-майданчику аукціону Inlab GPG є достатньо вигідним варіантом для продавців патентів, які окрім того можуть отримувати широкий спектр професійних послуг.

Аналіз світового досвіду створення і функціонування патентних аукціонів свідчить про те, що дана форма організації міжнародної торгівлі має

ряд переваг, які виражаються у тому, що патенті аукціони:

1. Здатні підвищувати ефективність використання інноваційних розробок.

2. Сприяють просуванню унікальних за своїм змістом технологій.

3. Продавцями на аукціоні можуть виступати як індивідуальні винахідники, так і інноваційні підприємства, університети, тощо.

4. Є платформою, на якій збігаються інтереси винахідників і представників бізнесу, які готові придбати необхідну їм технологію за достатньо високу ціну.

5. Відображають справжню ринкову вартість виставлених лотів шляхом визначення їх аукціонної вартості (завдяки змаганню між учасниками).

6. Забезпечують прозорість у сфері торгівлі об'єктами інтелектуальної власності.

7. Підвищують ліквідність об'єктів інтелектуальної власності.

Разом з тим проведення патентних аукціонів супроводжується певними проблемними моментами, які, зокрема, виникають при неспівпадінні інтересів продавців і покупців через багатокритеріальність їх вимог й інтересів, які не зводяться лише до ціни, як на звичайних аукціонах. Також досить часто винаходи, що виставляються на аукціон, можуть містити елементи комерційної таємниці та ноу-хау, які не розкриваються, у зв'язку з чим покупець не достатньо обізнаний щодо об'єкта продажу. Вищезазначені аспекти необхідно брати до уваги організаторам патентних аукціонів при розробці нових і гнучких методів їх роботи. Продавці, які беруть участь у міжнародних патентних аукціонах, у свою чергу, мають враховувати необхідність достатнього рівня охорони своїх розробок, у зв'язку з чим аукціонна діяльність повинна супроводжуватись міжнародним патентуванням винаходів за процедурою PCT, що не лише забезпечує належний рівень охорони, але й підвищує їх цінність.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що на сьогодні світова практика функціонування патентних аукціонів не є достатньою на відміну від традиційних товарних аукціонів та аукціонів об'єктів авторського права. Це пов'язано із новизною даної форми організації торгівлі, яка супроводжується необхідністю розробки форм і методів її реалізації. Водночас ті патентні аукціони, які стояли біля витоків цієї діяльності, дали значний поштовх її розвитку. Аукціонна форма торгівлі патентами і ліцензіями здатна прискорити інноваційний розвиток завдяки стимулюванню винахідників, що виступають продавцями на аукціонах, а також збільшити обсяги світової торгівлі.

Світовий досвід створення і функціонування патентних аукціонів також має важливе значення для України, яка може використати практику аукціонної діяльності щодо патентів і ліцензій в контексті сприяння комерціалізації об'єктів промислової власності в умовах недостатнього забезпечення фінансовими ресурсами суб'єктів інноваційної діяльності. Напрямами подальших досліджень може стати вплив результатів діяльності патентних аукціонів на економічний розвиток країн та досвід роботи патентних аукціонів, що будуть створені в найближчій перспективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Орлов А.И. Организационно-экономическое обеспечение инновационной деятельности // Научный журнал КубГАУ. – 2014. – № 96(02). – С. 1-28.

2. Аровіна М.П. Інтернет-аукціони в електронному бізнесі України // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2015. – № 11. – Т. 1. – С. 34-40.

3. К. Франкенбергер, М. Шик. Бизнес-модели: 55 лучших шаблонов. – М.: Альпина Паблишер, 2016 г. – 432 с.

4. Офіційний сайти брокерської компанії "ICAP Patent Brokerage" / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://icappatentbrokerage.com.

5. Ocean Tomo – «живий аукціон» інтелектуальної власності / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uprp.pl/uprp/_gAllery/15/79/15790/KRA_2008_06_Ragnar_Olson.pdf.

6. Клименко К.С. Аукціони технологій як новітня складова інноваційної культури // Наука та інновації. – 2014. – Т. 10. – № 3. – С. 65-68.

7. Аукцион Интеллектуальной собственности «RUSINPRO'2015» / Российская государственная академия интеллектуальной собственности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nauka.rgiis.ru/vesti/aukcion_intellektualnoj_sobstvennosti_rusinpro2015.

8. Офіційний сайт Аукціонного дому Інтелектуальної власності «RUSINPRO» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusinpro.ru/index.php/ekspertiza.

9. Офіційний сайт аукціону Inlab GPG / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://auction.patent-rus.ru/news/kak-prodat-izobretenie-212.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ
CURRENT TRENDS OF INTERNATIONAL LABOR MIGRATION

УДК 338.58:65.014

Скрипник Н.Є.
к.е.н.,
доцент кафедри економіки
та управління національним
господарством
Дніпропетровський національний
університет імені О. Гончара
Горпинич О.О.
студентка
Дніпропетровський національний
університет імені О. Гончара

У статті розкрито сучасні тенденції міжнародної трудової міграції, а саме: напрями зовнішньої трудової міграції, масштаби виїзду трудових мігрантів у різні країни, окреслено причини таких тенденцій. Охарактеризовано та досліджено нерегульовану міграцію,її причини та наслідки.
Ключові слова: *міжнародна міграція, країни-реципієнти, країни-донори, переміщення трудових ресурсів, нерегульована міграція.*

В статье раскрыты современные тенденции международной трудовой миграции, а именно направления внешней трудовой миграции, масштабы выезда трудовых мигрантов в разные страны, определены причины таких тенденций. Определено понятие нерегулируемой миграциии, ее причины и последствия.
Ключевые слова: *международная миграция, страны-реципиенты, страны-доноры, перемещение трудовых ресурсов, нерегулируемая миграция.*

The article deals with modern trends in international labor migration, namely the areas of labor migration, the scale departure of migrant workers in different countries, outlines the reasons for these trends. Characterized and studied unregulated migration, its causes and consequences.
Key words: *international migration, country-recipient, countries-donors, movement of labor, unregulated migration.*

Постановка проблеми. Активізація досліджень, що закладають теоретичні засади для обґрунтування та реалізації трудо – міграційної політики в умовах економічної трансформації, підносить на новий рівень науку про народонаселення, проектуючи вектор її розвитку в прикладну площину. Демографічна наука в нинішніх умовах економічного поступу покликана реально впливати на соціально-економічний розвиток суспільства відповідно до інституційних змін в економічному базисі та об'єктивних закономірностей функціонування ринкової економіки

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зарубіжній економічній науці проблемам міжнародної трудової міграції в останні 10-15 років надавали особливе значення. У працях К. Макконнелла, Л. Брю, Дж. Борхаса, Я. Минсера, А. Роя, Б. Чисвика напрацьовані певні механізми регулювання міграційних потоків. Такі закордонні вчені, як: В. Ісаєв, В. Сатцевич, Дж. Солт, К. Уоллес, С. Ципко та інш. у своїх роботах досліджували різні проблеми міграції трудових ресурсів. У сучасній економічній науці різними аспектами міграції займалися такі науковці, як: В. Геєць, А. Кредисов, Е. Лібанова, Ю. Макогон, О. Малиновська, Ю.Пахомов, О. Поручник, О. Румянцев, Є. Савельев, А. Старостіна, О. Філіпенко та ін.

Постановка завдання. Визначити сутність, види, передумови та наслідки міжнародної міграції в контексті глобалізації; проаналізувати міжнародну міграцію робочої сили; установити перспективи розвитку міжнародної міграції трудових ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Число міжнародних мігрантів у всьому світі продовжує зростати швидкими темпами протягом останніх п'ятнадцяти років. Ми живемо у світі, який стає все більш урбанізованим, де все більше і більше людей рухаються до міст. Понад 54 відсотки людей у світі живуть у міських районах у 2014 році (ДЕСВ ООН, 2014 року). У даний час міське населення 3,9 млрд, як очікується, зросте в найближчі кілька десятиліть до близько 6,4 млрд 2050 року. Передбачається, що три мільйони людей по всьому світу переміщаються в міста щотижня (ООН-Хабітат, 2009). Міграція веде до великого зростання урбанізації. Майже кожен п'ятий у світі – іноземного походження, проживає у встановлених глобальних містах шлюзу (Sağlar, 2014 року). У багатьох з цих міст, таких, як Сідней, Лондон і Нью-Йорк, мігранти становлять понад третину населення, а в деяких містах, таких, як Брюссель і Дубаї, мігранти становлять більше половини населення. В інших містах також спостерігається зростання міграції в останні роки. Наприклад, число іноземців, які проживають в Сеулі подвоїлося за останні десять років.

Міжнародна міграція населення в умовах розширення міжнародних економічних відносин займає усе більш значне місце в розвитку суспільства. Інтернаціоналізація економік з одного боку і нерівномірність розвитку країн – з іншого призвели до того, що трудова міграція набула безпрецедентного соціально-економічного й політичного значення в сучасному світі.

Міграція робочої сили – переселення працездатного населення з одних держав в інші строком більше, ніж на рік, викликане причинами економічного й іншого характеру і може набувати форми еміграції (виїзду) та імміграції (в'їзду). Міграція робочої сили веде до вирівнювання рівнів оплати праці в різних країнах. У результаті міграції сукупний обсяг світового виробництва зростає внаслідок більш ефективного використання трудових ресурсів за рахунок їх міжкраїнного перерозподілу [1, с. 268].

Елементом сучасної системи світового господарства є світовий ринок праці. Ефективний розвиток національних економічних комплексів стає

можливим тільки на шляху активного використання переваг всесвітнього поділу праці й вільного переміщення робочої сили з однієї країни в іншу. Без високої мобільності населення неможлива інтенсифікація науково-технічних, інформаційних, культурних міжнаціональних відносин.

Міжнародні міграції відомі з найдавніших часів. В основі цих процесів лежали: кочовий спосіб життя скотарів, військові й колоніальні захоплення, стихійні лиха, політичні й релігійні переслідування, географічні відкриття й освоєння нових життєвих просторів. У цей час при різкому зростанні загальних масштабів міграції значну роль здобула трудова міграція, або міграція робочої сили.

При збереженні інших факторів, що визначають переселення, на сучасному етапі розвитку суспільства домінуючими стали винятково економічні причини.

Метою міграції стали пошуки роботи, нової сфери праці, що відбиває або відсутність можливостей працевлаштування на колишньому місці проживання, або недостатню ефективності праці у себе на батьківщині. Існують різкі розходження між країнами в рівнях безробіття, оплати праці, вартості життя за багатьма іншими показниками рівня життя, які є чинником постійного живлення міжнародної міграції [2, с. 176].

Характерною рисою сучасної міграції є те, що її потоки складаються із двох напрямів, і, отже, та сама держава може бути як країною-донором, так і країною-реципієнтом.

Наприклад, Великобританія й США є одночасно й одними з головних країн-реципієнтів у світі, і донорами для окремих держав (США донор для Канади, Великобританія – для Австралії).

Одним з найбільших центрів міжнародної міграції робочої сили є Західна Європа, зокрема країни ЄС. Основними країнами-донорами для деяких європейських країн є: Алжир, Марокко й Португалія для Франції; Італія й Марокко для Бельгії; Туреччина, Югославія, Італія, Греція, Україна й Польща для Німеччини; Туреччина, Україна й Марокко для Нідерландів; Італія, Іспанія для Швейцарії; Індія для Великобританії.

Останнім часом на європейському ринку спостерігається стійка конкуренція з боку мігрантів з Туреччини, республік колишньої Югославії, Греції, України, Польщі, Угорщини за робочі місця низької кваліфікації.

У Європі в останні роки намітилося деяке зрушення у традиційній структурі зайнятості іммігрантів. Збільшується відсоток іноземців, що працюють у сфері послуг. Спостерігається зниження зайнятості в сталеливарній промисловості, металообробці, автомобілебудуванні.

Подальші інтеграційні процеси, що відбуваються в Європейському співтоваристві, ведуть до прискореного економічного росту й створення нових робочих місць. Ці зміни впливають на міграцію трудових сил у світі. Але країни ЄС будуть неохоче вербувати працівників із країн – не членів Європейського співтовариства. В опублікованих прогнозах передбачається зниження сальдо міграції для ЄС[4, с. 45].

Число міжнародних мігрантів зростає швидше, ніж населення у світі. у результаті частка мігрантів у загальній чисельності населення склала 3,3% 2015 року, в порівнянні з 2,8% у 2000 році. Є, однак, значні відмінності між основними напрямами. В Європі, Північній Америці і Океанії міжнародні мігранти,принаймні 10% від загальної чисельності населення. Навпаки в Африці, Азії і Латинської Америки і Карибському морі, менше 2% населення є міжнародними мігрантами. У період з 2000 по 2015 рік позитивна чиста міграція складала 42% від загального приросту населення в Північній Америці і 32% в Океанії. В Європі, населення скоротилося протягом періоду 2000-2015 р. при відсутності позитивної чистої міграції. В Африці, Азії і Латинської Америки і країнах Карибського басейну за цей період негативна чиста міграція сприяла незначному уповільненню зростання населення. Чиста міграція за прогнозами буде мати все більше істотний вплив на майбутню чисельність населення. В Європі, хоча в даний час рівень міграції не буде достатнім, щоб компенсувати надлишок смертності над народжуваністю, спад населення буде більше виражений і почався би раніше, якби була нульова чиста міграція.

Трудова міграція як одна із форм міжнародних економічних відносин (поряд з рухом товарів і капіталів) звичайно викликає більші, ніж інші види зовнішньої економічної діяльності (наприклад, міжнародна торгівля), проблем. Відбувається це тому, що експорт робочої сили торкається не тільки комерційних, але й політичних, національних, демографічних, соціальних, етнічних й інших інтересів.

Масштаби міграції настільки істотні, що реально позначаються на демографічній ситуації навіть у такій великій країні, як США. Спочатку сприятливе в економічних відносинах масове використання іноземної робочої сили спричиняє цілий ряд гострих демографічних і соціально-економічних проблем для розвинених країн ЄС.

Крім абсолютного й відносного збільшення загального числа іноземного населення, украй несприятливо для країн-реципієнтів міняється й статево-вікова структура мігрантів. Неухильно зростає частка жінок і дітей. Одночасно росте й частка молоді в загальному числі мігрантів. Для сучасної міжнародної трудової міграції характерно також збільшення тривалості резиденції мігрантів у країні зайнятості. При настільки тривалому перебуванні в країні зайнятості встає питання про інтеграції іноземців у чуже соціальне серед-

овище й культуру. Особливо це стосується другого покоління іммігрантів. В умовах, коли й батьки не квапляться повертатися до рідних місць, малоймовірно, що коли-небудь, це зроблять їхні діти. По-перше, для них історична батьківщина є чужою й невідомою країною. По-друге, їхньому переїзду буде заважати та ж сама несприятлива економічна ситуація, що спонукала їхніх батьків шукати кращої долі на чужині.

Основний потік мігрантів спрямований із країн, що розвиваються, у розвинені індустріальні, насамперед у США й Західну Європу. Іноземні робітники становили в 80-і роки 34,4% сукупної робочої сили в Люксембурзі, 17 – у Швейцарії, 7,8 – у ФРН, 7,7 – у Бельгії, 7,1 – у Франції, 5,8 – в Австрії, 5,3 – у Швеції, 4,3% у Нідерландах. Основними експортерами робочої сили із країн Західної Європи є Італія, Туреччина, Португалія, Іспанія. Останнім часом активізувався виїзд робочої сили з держав Східної Європи й колишнього СРСР, зокрема, України [7, с. 48].

Нерегульована трудова міграція – це переміщення людей у територіальному просторі з метою пошуку місця роботи з їхнього бажання й без бажання.

Нерегульована трудова міграція характеризується:

• ігноруванням процедури контролю при в'їзді або виїзді й незаконному працевлаштуванні;

• або законним перетинанням кордону, але незаконним працевлаштуванням. За експертними оцінками від 10 до 15% мігрантів у світі перебувають у країні з порушенням вимог.

Наслідком нерегульованої міграції є нерегульований статус працівника-мігранта. Це спричиняє:

• порушення прав людини й неможливість їхнього відстоювання;

• порушення трудових прав і неможливість їхнього відстоювання;

• порушення умов й оплати праці у т.ч. її невиплата;

• втрата кваліфікованих кадрів державою, на підготовку яких були витрачені значні бюджетні гроші і їхня декваліфікація;

• торгівля людьми з метою трудової або сексуальної експлуатації;

• руйнування родинних відносин, стресові й депресивні стани;

• не досягнення кінцевої мети – заробити гроші.

Ризики, у які можуть потрапити нелегальні трудові мігранти:

• трудове рабство;

• хвороба й відсутність грошей на лікування;

• продаж у секс-індустрію, зараження різними захворюваннями;

• шахрайство з боку роботодавця;

• невиплата або часткова оплата за виконану роботу;

• потрапляння у в'язницю за нелегальне перебування в країні.

Трудова міграція – дуже небезпечне явище для будь-якої країни. Зокрема, заробітчанство як масове явище не сприяє наповненню пенсійного й соціального фондів через відсутність відрахувань від заробітної плати.

Масова зовнішня трудова міграція стала одним з характерних явищ життя світового співтовариства другої половини XX століття. Міжнародна (зовнішня) міграція існує в різних формах: трудової, сімейної, рекреаційної, туристичної й ін. Міжнародний ринок робочої сили охоплює різнонаправлені потоки трудових ресурсів, що перетинають національні границі. Міжнародний ринок праці не просто поєднує національні й регіональні ринки робочої сили, він існує у формі трудової міграції.

Висновки з проведеного дослідження. Зараз епоха безпрецедентної мобільності людей. Є близько 232 мільйонів міжнародних мігрантів (ДЕСВ ООН, 2013) і 740 мільйонів внутрішніх мігрантів (ПРООН, 2009) у світі.

Близько 50 відсотків міжнародних мігрантів проживають у десяти високо урбанізованих країнах з високим рівнем доходу, таких, як Австралія, Канада і США, ряді країн Європи (Франції, Німеччини, Іспанії та Сполученого Королівства), Російській Федерації, Саудівській Аравії і Об'єднаних Арабських Еміратах (ДЕСВ ООН, 2013) [9, с. 125].

Практично весь ріст чисельності населення у світі протягом наступних кількох десятиліть очікується ще на 2,5 мільярди в міських районах у країнах з низьким і середнім рівнем доходів, особливо в Африці і Азії (ДЕСВ ООН, 2014 року) [8, с. 232].

Кожен день, за оцінками, 120000 чоловік мігрують у міста в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні і до 2050 року частка людей, що живуть в міських районах, ймовірно, зросте до 63 відсотків. Азіатсько-Тихоокеанський регіон додав близько 1 млрд. людей міського населення в період з 1990 по 2014 рік, близько половини з яких тільки в Китаї (450 мільйонів чоловік). у рамках довгострокової тенденції, міське населення регіону збільшилося більш ніж удвічі за період з 1950 по 1975 рік, і знову між 1975 і 2000. Це, як очікується, між 2000 і 2025 роками знову збільшиться в два рази (ЕСКАТО ООН, 2014 рік).

Географія міграційних потоків змінюється відповідно до змін у світовій економіці. Набагато більш широкий діапазон міст по всьому світу стали пунктом призначеня для мігрантів. Наприклад, мігрують все частіше до країн, що мають більш високий економічний ріст в Східній Азії, Бразилії, Південної Африки та Західної Індії.

Неврегульованість питань міждержавної трудової міграції спричинює соціальну незахищеність

українських громадян, які працюють за кордоном; вони зазнають дискримінації з боку іноземних роботодавців щодо платні, умов, охорони праці тощо. Складнощі полягають у нелегальному статусі українців за кордоном, що знижує ціну їхньої праці, створює умови для численних зловживань, формує у свідомості роботодавців країн прибуття уявлення про Україну як недемократичну, не правову державу.

У сфері зовнішньої трудової міграції потрібно розробити єдину систему її обліку, передбачити створення нормативно-правової бази шляхом укладання угод з державами, що регулюють питання зовнішньої трудової міграції, у тому числі забезпечення акумуляції валютних коштів трудових мігрантів-українців та інвестування цих коштів в українську економіку, забезпечити розвиток співробітництва з україномовними громадами, представлення інтересів співвітчизників за кордоном, залучення до України висококваліфікованих іноземних працівників, переважно етнічних українців, участь у міжнародних конференціях, форумах із проблем гуманізації ставлення до співвітчизників.дописати речення.

Слід посилити наукове обґрунтування і прогнозування міграційних потоків, їх причин, змін та наслідків шляхом залучення до роботи над ними науковців. Відповідальними виконавцями цього заходу є Державний комітет України у справах національностей та міграції, Державна митна служба України, Служба безпеки України, Міністерство внутрішніх справ України, Міністерство праці та соціальної політики України, Міністерство закордонних справ України, Міністерство охорони здоров'я України, Міністерство фінансів України, Міністерство юстиції України. Питання реалізації державної міграційної політики належить до компетенції таких органів державної влади, як : Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, та Президент України. Однак, на сьогодні немає інституцій, які б займалися зазначеним питанням, що ставить під сумнів ефективне здійснення перерахованих вище заходів.

Важливим постає питання створення Державної міграційної служби України. Положення щодо створення даної служби вже неодноразово затверджувались і скасовувались законодавчими органами. В Положенні детально розписано всі основні завдання Служби. Тому маємо надію, що в найближчому майбутньому в Україні з'явиться такий регулюючий орган.

Щодо окремих категорій мігрантів, слід передбачити вироблення комплексу заходів шляхом взаємодії суб'єктів управління загальнодержавного та обласного рівнів, спрямованих на перспективу розвитку регіонів, які будуть стимулом для основної частини мігрантів самостійно облаштовуватись на новому місці. Держава повинна допомагати соціально незахищеним категоріям мігрантів шляхом безоплатних позичок, наданням житлової площі, створенням центрів реабілітації тощо.

У сфері нелегальної міграції та організації імміграційного контролю останній має стати складовою державної міграційної політики, що забезпечує захист прав та інтересів громадян України, іноземних громадян і осіб без громадянства у вирішенні питань виїзду з України, в'їзду на її територію, вибору місця проживання. Органи імміграційного контролю забезпечували б дотримання іноземцями правил транзитного проїзду через територію країни і здійснення заходів для запобігання нелегальній міграції.

У сфері внутрішньої соціально-економічної міграції слід передбачити створення принципово нової концепції освоєння малообжитих районів з обліком відтоку населення з них.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Дембіцька О. О. Сучасний стан та негативні наслідки міжнародної трудової міграції населення / О. О. Дембіцька, А. О. Дембіцька, Л. П. Сисюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //www.rusnauka.com.

2. Економічна енциклопедія: У трьох томах. – Том 2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – Київ: Видавничий центр «Академія», 2001. – 848 с.

3. Корчевська Л. О. Інтеграція України до світового ринку праці через використання трудового потенціалу. – автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. – Донецьк. – 2006 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://referatu.net. ua/referats/7569/165712/?page=0.

4. Ровенчак О. А. Міжнародна міграція крізь призму її причин та наслідків / О. А. Ровенчак // Вісник Львівського університету. – 2009. – Вип. 3. – С. 125-142.

5. Abella, M., and Martin, P. (2014). Measuring recruitment or migration costs: A technical report for KNOMAD's Thematic Working Group on Low-Skilled Migrants – co-chaired with the International Labour Organization (ILO) (unpublished manuscript).

6. Ahsan, A., and others (2014). International Migration and Development in East Asia and the Pacific. Washington, D.C.: World Bank. Available from https: //openknowledge.world-bank.org/handle/10986/20437.

7. Asian Research Center for Migration (ARCM) (2000). An analysis of labour shortage in Thailand in 2000. Report Submitted to the Department of Employment, Ministry of Labour. Institute of Asian Studies, Chulalongkorn University.

8. Capital Flows to Emerging Markets. October 2014. The Institute of International Finance [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iif.com/emr/capflows201410.php.

9. EM Portfolio Flows Tracker for September 2014. The Institute of International Finance. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.iif.com/emr/resources+3693.php

10. Capital Flows to Emerging Markets. October 2015. The Institute of International Finance [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.valuewalk.com/2015/10/capital-flows-to-emerging-markets/.

ПОТЕНЦІАЛ РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ УКРАЇНИ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

POTENTIAL OF UKRAINIAN IT MARKET: REALITIES AND PROSPECTS

УДК 330.341

Ставицька А.В.
старший викладач кафедри економіки та управління національним господарством
Дніпропетровський національний університет
імені Олеся Гончара

У статті розглянуто потенціал й тенденції розвитку ринку інформаційних технологій України. На основі статистичних даних проведений аналіз динаміки розвитку ринку IT України за 2011-2015 рр. Проведено порівняння даних до попередніх років. У завершальному підсумку визначено перспективи розвитку ринку інформаційних технологій України. Запропоновано стратегічні заходи для покращення його стану і розширення потенціалу.
Ключові слова: *інформаційні технології, ринок IT, сфера IT, інформаційне суспільство, іноземні інвестиції, глобалізація.*

В статье рассмотрены потенциал и тенденции развития рынка информационных технологий Украины. На основе статистических данных проведен анализ динамики развития рынка ИТ Украины за 2011-2015 гг. Проведено сравнение данных к предыдущим годам. В заключительном итоге определены перспективы развития рынка информационных технологий Украины. Предложены стратегические меры по улучшению его состояния и расширения потенциала.
Ключевые слова: *информационные технологии, рынок ИТ, сфера ИТ, информационное общество, иностранные инвестиции, глобализация.*

The article discusses the potential and trends of IT market in Ukraine. Based on statistical analysis of dynamics of the IT market of Ukraine for 2011-2015 years. It was compared the data for previous years. As a final result it was defined prospects of development of information technologies' market in Ukraine. And it was proposed strategic measures to improve condition of IT market and expansion of its potential.
Key words: *information technologies, IT market, IT sector, information society, foreign investments, globalization.*

Постановка проблеми. Внаслідок розгортання глобалізаційних процесів та поширення інформатизації суспільства виникають нові інформаційні технології. Відповідно це створює нові можливості розвитку вітчизняного ринку інформаційних технологій і використання українськими підприємствами інформаційних технологій та IT продуктів у контексті інтеграції до глобального інформаційного суспільства, що визначає необхідність проведення аналізу сучасного потенціалу ринку IT України задля визначення подальших перспектив його функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження потенціалу ринку інформаційних технологій України здійснювали вітчизняні науковці: О. Бабанін, Н. Бойко, Л. Брожик, В. Гамалій, А. Грознік, Б. Дмитришин, Н. Мешко, С. Сардак, К. Сокол та інші. Базою для проведення статистичного аналізу були офіційні публікації Державної служби статистики України, офіційні річні звіти організацій та компаній. Але невирішеною частиною проблеми дослідження стану ринку IT України є обмежений доступ до офіційної статистики підприємств України, зокрема, за видами їх економічної діяльності, що звужує можливості більш детального надання перспектив і прогнозів.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення потенціалу ринку IT України на основі наявних статистичних даних, визначення проблем та розробка стратегічних пропозицій у короткостроковій перспективі для їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному суспільстві процеси глобалізації змінюють значення ресурсів в економічному житті, надаючи ознаки вартості таким джерелам, як інформація та знання. Унаслідок глобалізаційних процесів виникають нові форми співробітництва через нові можливості передачі інформації, що є вкрай важливою передумовою успіху для країни, суспільства та окремої людини. Для України, яка бере активну участь в інтеграції до глобального інформаційного суспільства, такі процеси дозволяють розширити можливості для отримання доступ до національних та світових інформаційних ресурсів, поліпшення умов та якості життя людей.

Глобалізація є рушійною силою будь-яких процесів. Вона й охопила інформаційні технології, які розглядаються не тільки як джерело нарощування експортного потенціалу за рахунок розвитку торгівлі ними, але й як один з найважливіших засобів зміцнення конкурентоспроможності окремих підприємств, промислових галузей, економіки в цілому. Можливість економії на процедурах проведення та супроводження комерції за рахунок використання інформаційно-технологічних інструментів та засобів IT визначає актуальність проведення дослідження стану IT ринку України та використання інформаційних технологій в національній економіці.

Однією з найгостріших проблем сучасності, що потребує наукового вирішення, є подолання розриву у рівнях економічного розвитку між країнами світу через активізацію використання інформаційних технологій. Наслідком існуючого різноманіття інструментів та засобів IT можливим буде й економічне зростання для України, що зменшить поглиблення асиметрії розвитку її регіонів, зменшить незбалансованість механізмів світової економіки, що ґрунтуються на використанні чинників інноваційно-інформаційного розвитку. Також активізація

використання ІТ в Україні поступово забезпечить зменшення відмінностей у рівнях економічного розвитку окремих секторів та галузей національної економіки.

В Україні на законодавчому рівні ще в 1998 році прийнято Національну програму інформатизації [3]. Дана Програма визначає загальні засади формування комплексу взаємопов'язаних окремих завдань (проектів) інформатизації, спрямованих на реалізацію державної політики та пріоритетних напрямів створення сучасної інформаційної інфраструктури України за рахунок концентрації та раціонального використання фінансових, матеріально-технічних та інших ресурсів, виробничого і науково-технічного потенціалу держави, а також координації діяльності державних органів, органів місцевого самоврядування, підприємств, установ, організацій усіх форм власності і громадян у сфері інформатизації. Оскільки дана Програма затверджена Законом, то в ній визначаються та розмежовуються такі поняття, як інформаційна послуга, інформаційна технологія, інформаційний продукт та інформаційний ресурс. Отже, за Законом [3] інформаційна технологія – цілеспрямована організована сукупність інформаційних процесів з використанням засобів обчислювальної техніки, що забезпечують високу швидкість обробки даних, швидкий пошук інформації, розосередження даних, доступ до джерел інформації незалежно від місця їх розташування.

Важливою складовою формування сучасного інформаційного суспільства в Україні в умовах глобалізації є використання можливостей сучасних інформаційних технологій для створення потужної бази знань задля вироблення товарів та надання послуг, сприяючи сталому й ефективному економічному розвитку країни. Оскільки для національної економіки важливим суб'єктом є підприємство, тому охарактеризуємо їх позицію та стан використання інформаційних технологій У динаміці за даними 2011-2015 рр. (див. табл. 1).

За даними табл. 1 спостерігаємо нестабільну динаміку використання інформаційних технологій на підприємствах України. Враховуючи, що лише 1/5 частина підприємств України взяло участь в обстеженні (це офіційна статистика), оскільки більшість підприємств України використовують неліцензовані інформаційні продукти та піратські ІТ сервіси, то показник використання ІТ в Україні є значно більшим. У досліджуваній динаміці відбулося зниження рівня використання комп'ютерів на підприємствах України у порівнянні з початком періоду дослідження на 18%. Така тенденція характеризується залежністю даної сфери ІТ від загальної економічної ситуації та кризових явищ. За досліджуваними показниками спостерігаємо зростання кількості підприємств, які здійснювали електронний обмін даними, майже на 40%.

За даними Державної служби статистики України [5], у 2015 році із загальної кількості підприємств, які використовували комп'ютери, 61,8% – користувались локальною комп'ютерною мережею, а розширену внутрішню комп'ютерну мережу мало майже кожне сьоме підприємство. Кожне п'яте підприємство, яке використовувало комп'ютери, мало функціонуючу домашню сторінку у внутрішній комп'ютерній мережі.

Більшість підприємств України (94%), які мали доступ до Інтернет, використовували його для отримання банківських та фінансових послуг; для отримання інформації (56% підприємств); виконання адміністративних процедур (декларування, реєстрації, запиту на отримання дозволу (52,5% підприємств). Також 45% підприємств, які мали доступ до Інтернет, вели домашню сторінку або мали веб-сайт; 63% підприємств, які на веб-сайті розміщували каталоги продукції або прейскуранти, здійснювали діяльність у торгівлі та переробній промисловості. Майже кожне п'яте підприємство, використовуючи можливості веб-сайту, здійснювало платежі он-лайн та розміщувало оголошення відкритих вакансій або забезпечувало можливість подач заяв на заміщення вакантних посад у режимі он-лайн. Підприємства, які використовували у своїй роботі комп'ютери, активно здійснювали автоматизований обмін даними, а саме: надсилали замовлення постачальникам, отримували та відправляли електронні рахунки-

Таблиця 1

Стан використання інформаційних технологій на підприємствах України за 2011-2015 рр.[1]

Характерна ознака	2011	2012	2013[2]	2014	2015
Загальна кількість підприємств України	375695	364935	393327	341001	343440
Кількість підприємств, які використовували комп'ютери, од.	50846	44648	-	41165	41597
Кількість підприємств, які мали доступ до мережі Інтернет, од.	43847	42464	-	40111	40747
Кількість підприємств, які здійснювали електронний обмін даними, од.	26269	28936	-	34582	36467

Джерело: складено автором за даними [5]

[1] У 2013 році спостереження з використання ІТ не проводилися.
[2] В обстеженні взяло участь приблизно 20% підприємств України.

фактури, замовлення від клієнтів, інформацію про продукцію й транспортну документацію тощо.

Структура використання інформаційних технологій українськими підприємствами в показнику питомої ваги нерівнозначна та має наступний вигляд (див. рис. 1). Загальна інформація за даними рис. 1 дозволяє оцінити рівень використання інформаційних технологій на підприємствах України за видами їх економічної діяльності. Отже, у 2015 році найвищий рівень використання IT показали підприємства переробної промисловості та оптової й роздрібної торгівлі (по 24% таких підприємств), лише 10% підприємств сфери будівництва використовують IT у своїй діяльності. На рівні 5-8% у загальній питомій вазі структури використовують інформаційні технології підприємства наступних видів економічної діяльності: транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність; професійна, наукова та технічна діяльність; діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування; операції з нерухомим майном; інформація та телекомунікація (останній вид лише 4,6%).

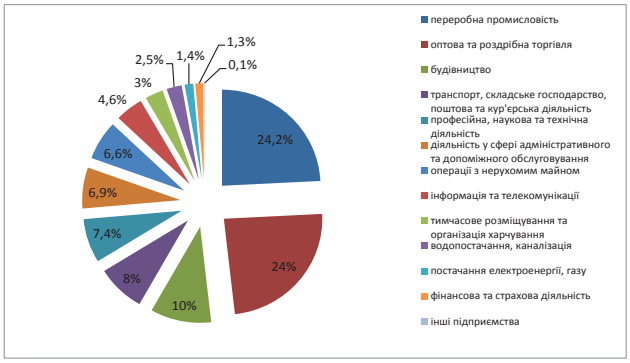


Рис. 1. Узагальнена структура використання інформаційних технологій за видами підприємств України у 2015 році

Джерело: розраховано і складено автором за даними [5]

На рівні 1-3% загального обсягу використовували інформаційні технології підприємства сфер тимчасового розміщування та організації харчування; водопостачання, каналізації; постачання електроенергії та газу; фінансової та страхової діяльності. Щодо останніх підприємств, можна зазначити, що такий низький відсоток участі характеризується саме неактивним представленням таких підприємств у ході анкетування та спостереження для формування даних й загальної статистики.

За даними звіту IDC PC Tracker компанії IDC [6] 2015 рік для ринку IT в Україні був не найсприятливішим і характеризувався ринком «відкладеного попиту». Обсяг українського ринку IT у 2015 році скоротився на 42%. Найменше падіння, близько 28%, було у напрямі IT-послуг. Більше останніх скоротилися обсяги продажів обладнання. За підсумками 2014 року ринок IT просів на 45% – до 1,6 млрд. дол. США, порівняно з 2,9 млрд. дол. у 2013 році. У цілому за 2015 рік ринок ПК скоротився на 40% порівняно з 2014 роком.

У 2015 році в Україні було зафіксовано 6075,4 тис. абонентів мережі інтернет [5]. Згідно з дослідженням Ukraine Digital News та фонду AVentures Capital, загальна кількість програмістів на українському IT-ринку становить 90 тис. осіб. Також в Україні спостерігається дефіцит кадрів у сфері інформаційних технологій, що в 2015 році склав 170 тис. осіб. На початок 2014 року кількість IT-фахівців в Україні становила близько 250 тис. осіб, 40 тис. з них – сертифіковані фахівці, що створюють конкурентоспроможну експортноорієнтовану продукцію. При цьому щорічний приріст кадрів в IT-сфері становить 15,5 тис. осіб, і він не в змозі забезпечити потреби ринку [6].

У світовій економіці спостерігаються процеси комерціалізації інформаційних технологій. Саме тому за рахунок активної участі в цьому процесі транснаціональних корпорацій відбулася їх переорієнтація на ринкову кон'юнктуру. Сьогодні більше 80% ринку інформаційних технологій контролюють транснаціональні корпорації, які щорічно здійснюють інвестування у виробництво нової високотехнологічної продукції, виділяють значні кошти на розробку глобальних маркетингових стратегій і освоєння нових ринків IT засобом.

Як вже зазначалося, транснаціональні корпорації відіграють важливу роль у процесі глобалізації світової економіки, будучи її головним носієм та інструментом. Без транснаціональних корпорацій глобалізація була б неможлива, як і неможливий розвиток світового та національного ринків IT [4, с. 43].

За даними сайту «Інтернет-бізнес в Україні» [7], в Україні існують шість великих транснаціональний IT-компаній, які відомі у всьому світі та мають по різним країнами свої представництва та філії:

1) це велика IT компанія Paymentwall, що заснована в 2010 році, щорічний обіг складає 50 млн. дол. США. Послугами даної компанії користуються більшість відомих ТНК світу. Офіси компанії знаходяться у 10 країнах світу;

2) також не менш відомою є українська IT компанія Grammarly, яка налічує більше 7 млн. користувачів, 4,1 млн. підписантів у Facebook і контракти з 550 провідними світовими університетами;

3) компанія Terrasoft в першу чергу відома як виробник систем класу CRM і Service Desk. Спочатку Terrasoft CRM була розрахована на роботу в середніх і малих компаніях, проте з часом компанія зосередилася на створенні систем для великих корпорацій;

4) InvisibleCRM називають найбільшою продуктової компанією України. Компанія займається розробкою технологій як продукту, ліцензує їх і продає світовим вендорам Microsoft та Oracle.

Оціночний обіг компанії за 2012 рік склав більше 30 млн. грн.;

5) IT компанія – фотобанк DepositPhotos, який приносить щорічний дохід 6 млн. дол. США. Depositphotos – це міжнародний фотобанк, який є посередником між авторами зображень і їх покупцями. На сьогодні сервіс пропонує більше 25 мільйонів фотографій, векторних зображень та відеороликів за ліцензією royalty-free. Компанія надає послуги клієнтам з усього світу, надаючи їм підтримку на 14 мовах;

6) IT компанія Jooble, яка з'явилася в 2006 році, свого роду Google для пошуку роботи. Завдання ресурсу – агрегувати пропозиції про вакансії з сайтів з працевлаштування, дощок оголошень, сайтів компаній і надавати користувачеві до них доступ через єдиний інтерфейс.

Враховуючи відповідні тенденції, український IT-сектор та IT ринок характеризуються переважно позицією постачальника на експорт не повного фінального продукту, а лише його елементів, тобто своєрідної «сировини». Також великою проблемою ринку інформаційних технологій України є незначна підтримка його з боку держави. Хоча у більшості країн світу уряд підтримує IT-сферу, щоб надати додатковий поштовх розвитку галузі та зробити її привабливою для потенційних клієнтів та інвесторів через пільги та соціальні податки. Введені у 2014-2015 рр. обмеження виведення прибутку від інвестиційної діяльності з України є також несприятливим фактором впливу на ринок IT України.

За даними рейтингу Doing Business-2016 станом на червень 2016 року, підготовленого Світовим банком і Міжнародною фінансовою корпорацією, Україна на 13 позицій покращила своє місце у рейтингу у 2015 році в порівнянні з 2014 роком, посівши 83 місце серед 189 країн світу, та вже у червні 2016 року посіла 81 позицію [8]. (див. табл. 2).

Таблиця 2

Показники рейтингу Doing Business-2016 за легкістю ведення бізнесу в Україні

Показник	Місце у рейтингу
Створення підприємств	24
Захист прав інвесторів	101
Забезпечення виконання контрактів	93
Отримання кредитів	19
Сплата податків	83
Реєстрація власності	62
Отримання дозволів на будівництво	137
Міжнародна торгівля	110
Рейтинг легкості ведення бізнесу	81

Джерело: складено автором за даними [8]

Оскільки в Україні загальний показник легкості ведення бізнесу має 81 позицію, то і, як наслідком, впровадження іноземних інформаційних технологій є складним процесом і не завжди привабливим для іноземних партнерів. Враховуючи індекс захисту інвесторів в Україні, що становить 5,7 бала з 10 можливих, за дослідженням та даними рейтингу Doing Business-2016 [8], це також яскраво свідчить про рівень невпевненості іноземних інвесторів в економіці країни, що негативно впливає на ринок IT України. Такі рейтингові показники позиціонують Україну на низьких рівнях у рейтингу при наявному величезному економічному потенціалі.

Для економіки України ринок інформаційних технологій є дуже важливим і тому потребує допомоги з боку іноземного інвестора. Але статистичні дані навпаки свідчать про наявність перешкод для інвестицій в IT-сферу України. За даними Державної служби статистики України [9], у 2015 році у сфері інформації та телекомунікацій було акумульовано 2308,7 млн. дол. США іноземних інвестицій (5,3% до загального підсумку структури іноземного інвестування за видами економічної діяльності в Україні). У 2014 році цей показник склав 1802,7 млн. дол. США (3,9% до загального підсумку структури іноземного інвестування за видами економічної діяльності в Україні).

Першою українською компанією, яка досягла значних успіхів у залученні іноземних інвестицій стала мережа МКС. У січні 2007 року МКС завершила перший етап залучення інвестицій шляхом приватного розміщення акцій серед іноземних інвесторів [10, с. 12]

Хоча за економічними спостереженнями [2, с. 81], в Україні високий рівень готовності суспільства до використання інформаційних технологій (34 місце) і досить висока кваліфікація населення (37 місце). Водночас зазначено і ряд проблем, які перешкоджають поширенню в Україні інформаційних технологій і залученню іноземних інвестицій в IT сферу, а саме:

– низький рівень використання інформаційних технологій населенням (75 місце);

– несприятливе середовище для розвитку IT-інфраструктури (74 місце);

– несприятливе політичне та регуляторне середовище (130 місце);

– несприятливе ринкове та інноваційне середовище (84 місце);

– низькі рівні готовності до використання інформаційних технологій з боку бізнесу (93 місце) та органів влади (129 місце);

– слабкий вплив інформаційних технологій на економічну (79 місце) і соціальну сферу (102 місце).

Професором Н.П. Мешко [11, с. 74-75] при розробленні прогнозу обсягу ринку IT України за допо-

могою лінії тренда зазначено, що в перспективі на розвиток ринку інформаційних технологій впливатимуть наявність великої кількості факторів та висока невизначеність політичної та економічної ситуації в країні. Крім того, виявлено фактори, що можуть потенційно впливати на ринок ІТ, і за допомогою кореляційно-регресійного аналізу визначено ступінь їх впливу на ринок ІТ. З коефіцієнтів кореляції та детермінації можна побачити, що суттєвий вплив мають такі фактори, як прямі іноземні інвестиції, експорт послуг, ВВП та середня заробітна плата [11, с. 75].

Отже, в короткостроковій перспективі на подальший розвиток ринку ІТ України впливатимуть як макроекономічні показники, так і внутрішній стан розвитку національної економіки. Тому першочерговим завданням у контексті національної стратегії розвитку сфери ІТ в Україні та розширення можливостей рику ІТ повинні стати:

1) активізація відносин з іноземними партнерами в контексті інвестиційного та інформаційного співробітництва;

2) більш вагома підтримка ринку ІТ з боку держави, зокрема уряду, за рахунок введення соціальних та податкових пільг українським ІТ компаніям та користувачам ІТ послуг;

3) розширення пропозиції ІТ продуктів та послуг для підприємств України та зменшення їх вартості.

Також враховуючи відповідні тенденції, в майбутній перспективі першочергово Україні потрібно забезпечити захист прав інтелектуальної власності задля розширення вшир та вглибину ринку інформаційний технологій. У законодавчій ініціативі досягнуто позитивні тенденції – прийнято проект Закону України «Про доступ до інфраструктури об'єктів будівництва, транспорту, електроенергетики для розвитку телекомунікаційних мереж» [12], за яким визначаються повноваження державних органів, у тому числі стосовно розробки та затвердження методик визначення плати за доступ до відповідної інфраструктури, правил/порядків щодо доступу до відповідної інфраструктури, вимоги до розташування технічних засобів, відповідно до імперативів розвитку світового ринку ІТ [13].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у дослідженні виявлено, що ринок інформаційних технологій України перебуває у стані активного становлення і знаходиться під впливом багатьох факторів. Також проаналізовано стан, основні показники та динаміку розвитку ринку ІТ України; систематизовано провідні ІТ компанії України. Також було виявлено можливі перспективи розвитку ІТ сфери в Україні та запропоновано перспективні заходи розвитку для прискорення й розширення можливостей ринку інформаційних технологій України в короткостроковій перспективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабанін О. С. Статистика розвитку ІТ-ринку в США, Україні й світі / О. С. Бабанін // Статистика України. – 2013. – № 1. – С. 22–27.

2. Сокол К.М. Світовий ринок інформаційних технологій в контексті глобалізації світової економіки // Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. – 2015. – Випуск 3. – С. 78-83.

3. Закон України «Про Національну програму інформатизації» від 04.02.1998 № 74/98-ВР (із змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/74/98-%D0%B2%D1%80. – Заголовок з екрана.

4. Брожик Л.Л. Проблема інтеграції до світового інформаційного простору як складова національної політики / Л.Л. Брожик // Економічний часопис-XXI. – 2010. – № 3–4. – С. 42–46.

5. Ukrstat.org – публікація документів Державної Служби Статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publinform_u.htm. – Заголовок з екрана.

6. Звіт IDC PC Tracker компанії IDC за 2015 рік «IDC: український ринок ПК уповільнив падіння» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://idcukraine.com/ru/about-idc/press-center/63157-press-release. – Заголовок з екрана.

7. Ворона Т. 6 всесвітньо відомих ІТ-компаній, створених в Україні. Сайт «Інтернет-бізнес в Україні». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ain.ua/ 545000. – Заголовок з екрана.

8. Офіційний сайт Звітів: Рейтинг Doing Business-2016 станом на червень 2016 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // doingbusiness.org/data. – Заголовок з екрана.

9. Експрес-випуск «Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності у 2015 році» від 17.02.2016 № 59/0/03.5вн-16 / Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //www.ukrstat.gov.ua. – Заголовок з екрана.

10. Гамалій В.Ф., Дмитришин Б.В. Вітчизняний ринок ІТ-технологій як об'єкт іноземного інвестування / Збірники наукових праць КНТУ Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. Випуск 12. Частина 2. – 2007. – С. 11-15. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/handle/123456789/2307. – Заголовок з екрана.

11. Мешко Н.П., Костюченко М.К. Перспективи розвитку сфери ІТ як провідної інноваційної галузі України // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Менеджмент інновацій». – 2015. Випуск 4. – С. 71-77.

12. Проект Закону України «Про доступ до інфраструктури об'єктів будівництва, транспорту, електроенергетики для розвитку телекомунікаційних мереж» / Офіційний веб-портал Верховної Ради України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //w1.c1.rada.gov.ua. – Заголовок з екрана.

13. Сардак С. Е. Дослідження структури і тенденцій розвитку світового ринку інформаційних технологій // С. Е. Сардак, А. В. Ставицька // Технологический аудит и резервы производства. – 2015. – № 4/5. – С. 96 – 100.

ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ УКРАИНЫ И ПРИЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЙОНА

PROBLEMS OF REFORMING OF UKRAINE AND BLACK SEA ECONOMIC AREAS

УДК 658.7:004

Сторожилова У.Л.
к.э.н.,
доцент кафедры менеджмента и администрирования
Украинский государственный университет железнодорожного транспорта

В статье рассмотрены вопросы и проблемы реформирования современной Украитны и Причерноморского экономического района. Формирование потенциал будущего развития Украины и всего Причерноморского экономического района. Шаги внедрения стратегических приоритетных задач реформирования образования в Украине и в частности в Причерноморском экономическом районе.
Ключевые слова: *глобализация, реформирование современной Украины, реформирование Причерноморского экономического района, потенциал Украины, потенциал Причерноморского экономического района, современными европейские и международные требования, образование.*

У статті розглянуті питання і проблеми реформування сучасної України і Причорноморського економічного району. Формування потенціалу майбутнього розвитку України та всього Причорноморського економічного району. Кроки впровадження стратегічних пріоритетних завдань реформування освіти в Україні і зокрема в Причорноморському економічному районі.
Ключові слова: *глобалізація, реформування сучасної України, реформування Причорноморського економічного району, потенціал України, потенціал Причорноморського економічного району, сучасними європейські та міжнародні вимоги, освіту.*

The article deals with the issues and problems of reforming the modern Ukraitny and Black Sea economic region. Formation of the potential future development of Ukraine and the Black Sea economic region. Steps of implementation of the strategic priorities of the reform of education in Ukraine and in particular in the Black Sea economic region.
Key words: *globalization, the reform of modern Ukraine, the reform of the Black Sea Economic Region, Ukraine's potential, the potential of the Black Sea economic region with modern European and international standards, and education.*

Постановка проблемы. Глобализация с каждым годом остается потенциально мощным и динамическим фактором экономического роста и развития страны. Поэтому для Украины, и в том числе, всего Причерноморского экономического района, необходимо открывать доступ для свободного потока технологий, идей и высококвалифицированных специалистов с корректным списком наличия правильно подобранных партнеров.

Такой список должен быть сформулирован исходя из компонентов последовательных и эффективных национальных стратегий в области развития страны, а также повышать индекс развития человеческого потенциала (уровень жизни, грамотности и долголетия).

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием проблем реформирования Украины и Причерноморского экономического района посвящены труды таких ученых, как Берко А.Ю., В.В. Дыбская, Е.И. Зайцев, В.И. Сергеев и другие.

Постановка задачи. Целью статьи является обобщение аспектов развития Украины и всего Причерноморского экономического района. Анализ проблем реформирования Украины и Причерноморского экономического района. Главной задачей при этом должна стать политика реформирования современной Украины и Причерноморского экономического района, повышение уровня жизни населения, обеспечение социальных стандартов для каждого гражданина.

Изложение основного материала исследования. Формируя потенциал будущего развития, перед Украиной, а также для Причерноморского экономического района открыт список стран с развитой и развивающейся экономикой. В то время, как страны с развивающейся рыночной экономикой сильно отличаются друг от друга. Страны же с развитой экономикой забирают на себя 50% мирового ВВП и большую часть мировой торговли и международного движения капитала.

Параллельно следует заострить внимание на проблемах страны в условиях прогрессирующей транснационализации глобализации,когда в качестве субъектов международной торговли выступают уже не столько страны, сколько корпорации.

Проблемы реформирования современной Украины и всего Причерноморского экономического района должны быть решены с расчетом ориентации на передовую европейскую и международную страну, а не на роль сырьевого придатка Европы и мира.

В целом современный потенциал Украины, и в том числе Причерноморского экономического района, должен быть направлен на решение текущих задач, так и на достижение долгосрочных стратегических целей. В которых украинские компании и украинская экономика не обойдутся без внешних рынков, освоения новых сегментов спроса и предложения.

Нацеленность всей системы реформирования современной Украины и Причерноморского экономического района должно состоять на основе формирования гибкой модели ориентированной и на внешний, и на внутренний спрос.

Модель реформирования как для Украины, так и для Причерноморского экономического района,

должны проявлять активный интерес к международным инициативам поддерживая стратегию возрождения и стратегию выполняемости, создавая свою собственную социальную экономическую модель обеспечивающую максимально высокий уровень комфорта, безопасности, экологичности, экономичности равенства.

Принципиально важным является и реформирование системы образования. В соответствии с Законом Украины «Об образовании» образование на Украине, и в том числе, в Причерноморском экономическом районе, основывается на принципах гуманизма, демократии, национального сознания, взаимоуважения между нациями и народами.

Поэтому предпосылкой становления такого развитого гражданского общества является подготовка образованных, морально здоровых, мобильных, конструктивных и практических людей, в соответствии с современными европейскими и международными требованиями качества образования.

Отличительными чертами такой системы образования должны являться точность, адаптивность, экономическая эффективность, опора на передовые коммуникационные и информационные технологии. В том числе опора на глобальное образование без физического перемещения и виртуальные классы, обучение в которых сосредотачивается на приемах слияния и поглощения компаний корпорациями.

С учетом этого, стратегическими приоритетными задачами реформирования образования в Украине и в Причерноморском экономическом является:

1. Усовершенствование национальной системы образования, формирование образованной, морально здоровой творческой личности.

2. Функционирование и развитие национальной системы образования на основе принципов гуманизма, демократии и взаимоуважения между нациями и народами.

3. Взаимодействие ВУЗов Причерноморского экономического района с ВУЗами в разных странах.

4. Непрерывность и разнообразие системы образования в целом.

5. Выход системы образования Украины, а также Причерноморского экономического района на уровень системы образования развитых стран мира путем сотрудничества, коренного реформирования его концептуальных, структурных и ориентационных основ всеми возможными способами.

Все механизмы по реформированию современной Украины и Причерноморского экономического района должны базироваться на инновационности, гибкости, стремлении адаптировать наработанные и проверенные методы к меняющейся ситуации в мире, а также на максимальном повышении уровня экономики страны и жизни Украинского общества.

При этом необходимо учитывать, что в результате роста объема международной торговли, увеличения международных потоков капиталов и информации, рынки отдельных стран теряют значения, и образуются региональные и глобальные рынки товаров и услуг, а также глобальные финансовые рынки.

Примером развития Причерноморского экономического района может стать Ветропарк «Причерноморский». Который будет состоять из двух ветротурбин единичной мощностью 2,5 МВт и одной– 3 МВт, произведенных в Украине по лицензии немецкой компании Fuhrlander AG в Краматорске. Этот проект стал первым в секторе строительства ветромощностей.

«Ветропарки Украины» для упрощения и повышения эффективности работы вложили 100 млн. грн. в реконструкцию местных сетей. Также ветрогенераторы на ветровых полях Очаковского ветропарка устанавливает компания «Фурлендр Виндтехнолоджи», которая входит в группу «Ветряные парки Украины».



Рис. 1. Ветропарк «Причерноморский»

Еще одним примером в развитие Причерноморского экономического района могут стать проекты в развитии зернового рынка Причерноморья, обмен прогрессивными инициативами и налаживания международного сотрудничества.

Пшеница Причерноморья по качеству является одной из лучших в мире.

Одновременно, при реформировании и развитие Украины и Причерноморского экономического района, нужно учитывать развитие глобальной информационной революции.

Современные логистические технологии неразрывно связаны с интенсивным информационным обменом и создают основу для решения всеобщих проблем человечества. Вместе с современными информационными технологиями продолжают активно использоваться в логистической среде.

Информационная революция уже коснулась большинства сфер государственной и общественной деятельности, торгово-финансовых отношений практически во всех регионах мира. Также, в настоящее время информационно-логистические технологии стали одним из наиболее значимых факторов, способствующих динамичной трансформации современного общества, его переходу от постиндустриального к информационному обществу.

Информационно-логистические технологии дают рост для глобальной информационной среды, которая участвует в изменении мировых соотношений сил и возможностей. Практика западного бизнеса свидетельствует о том, что область профессиональной деятельности логиста – это не только все возможные виды операционной деятельности.

Занимаясь моделированием и оптимизацией логистических бизнес-процессов в Украине и в Причерноморском экономическом районе, необходимо рассматривать и другие важные вопросы создания эффективной логистической системы компании.

Таким образом, главной задачей логиста в Украине и в Причерноморском экономическом районе становится поиск оптимальных вариантов принятия решений по управлению материальными потоками, а также связанные с ними вопросы информации, финансов и времени.

Одновременно работа логиста пересекается с давлением со стороны глобальной информационной среды, которая также пытается принять участие в изменение мировых соотношений сил и возможностей. В прямые обязанности логиста входит:

– стратегическое планирование, контролинг и исполнение потоков ресурсов в сложных структурах бизнеса– цепях поставок;

– интеграция , синхронизация и оптимизация планов в цепи поставок;

– формирование и развитие логистической инфраструктуры для активного решения проблем повышения конкурентоспособности компании;

– создание единой информационной платформы для решения проблем межфункциональной и межорганизационной логистической координации, интегрированного управления запасами, кооперации и взаимодействия между поставщиком и потребителями;

– управление запасами и логистическими рисками в цепях поставок;

– создание и использование эффективных информационных систем.

Глобализация, тенденции и анализ состояния логистики и управления информационными ресурсами в мировой практике показывает, что формирование и управление базой знаний логистов и персонала компанией в целом является решающим фактором успешного применения современных концепций и технологий для реализации потенциала конкурентоспособности любой компании.

Мировой экономический кризис показал насколько важным является умение компаний не только сокращать не нужные затраты, но и находить новые инновационные решения для сохранения устойчивости на рынке. Компании, которые смогли правильно оценить ситуацию и вовремя перестроиться на новые схемы интеграции и координации, как внутренних логистических бизнес-процессов, так и взаимоотношений с контрагентами в цепях поставок, смогли не только удержать свои позиции, но и добиться высоких результатов в повышении конкурентоспособности рыночных позиций.

Управление службой логистики компании постоянно должна быть направлено на теоретическую и практическую подготовку современного логиста в сторону знаний методов и моделей оптимизации в цепях поставок, принятия решений в условиях риска и неопределенности исходных данных, моделирование служебных логистических систем, использование широкого спектра прикладных SCM-программных продуктов и информационно-компьютерных технологий.

Формирование и развитие знаний персонала компаний в области логистики должно соответствовать организационной структуре и задачам поставленным перед службой логистики, которые напрямую зависят от отраслевой специфики, размера компании, структуры управления.

Глобальная информационно-логистическая революция является последствием перехода на качественно новый уровень развития цивилизации всего информационного общества. В качестве последствий глобализационных процессов развития информационно-логистической цивилизации можно выделить следующие преимущества:

– укрепление позиций свободной торговли на взаимовыгодных условиях, удовлетворяющей все стороны;

– усиление конкуренции, образование новых транснациональных компаний которые функцио-

нируют с помощью использованием передового научно-технического, технологического и квалификационного потенциала в кратчайшие сроки и при относительно меньших затратах;

– появление принципиально новых средств и технологий для информационных коммуникаций и непрерывного внедрения инноваций в мировом масштабе.

В настоящее время основная часть деловой активности сконцентрирована в Северной Америке, Европе и некоторых странах Азиатско-Тихоокеанского региона.

Страны в этом списке подготовлены к неожиданно возникающим проблемам, связанными с информационно-логистической революцией. Эти государства имеют ряд преимуществ, заключающихся в развитой инфраструктуре, экономике и обществе, которые легко адаптируются к различным изменениям. Законодательство этих государств строится по принципу надежной защиты интеллектуальных прав собственности.

Более развитые страны Азиатско-Тихоокеанского региона продолжают свое развитие и масштабное использование информационно-логистических технологий, для остальных же государств региона заданный темп пока не осилен.

Уровень интернетизации в Южной Корее, Гонконге, Японии и Австралии превышает американский уровень. Следующим по численности пользователей Интернета идет Сингапур, Тайвань и Новая Зеландия. В этих регионах основная часть пользователей Интернета составляют сотрудники высокотехнологичных компаний, в отличие от Соединенных Штатов, где основную часть занимают частные граждане.

Не смотря на то, что Япония, Сингапур, Тайвань, Южная Корея, Малайзия, Таиланд и Филиппины являются главным поставщиком высокотехнологичной продукции на мировом рынке, как утверждают специалисты, в период до 2025 года США будут оставаться лидером информационной революции.

Такие тенденции в мировом рынке требуют от информационно-логистической деятельности следующие:

– знание передовых концепций и технологий интегрированной логистики, позволяющих компаниям успешно конкурировать в динамичной среде бизнеса;

– овладение навыками и инновационными управленческими решениями по проектированию и стратегическому управлению современной логистической инфраструктурой предприятий;

– освоение принципиально новых методов аналитического исследования, экспертизы и аудита состояния и тенденции развития логистической инфраструктуры на микро- и макроэкономическом уровне;

– создании различных моделей и методов мониторинга и анализа рынка логистического сервиса и логистической инфраструктуры в мире;

– развитие методологии и практических методов проектирования и управления системами интегрированной логистики и информационно-логистических кластеров;

– овладение международной методологией и практическими методами создания логистических центров в промышленности, торговле, в транспортном комплексе;

– знание современных систем интегрированной информационной поддержки стратегического планирования, проектирования и управления объектами логистической инфраструктуры в цепях поставок, а также навыки стратегического управления логистикой, оценка эффективности стратегии на основе сбалансированной системы показателей, механизмов логистической координации в цепях поставок.

Под воздействием логистическо-информационной революции во всех странах мира будет постоянно увеличиваться доля граждан, задействованных в разработке и обслуживании информационных технологий, ориентированная на системное решение стратегических проблем создания и развития логистической инфраструктуры в контексте современной интегрированной логистики.

Специалисты в области логистики считают, что с началом нового этапа развития логистики, характеризующегося широким использование на практике Интернет-технологий по активизации деятельности в области логистического пректирования (Logistics Project, Logistics Engineering) реиновации (Logistics Renovations, Logistics Reengineering) и интерактивного обеспечения логистических цепей (Logistics Environment, Acquisition Logistics Engineering), процесс накопления транспортно-логистических ресурсов в сети Интернет достиг такого уровня, при котором можно говорить о возможности широкого формирования виртуальных логистических центров (VLC– Virtual Logistics Center) с функциями электронного маркетинга, консалтинга и фрахта. Креативное мышление, представление о процессах решения стратегических задач проектирования, строительства и управления объектами логистической инфраструктуры как на уровне отдельной компании, так и на макроэкономическом уровне позволит логистам разрабатывать стратегические планы компании, уметь формировать бюджет компании по логистике, координировать работу функциональных подразделений по логистическим параметрам, планировать и управлять работой поставок, формировать организационную структуру службы логистики, а также выбирать информационную систему поддержки логистики.

Среди недостатков системы логистики Причерноморского экономического района – низкий уровень развития складских мощностей, монополия железнодорожников (особенно в Украине и России), недостаточная вовлеченность в процесс автомобильного – и особенно речного – транспорта. Это влечет за собой высокую зависимость экспорта от рисков третьих лиц.

Выводы из проведенного исследования. Со всего вышесказанного можно сделать следующий вывод, что тенденции описанные в статье в реформировании модели Украины и всего Причерноморского экономического района в целом служат отправной точкой выбора подходящей и перспективной ИТ-системы: она должна стимулировать инновационную деятельность предприятия и содействовать развитию бизнес-процессов или, по меньшей мере, оказывать им поддержку. Она должна обеспечивать оптимальное, экономичное использование имеющихся ресурсов. Для глобальных предприятий важна также системная интеграция– через границы и континенты, способность к интеграции, гибкость и эффективность являются на данный момент определяющими при выборе современного логистического ПО. Одновременно предприятия будут подвергаться все более сильному давлению со стороны глобальной конкуренции, повышения цен и растущих требований к качеству и сервису в новом экономическом пространстве. Глобальную информационно-логистическую революцию характеризует информация и мобильность. В связи с этим все больше функций ИТ-систем в логистике будут использоваться мобильно, которые будут выходить далеко за рамки классической системы управления.

Главные задачи которые должны быть решены в построении современной модели развития Украины и всего Причерноморского экономического района в целом:

– налаживание международного экономического и культурного сотрудничества;

– привлечение иностранных инвестиций в экономику Украины и Причерноморского экономического района;

– открытие всех возможных вариантов для развития крупного, среднего и малого бизнеса в Украине и в Причерноморском экономическом районе;

– одновременно, нельзя забывать, что высшие учебные заведения не менее важны, чем и все предприятия страны;

– создание условий динамического, сбалансированного и устойчивого социально-экономического развития всех регионов Украины, в том числе и Причерноморского экономического района;

– повышение уровня жизни населения, уровня комфорта и максимальное обеспечение всех социальных стандартов для каждого гражданина страны;

– развитие предпринимательства, как ведущего фактора социально-экономического роста;

– развитие внешнеэкономической деятельности и активный выход на международные рынки;

– последовательное оздоровление всех областей Украины;

– активное участие в международном сотрудничестве по вопросам региональной политики и регионального развития Причерноморского экономического района;

– гармонизация национального законодательства внешнеэкономической деятельности Украины и всего Причерноморского экономического района с нормами и стандартами Европейского союза.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Берко А.Ю., Матрофайло І. М. Інформаційна система керування авто дилерською мережею на основі технології інтеграції. – Режим доступу: http: //www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/ISM/2008_631/03.pdf;

2. В.И. Сергеев Логистика// В.В. Дыбская, Е.И. Зайцев, В.И. Сергеев. – М.: Эксмо, 2008. – 944 с.

3. Крикавський Є. В. Логістичні системи// Крикавський Є. В., Чорнописька Н.В.: Навчальний посібник.– Львів: Видавництво Національний університет «Львівська політехніка», 2009. – 264 с.

3. Лишиленко В. І. Регіональна економіка: Підручник. К.: Центр учбовоі літератури, 2011. – 384 с.

4. https://ru.slovoidilo.ua/2016/12/25/novost/jekonomika/v-ukraine-vveli-v-stroj-vetrostanciyu-iz-ukrainskix-komplektuyushhix.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

БАВОВНА – ЕКОНОМІЧНО ЕФЕКТИВНА БІОЕНЕРГЕТИЧНА КУЛЬТУРА АЗЕРБАЙДЖАНУ

COTTON – COST-EFFECTIVE BIOENERGY CULTURE OF AZERBAIJAN

УДК 620

Алескерова Ю.В.
д.е.н.,
доцент кафедри фінанси,
банківська справа та страхування
Вінницький національний аграрний університет

У статті розглянуто економічно ефективну біоенергетичну культуру Азербайджану, як бавовна. Фінансовий механізм соціально-економічної сфери як складової фінансового механізму держави. Подані показники ефективності вирощування бавовни, показано порівняння даної культури із соєю та культурами, які вирощують в Україні.
Ключові слова: *бавовна, Азербайджан, біомаса, біопаливо, біоетанол, сільське господарство.*

В статье рассмотрены экономически эффективную биоэнергетической культуру Азербайджана как хлопок. финансовый механизм социально-экономической сферы как составляющей финансового механизма государства. Представленные показатели эффективности выращивания хлопка, показано сравнение данной культуры с соей и культурами которые выращивают в Украине.
Ключевые слова: *хлопок, Азербайджан, биомасса, биотопливо, биоэтанол, сельское хозяйство.*

The article examines the cost-effective bioenergy culture of Azerbaijan as cotton. financial mechanism of social-economic sphere as part of the financial mechanism of the state. Presented performance cotton, shows a comparison of the culture of soybeans and crops grown in Ukraine.
Key words: *cotton, Azerbaijan, biomass, biofuels, bioethanol, agriculture.*

Постановка проблеми. Переживши дві нафтові кризи в минулому столітті, світова спільнота почала активні пошуки альтернативних видів палива, зокрема біологічних видів палив на основі відновлюваної сировини. Після тривалих досліджень і впровадження біопалива у виробництво стало чітко зрозуміло, що біопаливо не в змозі повною мірою замінити нафту, проте факт зменшення її використання є беззаперечним.

Використання різноманітних палив (рідких, твердих та газоподібних) з відновлюваної сировини у всьому світі неухильно зростає. Бавовна завжди була найбільш прибутковим, стратегічним продуктом Азербайджану. Його використовували як сировину в легкій і харчовій промисловості. Бавовна набула поширення на Кавказі, а особливо в Азербайджані завдяки давньосхідним країнам, в основному Ірану. Під час археологічних розкопок в Мінгачевірі були виявлені обгорілі бавовняні мотки і насіння, датовані 5-6 століттями. У Барді, Нахічевані, Бейлагане, Гянджі, Шамкірі і інших містах з бавовни готували матерії для експорту, а в 15 столітті перевозили товари з бавовни по маршруту з Шемахи в Росію.

Наразі найбільшого розповсюдження набула бавовна із розвитком біоетанолу.

Уже зараз дедалі більше великих компаній вкладають інвестиції в розвиток біопереробних підприємств. Ця галузь має величезний потенціал у створенні нових ринків, забезпеченні енергетичної безпеки, розвитку нових технологій, зменшення тиску на навколишнє середовище.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням біоенергетичних культур займаються такі видатні вчені, як Г.М. Калетнік. П.Т. Саблук, М. Рустамов, І.В. Гончар та інші.

Формулювання цілей статті. Дослідження та висвітлення бавовни як головної економічно вигідної культури Азербайджану.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Інституті нафтохімічних процесів ім. Юсиф Мамедалієва Національної академії наук Азербайджану почалися наукові дослідження з метою отримання альтернативних видів палива – біопалива.

Як повідомив директор інституту, академік Муса Рустамов, перед азербайджанськими вченими поставлене вкрай важливе завдання в області отримання екологічно чистого палива. Розпорядження голови держави «Про затвердження Державної програми з використання альтернативних і відновлюваних енергетичних джерел в Азербайджанській Республіці» визначило основні напрями досліджень. Із соєвих і бавовняних масел можна отримати екологічно чисте паливо і мастильні матеріали. Можуть бути використані й інші культури, – сказав він.

Сільське господарство відіграє в АПКА провідну роль. Для розвитку сільського господарства в Азербайджані існують вигідні умови такі, як родюча земля і клімат. На людину в країні припадає 0.2 гектара землі. У сільському господарстві Азербайджану рослинництво переважає над тваринництвом. 61% виробництва сільського гос-

подарства становить рослинництво, в той час, як тваринництво становить 39%. Придатні для посіву території, вигідний температурний баланс на рівнинах Азербайджану дозволили домогтися відносної переваги розвитку рослинництва над тваринництвом. У сільському господарстві вигідний клімат в Азербайджані також, як і рельєф землі, дозволяє вирощувати тут різні види рослин. Особливо розвинене бавовництво, яке є основною культурою для виробництва біопалива, і яка є економічно вигідною. Бавовна вирощується в сірій, сірої-бурою землі в низинах Кура-Аразської зони.

Бавовноочисні заводи знаходяться в Кура-Аразській зоні через наявність виробництва сировини в цій зоні. У 2009 було заготовлено 31,9 тон бавовни, 2010 році цей показник досяг 37,3 тон. У 2009 бавовна вирощувався на території в 21 000 га, а в 2010 році територія збільшилася до 30 000 гектарів. У цьому році підписані договори про збільшення території до 41 000 га.

За даними Державного комітету зі статистики, в 2015 році в Азербайджані було зібрано 35 тисяч тон бавовни, що на 14,6 відсотка менше показника 2014 року. Це найнижчий показник виробництва бавовни в Азербайджані з 2010 року. Середня врожайність по країні склала 18,7 центнера з гектара, що на 4,5 відсотка перевищує показник 2014 року. У 2015 році в Азербайджані було зібрано всього 35 тисяч тон бавовни.

Для розвитку бавовництва держава відіграє головну роль, другу – місцеві виконавчі органи, а потім – приватні структури. У 2015 році засіяно 18 тисяч гектарів. У 2015 році було зібрано 35 тисяч тон бавовни, то в цьому із запланованого посіву на 50 тисячах гектарів ,якщо взяти найнижчий рівень врожайності, – 20 центнерів, це складе 100 тисяч тон бавовни – втричі більше, ніж в 2015 році. Але зараз існують нові технології, у тому числі поливні, які підвищують врожайність, що дасть змогу досягти ще більшого результату.

У 1970-1980-х роках бавовною засівалися 200-250 тисяч гектарів, а в минулому році 18 тисяч. Тому повинні знайти рішення питання підвищення врожайності та введення в обіг посівних площ, забезпечення нормального зрошення, забезпечення насінням, і в цьому році очікується 100 тисяч тон бавовни. Але протягом року, до посіву наступного року, повинні бути вжиті всі необхідні заходи з тим, щоб в 2017 році в Азербайджані було зібрано в кілька разів більше, ніж 100 тисяч тон бавовни.

Основними районами бавовництва країни є Саатлинський, Сабірабадський, Бейлаганський, Бардинський і Зардабський. Найвища врожайність у 2014 році була зафіксована в Евлахському і Бардинському районах – 34,1 і 30,7 центнера з гектара відповідно.

Біопереробка бавони є молодою галуззю, існують як технічні, так і комерційні і стратегічні труднощі для широкого промислового виробництва біопродукції в країні.

Після переробки бавовна стає біомасою. Із біомаси можна отримати біогаз, генераторний газ, інші види газоподібного палива, що значно полегшує подальший процес транспортування, використання палива і заміни ним традиційного природного газу.

Таблиця 1

Виробництво масла з різної сировини з одного гектара землі в рік (За даними The Global Petroleum Club)

Сировина	кг масла/га	літрів масла/га
Кукурудза	145	172
Овес	183	217
Люпин	195	232
Нагідки	256	305
Бавовна	273	325
Соя	375	446
Рис	696	828

Як видно із даних таблиці 1, бавовна нічим не поступається такій культурі, як соя, яку активно продукує Україна, і яка є головною біоенергетичною культурою України.

Світовими лідерами за обсягами виробництва біодизеля є США, Німеччина, Франція, Італія та Іспанія. Наприклад, у 2008 році на території США було отримано 2611 млн. літрів біодизелю. Показники європейських країн у цьому плані скромніші. За той же період у Німеччині отримано 5302 тис. тон даного продукту.

Перспективним є напрям переробки біомаси у біодизель, біоетанол, біометанол, диметиловий ефір, смоли та інші горючі рідини, які утворюються в результаті хіміко-технологічних процесів піролізу (розпаду органічних сполук вихідної біомаси під дією вогню). Переробка біомаси з метою отримання біопалива вимагає додаткових інвестицій, витрат, енергетичних та людських ресурсів. Але вироблення із вихідної біомаси твердого, рідкого чи газоподібного біопалива дає можливість вирішити низку складних екологічних, містобудівних, протипожежних і логістичних проблем, які виникають під час проектування, будівництва та експлуатації об'єктів біоенергетики.

Наразі присутні технічні труднощі – це, в першу чергу, наявність необхідної кількості отриманої сировини, яка змогла б покрити попит. Це може бути досягнуто за умови, якщо приділяти увагу таким речам, як геноміка рослин, програми з розведення, хімічна інженерія бажаних ознак – стійкості до посухи, холоду, склад цукрів, удосконалення якості та стійкості ферментів, створення фабрик з вирощування мікроорганізмів, оптимізація технологічної обробки, а також логістики, вра-

ховуючи сезонність сировинної продукції, брикетування біомаси, її зберігання та транспортування. Складнощі комерційного характеру – це інтеграція в існуючі ланцюжки поставок, фінансування, а також невизначеність, пов'язана з новизною та нетрадиційністю даної сфери діяльності.

Біопереробні підприємства можна порівняти з нафтопереробними, але тут вихідним матеріалом є біомаса – біологічний матеріал, що складається з бавони, який в результаті переробки перетворюється в паливо, енергію, хімічні продукти, матеріали і їжу.

Проте, інтерес до цієї нової галузі з боку великого бізнесу і урядів є і обумовлений, перш за все, низкою глобальних чинників ризику: погіршенням економіки викопних ресурсів (використання існуючих запасів сирої нафти йде набагато швидше, ніж розвідка нових родовищ), питаннями енергетичної та геополітичної безпеки держав, що підвищується громадським тиском в питаннях екологічної безпеки, збільшенням попиту у зв'язку зі швидким демографічним ростом.

Висновки. Для збільшення виробництва біопалива в першу чергу потрібно удосконалити державну політику у галузі енергозбереження та використання поновлювальних джерел енергії, що дозволить збільшити частку ВДЕ у паливному балансі країни, а також гармонізувати інформаційно-аналітичне забезпечення управління біоенергетичним потенціалом із нормами європейських країн. Для досягнення беззбитковості та отримання прибутку при виробництві біопалива слід забезпечити сільськогосподарських виробників дотаціями на купівлю обладнання для переробки продукції в біопаливо та збільшити субсидії для споживачів біологічного пального. Необхідно також провести інформаційне консультування вітчизняних виробників щодо переваг та недоліків біопалива, що в майбутньому дозволить збільшити частку ВДЕ в паливному балансі країни. Азербайджан, незважаючи на наявність багатих запасів викопних джерел енергії, буде розвивати альтернативну енергетику за допомогою виробництва бавовни, бо саме бавовна є головною економічно вигідною біоенергетичною культурою Азербайджану. Це не данина моді, а усвідомлене завдання, метою виконання якого є стійкий розвиток і збереження національних багатств країни для майбутніх поколінь.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Указ Президента Азербайджанской Республики № 462 утвердил «Государственную Программу по использованию альтернативных и возобновляемых источников в Азербайджанской Республике» от 21 октября 2004 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: //ru.president.az/articles/11427.

2. Указ Президента Азербайджанской Республики № 182 «Положение о Государственном агентстве по альтернативным и возобновляемым источникам энергии Министерства промышленности и энергетики Азербайджанской Республики» от 10 ноября 2009 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.president.az/articles/11427.

3. Распоряжение Президента Азербайджанской Республики № 594 «О дополнительных мероприятиях по применению альтернативных и возобновляемых источниках энергии в Азербайджанской Республике» от 16 ноября 2009-го года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: //ru.president.az/articles/11427.

4. Розпорядження голови Азербайджанської республіки «Про затвердження Державної програми з використання альтернативних і відновлюваних енергетичних джерел в Азербайджанській Республіці» в 2012 році. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //ru.president.az/articles/11427.

5. Калетнік Г.М. Біопаливо. Продовольча, енергетична та екологічна безпека України: Монографія. – К.: «Хай-Тек Прес», 2010. – 516 с.

6. Економічна ефективність виробництва біопалива в контексті продовольчої та енергетичної безпеки України / Шпичак О. М., Стасіневич С. А., за ред. Академіка О.М. Шпичака. – К.:ЗАТ «Нічлава», 2010. – 265 с.

7. Сельское хозяйство Азербайджана. [Електронный ресурс]. – Режим доступа: https: //ru.wikipedia.org/wiki/Сельское_хозяйство_Азербайджана.

РОЛЬ СОЦІАЛЬНОЇ КОМПОНЕНТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

THE DESCRIPTION OF THE SOCIAL COMPONENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR IN UKRAINE

УДК 338.432

Буринська О.І.,
аспірантка кафедри
економіки підприємства та управління персоналом,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

У статті досліджено соціальну складову сталого розвитку аграрного сектора національної економіки України та окреслено основні показники, які її формують. Особливе місце займає аналіз зайнятості населення в порівнянні різних галузей з аграрним сектором, охарактеризована самооцінка сільськими домогосподарствами своїх доходів та рівня самозабезпечення, доступу до медицини тощо.

Ключові слова: *сталий розвиток, аграрний сектор, соціальна складова сталого розвитку аграрного сектора.*

В статье исследована социальная составляющая устойчивого развития аграрного сектора национальной экономики Украины и определены основные показатели, которые ее формируют. Особое место занимает анализ занятости населения в сравнении различных отраслей с аграрным сектором, охарактеризована самооценка сельскими домохозяйствами своих доходов и уровня самообеспечения, доступа к медицине и т.д.

Ключевые слова: *устойчивое развитие, аграрный сектор, социальная составляющая устойчивого развития аграрного сектора.*

In the article are analyzed the social component of sustainable development in the agricultural sector of the economy in Ukraine and are identified the main indicators that shape it. A special place have the analysis of employment in comparison with the various branches of the agrarian sector, characterized by self-esteem of rural households and their income level of self-sufficiency, access to medicine, etc.

Key words: *sustainable development, agriculture, the social component of sustainable development in the agricultural sector.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Аналіз соціальної складової сталого розвитку має важливе значення з огляду оцінки розвитку аграрного сектора та його сталості. На Конференції «Ріо +20» наголошувалося на необхідності пожвавлення діяльності галузей агарного сектора, а також і розвитку сільських територій, так як на них проживає більша частина малозабезпечених сімей [1]. Особливо актуальним це питання є для країн, що розвиваються, оскільки досягнення постулатів концепції неможливе без забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів з охороною навколишнього середовища. Головні акценти зосереджені на важливості прийняття необхідних заходів з метою більш повного задоволення потреб сільських громад, серед іншого, на основі розширення доступу сільськогосподарських виробників, зокрема дрібних виробників, жінок, представників корінних народів і людей, що перебувають в уразливому становищі, до кредитів та інших фінансових послуг, ринків, безпечного землекористування, медичного обслуговування і соціальних послуг, освіти та професійної підготовки, знань і відповідних низьковитратних технологій, включаючи технології, призначені для ефективного зрошення, повторного використання очищених стічних вод, а також збору і зберігання води.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над дослідженням соціального аспекту сталого розвитку аграрного сектора працювали ряд вчених: О. Бородіна, В. Геєць, А. Гуторов, Ю. Лопатинський, Ю. Лупенко, І. Прокопа, О. Попова, О. Ходаківська та інші. Предметом для подальших досліджень залишається формування шляхів покращення добробуту сільського населення та необхідності поширення інформації щодо сталого розвитку серед різних верств населення.

Метою даної статті є аналіз соціальної складової сталого розвитку аграрного сектора та її вплив на рівень життя сільського населення.

Основні результати дослідження. Основним показником, що може характеризувати соціальну складову сталого розвитку в аграрному секторі, вважаємо зайнятість населення. Кількість зайнятого населення в Україні впродовж 2000-2008 року мала відносно стабільний тренд, проте після 2008-го пішла на спад [6]. Так, у 2009 році цей показник зупинився на позначці 20 191,5 тис. осіб, що на 3,72% менше, ніж у попередньому році. Найменша зайнятість населення припала на 2015 рік і становила 16 443,2 тис. осіб, що на 18,5% менше, ніж у 2000 році, та на 9% менше, ніж у попередньому. Окремого розгляду потребує структура зайнятості населення. Особливої уваги потребує співставлення аграрного сектора з іншими галузями економіки, що дасть змогу побачити загальні тенденції, притаманні вітчизняному ринку праці. Зайнятість населення в галузі будівництва протягом 2000-2015 рр. була відносно стабільною (в середньому – 4,5% від загального показника), свого максимального значення досягнувши у 2008 році, показавши ріст на 1,3% від попереднього року та на 15,5% від 2000 року. Після 2008 року зайнятість у цій галузі почала зменшуватися і в 2015 році становила 642,1 тис. осіб, що на 38,5% менше від 2008 року та на 14%, ніж у попередньому році.

Спочатку 2000 року найбільшу частку в загальній структурі зайнятості займала промисловість і становила 22,8%. На другому місці було сільське господарство з показником 4 367 тис. осіб, що становило 21,65%. Проте стрімкого зросту набуває кількість зайнятих у торгівлі. Так, у 2012 році даний показник у 1,5 рази перевищував значення 2000-го (3 121,3 тис. чол. проти 4 894,1 тис. чол.), і майже в 1,5 рази перевищував зайнятість в аграрному секторі.

З 2012 року спостерігається спад зайнятості за всіма видами економічної діяльності. У 2015 році зайнятих в аграрному секторі стало на 34% менше в порівнянні з початком досліджуваного періоду, а в торгівлі на 12,5%. Частка зайнятих в аграрному секторі від загального показника становила 17,5%, що займає 2 місце після торгівлі. У 2015 році зайнятого населення в агарному секторі було в 4,5 рази більше, ніж в будівництві.

Звуження спектру місць працевлаштування населення в сільській місцевості виводить на перше місце аграрний сектор як основну сферу зайнятості та основне джерело соціального благополуччя . Зменшення кількості найманих працівників можна пояснити зменшенням обсягу випуску трудомісткої продукції (наприклад, тваринництва) сільськогосподарськими підприємствами та орієнтацією їх діяльності на комерційні культури (ріпак, соняшник тощо), про що свідчить проведений аналіз економічної складової сталого розвитку аграрного сектора (рис. 1.). Так, кількість найманих працівників зменшилася у 2015 році на 20% в порівнянні до 2012. Зайнятість населення в аграрному секторі теж має спадний характер. Відносно стабільні значення припадають на частку зайнятих в аграрному секторі до всього зайнятого населення.

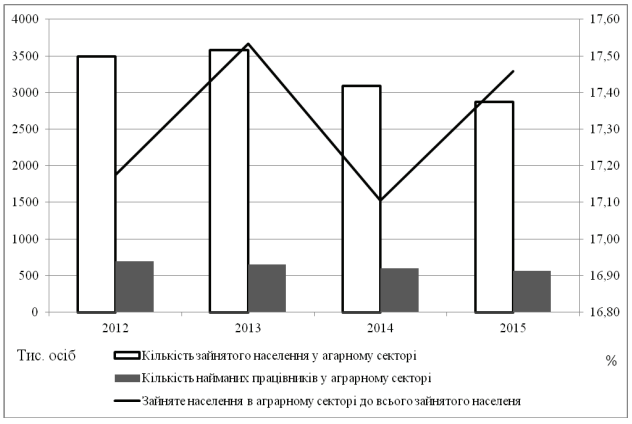


Рис. 1. Зайняте населення та кількість найманих працівників в аграрному секторі у 2012-2015 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних Державної служби статистики України [6]

Детальніше розглянемо зайнятість населення в Чернівецькій області (рис. 2). Найбільша чисельність зайнятих в аграрному секторі у 2013 році та становить 107,3 тис. осіб. У наступному році спостерігається спад на 4%. Проте, слід відзначити, що спад зайнятості відбувається по всіх видах економічної діяльності. Так по Чернівецькій області чисельність зайнятих зменшується у 2014 році на 5,5% до попереднього року. 2015 рік підсумував зменшення загальної зайнятості на 5,2%, зокрема в сільському господарстві на 2,2% в порівнянні до 2012 року. Як висновок, Чернівецькій області притаманні тенденції загальноукраїнського рівня, котрі свідчать про скорочення зайнятості населення як у сільському господарстві, так і загалом.

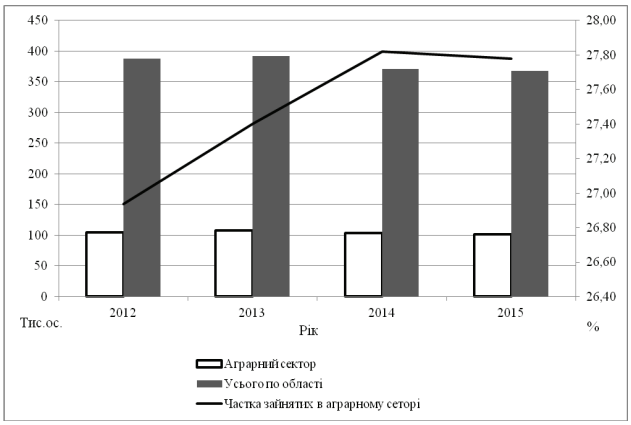


Рис. 2. Зайняте населення за основними видами економічної діяльності у Чернівецькій області з 2012 по 2015 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних Державної служби статистики України [6]

У тісному зв'язку із зайнятістю перебуває і заробітна плата, яка є найбільшим джерелом надходжень сільського населення та прямо впливає на кон'юнктуру ринку праці і благополуччя мешканців. Хоча заробітна плата за своєю суттю економічна категорія, проте саме від неї напряму залежить рівень життя домогосподарств, соціальний статус та можливості. Тому, на нашу думку, є необхідність проаналізувати обсяги і структуру надходжень сільських домогосподарств. Динаміку середньої заробітної плати представлено в табл. 1. Чітко прослідковується, що середньомісячна заробітна плата в аграрному секторі менша, ніж загальний показник по Україні. Так, у 2010 році середня заробітна плата в аграрному секторі була на 37% менше, ніж по Україні. Але даний показник має тенденцію до збільшення і з кожним роком зростає. У 2015 році в аграрному секторі вона зупинилася на середній позначці 3 140 грн., що на 25% менше від середньоукраїнської та в 2 рази більша, ніж у 2010 році. Порівнюючи заробітну плату з прожитковим мінімумом у 2015 році, можна стверджувати, що вона більша в 2,7 рази, що свідчить про збільшення середнього розміру оплати праці в сільському господарстві і відносно прожиткового мінімуму, і мінімальної заробітної плати. Так, середньомісячна оплата праці в аграр-

ному секторі перевищує мінімальне значення оплати праці по країні в 2,2 рази.

Не зважаючи на ріст заробітної плати в аграрному секторі, все ж вона залишається меншою в порівнянні з іншими видами економічної діяльності, що негативно впливає на соціальну складову сталого розвитку аграрного сектора. У 2000 році найбільша кількість зайнятих була у промисловості, вважаємо доцільним порівняти середню оплату праці з аграрним сектором, оскільки це вагомий фактор, що впливає на перспективи аграрного розвитку [2]. На одного працюючого в промисловому секторі придає 2 578 грн., що на 45% більше, ніж в аграрному. У 2015 році цей відрив незначно скоротився і становив 34,4% (3 140 рн. проти 4 789 грн.). Найменша зайнятість населення спостерігається в будівництві, проте оплата праці оплата праці більша в середньому на 17,5% за період з 2010 по 2015 рр. Зайнятість у сфері торгівлі поступово зростає. У 2010 році середня заробітна плата в сфері торгівлі на 25% більша, ніж в аграрному секторі (1 898 грн. проти 1 422 грн.). Найбільша різниця в середньомісячній оплаті праці у 2015 році. Так, у сфері торгівлі вона становить 4 692 грн. в місяць проти 3 140 грн. в аграрній сфері, що на 33% менше.

Загалом динаміка середньомісячної заробітної плати в аграрному секторі має позитивний тренд, проте її низький рівень відносно інших сфер зайнятості не робить її привабливою для робітників, хоча слід врахувати, що мешканці сільської місцевості мають обмежений вибір місць працевлаштування. Слід виокремити і такий чинник, як співвідношення між рівнем витрат сільськогосподарських підприємств та обсягом виплат заробітної плати, котрий відображає ставлення роботодавців до праці в агарному секторі. Така динаміка зображена на рис. 3. З графіку видно, що найбільшу частку оплати праці із загальних витрат підприємства мали у 2012 році, що становило 9,38%. Ще одним деструктивним фактором, який впливає на соціальний стан сільського населення, можна вважати той, що після 2012 року сукупні витрати на виробництво аграрної продукції збільшуються,

Таблиця 1

Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності у 2010-2015 роках

	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
Середньомісячна заробітня плата по Україні, грн.	2250	2648	3041	3282	3480	4195
Середньомісячна заробітня плата в аграрному секторі, грн.	1422	1786	2024	2269	2476	3140
Середня заробітна плата в аграрному секторі до середньомісячної плати по Україні,%	63	67	67	69	71	75

Джерело: побудовано автором на основі даних Державної служби статистики України [7]

Таблиця 2

Структура сукупних ресурсів сільських домогосподарств у середньому на місяць у розрахунку на одне домогосподарство,%

Структура сукупних ресурсів сільських домогосподарств	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Оплата праці	32,0	34,0	37,4	37,2	34,4	33,7
Доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	4,8	3,9	3,1	2,9	5,1	4,4
Доходи від продажу сільськогосподарської продукції	10,9	10,1	8,9	9,0	9,2	9,5
Доходи від власності (дивіденди від акцій та інших цінних паперів, відсотки по вкладах, доходи від здачі внайми нерухомості тощо)	1,5	1,9	2,1	2,2	2,3	2,8
Пенсії	24,7	23,9	25,1	25,3	24,5	21,8
Стипендії	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати, надані готівкою	3,4	3,2	3,6	4,0	3,6	3,7
Грошова допомога від родичів та інших осіб	3,7	3,9	3,5	3,1	3,9	4,4
Аліменти	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2
Інші надходження	18,5	18,5	15,8	15,7	16,5	19,1

Джерело: побудовано автором на основі даних Державної служби статистики України [5]

проте питома вага заробітної плати зменшується. На 2015 рік припадає найменша частка оплати праці і становить 5,52%, що на 39% менше, ніж у 2010 році та на 23% менше, ніж у 2014 році.

Отже, за досліджуваний період середня частка оплати праці в загальних витратах на виробництво становила 8%. Серед підприємців існує думка, що збільшення частки оплати праці призведе до збільшення собівартості аграрної продукції, що неодмінно матиме вплив на зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника. Аргументом проти вважаємо факт, що у країнах Європейського Союзу цей показник сягає рівня 30 – 35%, при чому товаровиробники не втрачають своїх конкурентних позицій [12, с. 34]. Окремий вплив здійснює і новітнє реформування галузі соціальної сфери, яке відбувається в умовах укрупнення форм господарювання сільського господарства і занепаду інших видів господарської діяльності на селі, ще більше ускладнює соціально-демографічну ситуацію в сільській місцевості, підриває основи нарощування самого сільськогосподарського виробництва і його сталого розвитку [10, с. 42]. На нашу думку, така ситуація є вкрай несприятливою та має дестимулюючий вплив на мотивацію аграріїв та імплементацію сталого розвитку аграрного сектора.

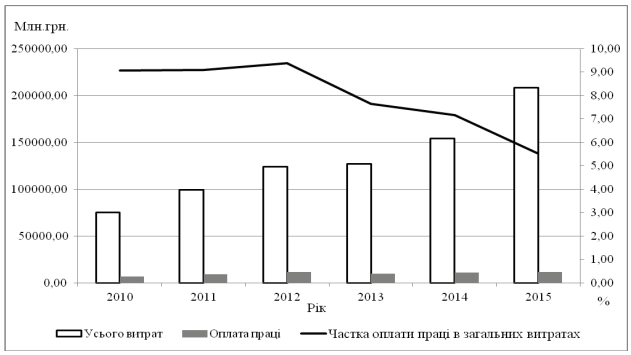


Рис. 3. Частка оплати праці із загальних витрати на виробництво продукції сільського господарства за елементами з 2010 по 2015 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних Державної служби статистики України [3]

Окрім розгляду заробітної плати важливим чинником, який формує благополуччя домогосподарств в сільській місцевості, є їх загальні надходження (табл. 2). Структура надходження сільських домогосподарств має певне розшарування. Так, значну частку надходжень домогосподарства отримують за рахунок оплати праці. Протягом досліджуваного періоду оплата праці коливалася в межах 32-37% від сукупних ресурсів. Окрім того, левову частку надходжень в сільській місцевості становить пенсія, що свідчить про високу залежність від соціальних виплат. Доходи від продажу сільськогосподарської продукції займають близько 10%, що є свідченням того, що реалізація вироблених товарів не є основною запорукою добробуту сільських домогосподарств. Таку ситуацію можна розглядати як таку, що не стимулює селян до зайнятості в аграрному секторі.

Економічна ефективність підприємства залежить від компетенцій персоналу. Розвиток дієвого мотиваційного механізму стає першочерговим завданням для керівників, що в результаті сприятиме позитивним результатам економічної діяльності сільськогосподарських підприємств. Оскільки, заробітна плата – основний матеріальний стимул працівника, природно, що робітник буде прагнути до максимального задоволення даної потреби. Для роботодавця оплата праці сприймається як елемент витрат, котрі необхідно скоротити. Інтеграція зусиль двох сторін можлива за встановлення балансу між оплатою праці та її продуктивністю. Встановлення справедливого співвідношення між даними показниками дозволяє врегулювати соціальну та економічну складові сталого розвитку. Для можливості підвищення рівня середньомісячної заробітної плати в секторі, яка в свою чергу виконує і соціальну функцію для працівників галузі, необхідно забезпечити значне зростання продуктивності праці. Тому вважаємо за необхідне провести аналіз динаміки зміни продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах з метою оцінки соціальної складової сталого розвитку в аграрному секторі.

Так, можна відмітити позитивний факт, що порівнюючи з 1991 роком рівень продуктивності праці на аграрних підприємствах має загальну тенденцію до збільшення. Депресивними роками для аграрного сектора можна вважати період з 1991 по 2003 рік, про що свідчать низькі показники продуктивності праці в галузі (рис. 4). З 2003 року починається пожвавлення і збільшення даного показника відносно 1991 року. У 2014 році він досяг свого максимуму і становив 227 753 грн., що на 4,3 рази більше, ніж у базовому році, а у 2015 році зупинився на позначці 223 310 грн., що на 4,2 рази більше ніж у 1991-му.

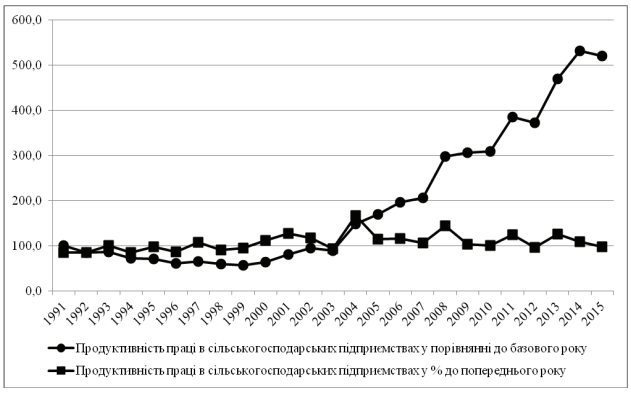


Рис. 4. Динаміка рівня продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах

Джерело: побудовано автором на основі даних Державної служби статистики України [10]

Проте, не зважаючи на загальний позитивний тренд, який свідчить про створення переваг в аграрному секторі, що стимулювали ріст показника загалом, все ж він коливається, якщо порівнювати продуктивність до попереднього року. Найбільший ріст видно у 2004 році, що покращив результати на 66% відносно попереднього. Після 2013 року ріст продуктивності праці зменшується і в 2015 падає на 2% відносно попереднього року.

Доступ мешканців сільської місцевості до медицини, на нашу думку, є важливим фактором, що впливає на соціальну складову сталого розвитку аграрного сектора. У першу чергу звернемося до статистичних даних, наведених у табл. 3. Чітко прослідковується тенденція скорочення кількості лікарняних закладів у сільській місцевості протягом 2000-2015 рр. Так, у 2015 році відбулося скорочення їх чисельності більше ніж у 13,5 раз у порівнянні з 2000 роком. Найбільше це стосувалося ліквідації дільничних лікарень, кількість яких в 2015 році 49 одиниць проти 943 одиниць у 2000-му. Таку ситуацію можна пояснити оптимізацією мережі лікувальних закладів, яка проводилася Міністерством охорони здоров'я України.

Проте, якщо в окремому розрізі розглянути самооцінку рівня доступності медичної допомоги, можливості придбання ліків та медичного приладдя у сільській місцевості домогосподарствами, то статистика свідчить, що у 2015 році 808,7 тис. осіб не могли за потреби відвідати лікаря. Найбільш вагома причина, яку зазначили респонденти, занадто висока вартість послуг. Так відповіли 70,2% опитаних. На неможливість отримати медичну допомогу вплинула і відсутність медичного спеціаліста відповідного профілю, про що стверджують 24,8% жителів. 5% зазначили, що черга до лікаря була занадто довгою [9]. Окрім того, за даними вибіркового опитування сільських домогосподарств, проведеного у 2015 році, 55,4% респондентів із загальної кількості опитаних повідомили, що при значному збільшенні доходів, вони б спрямували додаткові кошти в першу чергу на лікування [8]. Сукупність фактів свідчить про низьке медичне забезпечення жителів сільської місцевості. Основним показником цього є оцінка самих мешканців свого становища. Така ситуація не сприяє покращенню умов життя та негативно впливає на імплементацію постулатів сталого розвитку, впливає на якість життя, людський потенціал, від якого прямо залежить ефективність аграрного сектора національної економіки.

Як бачимо з проведеного аналізу, сільські домогосподарства відіграють важливу роль не лише в економічній складовій, яка забезпечує сталий розвиток в аграрному секторі, проте і прямо пов'язані з соціальною, тому вважаємо за доцільне доповнити картину соціально-демографічними показниками. Так, у 2015 році у статево-віковій структурі найбільша кількість членів домогосподарств була віком від 17 до 70 років і становила 70,7% від загальної кількості, серед яких найбільша кількість

Таблиця 3

Мережа лікувально-профілактичних закладів, розташованих в сільській місцевості України (заклади, що перебувають у сфері управління Міністерства охорони здоров'я України), одиниць

Мережа лікувально-профілактичних закладів	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість лікарняних закладів	1007	707	577	543	333	268	114	104	74
у них ліжок	20275	14136	12842	12277	7586	6486	3832	3385	3128
Із загальної кількості лікарняних закладів:									
центральні районні лікарні	6	6	6	6	6	8	8	28	9
районні лікарні	25	30	28	28	22	19	16	14	14
дільничні лікарні	943	658	531	497	301	238	88	60	49
диспансери	12	3	3	3	2	2	1	1	1
спеціалізовані лікарні	17	9	8	8	1	1	–	–	–
інші заклади	4	1	1	1	1	–	1	1	1
Кількість самостійних лікарських амбулаторій та поліклінік	2321	3056	3399	3440	2956	2988	911	591	525
Кількість фельдшерсько-акушерських пунктів	16113	15459	15028	14934	12484	11553	14154	13295	13205

Джерело: побудовано автором на основі даних Державної служби статистики України [9]

жінок – 51,8%, відповідно чоловіків – 48,2%. Осіб, які досягли 70-річного віку і більше 14,6%.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Аналізуючи соціальну складову сталого розвитку аграрного сектора, можна дійти висновку, що існує гостра необхідність підвищувати рівень соціального забезпечення. Яскравим прикладом підтвердження цього можна навести незначну частку витрат на оплату праці в загальних витратах суб'єктів господарської діяльності, а також невисоку оплату праці, яка притаманна аграрному сектору. Здійснення кроків на шляху розбудови соціальної інфраструктури дозволить позитивно вплинути на активність в галузі та стимулювати підвищення якості продукції та соціального клімату України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Итоговый документ Конференции ООН по устойчивому развитию «Рио+20» «Будущее, которого мы хотим» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL : www.uncsd2012.org/thefuturewewant.html.

2. Лопатинсьй Ю.М. Детермінанти сталого розвитку аграрних підприємств : [монографія] / Ю.М. Лопатинський, С.І. Тодорюк. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2015. – 220 с.

3. Статистичний бюлетень «Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах» [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

4. Статистичний бюлетень «Основні показники сільськогосподарської діяльності домогосподарств у сільській місцевості [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

5. Статистичний збірник «Витрати і ресурси домогосподарств України» [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

6. Статистичний збірник «Економічна активність населення України» [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

7. Статистичний збірник «Праця України» [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

8. Статистичний збірник «Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів (за даними вибіркового опитування домогосподарств у січні 2016 року)» [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

9. Статистичний збірник «Самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги у 2015 році» [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

10. Статистичний збірник «Сільське господарство України» [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

11. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація : наук. доп. / [О.М.Бородіна, В.М.Геєць, А.О.Гуторов та ін.] ; за ред. В.М. Гейця, О.М.Бородіної, І.В.Прокопи ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 56 с.

12. Цибуляк А.Г. Екологізація сільського господарства в умовах глобалізації / А.Г. Цибуляк. – Агросвіт. – 2016. – № 9. – С. 34–38.

ФОРМУВАННЯ БЕЗДИФІЦИТНОГО БЮДЖЕТУ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЛЕЖНОГО СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

CREATING A BALANCED BUDGET OF THE PENSION FUND TO ENSURE THE ADEQUATE SOCIAL PROTECTION

УДК:331.25-057.75

Драбик О.М.
заступник начальника
Кам'янець-Подільського
об'єднаного управління ПФУ
Хмельницької області
аспірант
Подільський державний аграрно-
технічний університет

У статті досліджено питання формування бюджету та джерела надходження коштів до Пенсійного фонду України. Встановлено, що передумовою належного соціального захисту населення є стабілізація фінансового стану Пенсійного фонду. Розглянуто динаміку, основні важелі негативного впливу і можливі варіанти покриття дефіциту бюджету Пенсійного фонду.

Ключові слова: *Пенсійний фонд, бюджет, кошти, доходи, видатки, пенсійне забезпечення, соціальний захист.*

В статье исследованы вопросы формирования бюджета и источники наполнения средствами Пенсионного фонда Украины. Установлено, что надлежащей социальной защите предшествует стабилизация финансового положения Пенсионного фонда. Рассмотрены динамика и возможные варианты погашения дефицита. Определены основные негативные влияния на бюджет.

Ключевые слова: *Пенсионный фонд, бюджет, средства, доходы, расходы ,пенсионное обеспечение, социальная защита.*

The article examines the issues of budget formation and sources of filling the Pension Fund of Ukraine. It was established that adequate social protection is preceded by stabilization of the Pension Fund financial situation. The dynamics and deficit repayment options were considered. The basic negative influence on budget were identified.

Key words: *Pension Fund, budget, means, revenues, expenses, pension provision, social protection.*

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Згідно чинного законодавства України встановлено, що саме кошти (доходи) Пенсійного фонду є основним і вагомим важелем забезпечення належного соціального захисту в частині пенсійного забезпечення. Однак порушення принципів економічної залежності видатків споживання від отриманих доходів та внутрішнього валового продукту (ВВП) при формуванні бюджету Пенсійного фонду зумовило значні обсяги його дефіциту. На даний час Пенсійний фонд замість перетворення в самоврядну, самоокупну організацію трансформується у державний фонд, який дотується з державного бюджету.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Значний внесок у дослідження проблем пенсійного забезпечення, формування бюджету Пенсійного фонду зробили В. Базилевич, Е. Лібанова, Б. Зайчук, Б. Надточій, В. Шамрай, В. Скуратівський, О. Романюк, С. Тютюнникова, В. Яценко, О. Палій, М. Шаповал, С. Калініна, О. Скучинський, В. Новиков, Л. Ткаченко, О. Зарудний. Разом з тим, незважаючи на широкий спектр досліджуваних проблем і не применшуючи вагомості і значущості внеску вказаних учених економістів, слід зазначити, що питання формування бездефіцитного бюджету Пенсійного фонду для забезпечення належного соціального захисту населення України потребує більш глибокого науково-теоретичного та прикладного опрацювання.

Формулювання цілей статті: дослідити функції та визначити причини розбалансованості бюджету Пенсійного фонду, які впливають на рівень соціального захисту населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пенсійний фонд України є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра соціальної політики, що реалізує державну політику з питань пенсійного забезпечення та ведення обліку осіб, які підлягають загальнообов'язковому державному соціальному страхуванню.

Основними завданнями Пенсійного фонду України є: реалізація державної політики з питань пенсійного забезпечення та ведення обліку осіб, які підлягають загальнообов'язковому державному соціальному страхуванню; внесення пропозицій Міністерству соціальної політики щодо формування державної політики із зазначених питань; виконання інших завдань, визначених законом.

Встановлено, що на даний час саме кошти (доходи) Пенсійного фонду України є основним і вагомим важелем забезпечення належного соціального захисту в частині пенсійного забезпечення понад 12 млн. громадян нашої країни. Система формування та збору коштів для забезпечення безперебійних пенсійних виплат є досить не простою.

Джерелами формування коштів Пенсійного фонду є:

1) надходження від сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, що спрямовуються на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, у розмірах, визначених законом, крім частини страхових внесків, що спрямовується до накопичувальної системи пенсійного страхування;

2) інвестиційний дохід, який отримується від інвестування резерву коштів для покриття дефіциту бюджету Пенсійного фонду в майбутніх періодах;

3) кошти державного бюджету та цільових фондів, що перераховуються до Пенсійного фонду у випадках, передбачених цим Законом;

3-1) кошти, сплачені виконавчій дирекції Пенсійного фонду за надання послуг з адміністрування Накопичувального фонду та послуг недержавним пенсійним фондам – суб'єктам другого рівня системи пенсійного забезпечення;

4) суми від фінансових санкцій та пені (крім сум пені, сплачених роботодавцем за несвоєчасне перерахування з його вини сум страхових внесків застрахованої особи до накопичувальної системи пенсійного страхування), застосованих відповідно до цього Закону та інших законів до юридичних та фізичних осіб за порушення встановленого порядку нарахування, обчислення і сплати страхових внесків та використання коштів Пенсійного фонду, а також суми адміністративних стягнень, накладених відповідно до закону на посадових осіб та громадян за ці порушення;

5) благодійні внески юридичних та фізичних осіб;

6) добровільні внески;

7) інші надходження відповідно до законодавства.

Кошти Пенсійного фонду не включаються до складу Державного бюджету України. Кошти Пенсійного фонду використовуються на: 1) виплату пенсій, передбачених Законом; 2) надання соціальних послуг, передбачених Законом; 3) фінансування адміністративних витрат, пов'язаних з виконанням функцій, покладених на органи Пенсійного фонду; 4) оплату послуг з виплати та доставки пенсій; 5) формування резерву коштів Пенсійного фонду. Забороняється використання коштів Пенсійного фонду на цілі, не передбачені Законом [2].

Порушення принципів економічної залежності видатків споживання від отриманих доходів та внутрішнього валового продукту (ВВП) при формуванні бюджету Пенсійного фонду зумовило значні обсяги його дефіциту та спричинило суттєву зміну структури доходів і видатків бюджету Пенсійного фонду [3]. Динаміка бюджету Пенсійного фонду України за 2008– 2015 р.р. наведена в табл. 1.

Згідно з даними, наведеними в таблиці 1, бачимо темпи зростання (в порівнянні 2015 року до 2008 року) доходів Пенсійного фонду склали 165,4% та видатків 177,8%. При цьому темпи росту дефіциту склали 437,8%.

Таким чином зростання обсягів залучених Пенсійним фондом бюджетних позичок, запровадження норми щодо їх списання є свідченням поглиблення проблем, пов'язаних з розбалансуванням бюджету фонду. За таких умов Пенсійний фонд замість перетворення відповідно до норм Закону № 1058 в самоврядну, самоокупну організацію трансформується у державний фонд, який дотується з державного бюджету.

Недоотримання Пенсійним фондом страхових внесків спричинено наявністю пільг та високими темпами скорочення як застрахованих осіб, так і страхувальників. Одним із чинників зменшення власних надходжень Пенсійного фонду є збільшення недоїмки платників зі страхових внесків до Пенсійного фонду [3].

На думку Е. Лібанової сума дотацій Пенсійному фонду щорічно збільшується, віддаляючи можливість проведення пенсійної реформи. Насправді, щоб Пенсійний фонд України став нормально функціонувати, потрібне незменшення його видатків. Це зробити практично неможливо, зважаючи на нинішнє співвідношення пенсіонерів і платників страхових внесків. Треба збільшувати доходи. І для цього у нас є тільки два способи: перший – забезпечити детінізацію економіки й зарплат; другий – збільшити кількість робочих місць, щоб змінити співвідношення працюючих і непрацюючих. Ну не може бути такого неухильного зниження кількості платників у ПФ, як останніми роками. Цього ніяка система не витримає [12].

Проведені дослідження показують, що ситуація на ринку залишається напруженою та супроводжується скороченням попиту на робочу силу. Як свідчать дані Державної служби статистики України , обсяги та рівень зайнятості населення є низькими. Чисельність зайнятого населення у І півріччі 2015 року становила 16,4 млн. осіб. Рівень зайнятості становив 56,5%, зокрема у міських поселенням 57,3%, у сільській місцевості – 54,9%. Рівень зайнятості серед чоловіків був вище, ніж серед жінок, відповідно 61,9% та 51,7% [13].

Таблиця 1

Динаміка бюджету Пенсійного фонду України за 2008-2015 роки

Показники, млн. грн.	Роки								Відношення 2015 р. до 2008р .,%
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Доходи	143488,2	148372,7	165686,3	193480, 6	215639,5	232485,1	233917,6	237308,0	165,4
Видатки	150349,1	165590,0	192282,0	209 036,0	228763,7	252049,2	248945,1	267346,5	177,8
Дефіцит коштів ПФУ	–6860,6	–7217,3	–26595,7	–5555,4	–13124,2	–19564,1	–15027,5	–30038,5	437,8

Джерело: розраховано автором на основі [4-11]

Для більшості країн світу вимогою в пенсійній системі є те, що мінімальний рівень пенсії має щонайменше покривати основні потреби людини. Це – плата за комунальні послуги, продовольство, так звана базова група товарів. Проте вмить підняти мінімальний рівень пенсії до більш адекватного в порівнянні з нинішнім теж складно, оскільки можливості Пенсійного фонду та державного бюджету обмежені [1].

Досліджуючи кошти та доходи Пенсійного фонду, ми бачимо ряд причин, які є перешкодою для наповнення бюджету. Проте органи Пенсійного фонду роблять все можливе, щоб забезпечити щомісячне фінансування пенсійних виплат у встановлені законодавством терміни, тобто з 4 по 25 число включно.

Однією з передумов здійснення пенсійної реформи є стабілізація фінансового стану Пенсійного фонду. Тому без негайного реформування української пенсійної системи з паралельним розвитком вітчизняного фінансового ринку не можна говорити, що вона знаходиться в стійкому стані та може себе нормально обслуговувати тривалий період часу. Реформи необхідно впроваджувати, незважаючи на всілякі складнощі [1].

М. Шамбір вважає, що головне для пенсійної реформи – це добробут людей, а не укріплення фінансової системи чи підтримка відповідних компаній [14].

Добробут – це повнота забезпечення населення життєво необхідними засобами: матеріальними, соціальними, культурними, духовними та екологічними благами [15; 16]. З позиції такого тлумачення добробут населення визначається обсягом ВВП, виробленого в країні протягом року. Але для більш коректної оцінки рівня добробуту з урахуванням можливості порівняння його з аналогічним показником в будь-якій країні застосовують узагальнюючий показник рівня добробуту, який розраховується як відношення обсягу ВВП на душу населення.

Багато вчених-економістів сьогодення вважають, що основним недоліком ВВП є те, що він спрямований на вимірювання лише вартості кінцевих товарів та послуг, вироблених резидентами, і не спроможний врахувати ті речі, які дійсно є важливими для людини (здоров'я чи наявність роботи) або для суспільства (обсяг тіньової економіки). Чухно А.А. підтримує цю думку: «ВВП є статистичним показником, який вимірює річний обсяг національного виробництва товарів і послуг, але не універсальним критерієм економічного добробуту країни, оскільки в ньому не враховуються такі чинники, як вільний час, тіньова економіка, вироблені товари і послуги для використання в самих домашніх господарствах тощо» [15; 17].

Тому з метою здійснення точнішого виміру рівня добробуту населення американські вчені із Єльського університету Вільям Нордгаус і Джеймс Тобін запропонували використовувати показник чистого економічного добробуту(NEW), який частково мінімізує недоліки розрахунку валового внутрішнього продукту» [15].

Фахівці також вважають і підтверджують це офіційною статистикою, що темпи зростання заробітної плати найманих працівників залежить від темпів зростання ВВП, тобто чим швидші темпи зростання останнього, тим відповідно вищі темпи зростання заробітної плати. Але подібні процеси можливі лише за умов ефективного розвитку національної економіки та зростання продуктивності праці, адже єдиним джерелом зростання є валова додана вартість. Основою існуючих відмінностей у рівнях оплати праці та часток оплати праці у ВВП є відмінності в економічному розвитку країн та продуктивності праці, тобто нереально чекати такої заробітної плати, яку не може забезпечити «економічна машина» (формулювання Дж. М. Кейнса). Саме тому країни, що прагнуть дійсно ефективно розвиватися, повинні спрямовувати свої зусилля на розвиток тих видів економічної діяльності, в яких є високою частка валової доданої вартості [18].

Експерт проекту USAID «Розвиток ринків капіталу» Джон Краулі неодноразово торкався проблеми щодо впровадження саме нових фінансових інструментів, які могли б розвинути ринки капіталу України, зробивши їх привабливішими для інвесторів у світлі незавершеної пенсійної реформи. Він зауважив, що хоча запровадження 2-го рівня і принесе значні надходження дуже необхідного інвестиційного капіталу, ринок цінних паперів України ще не готовий ефективно увібрати ці кошти. Пенсійним фондам буде важко знайти якісні інвестиції в необхідному для них обсязі, оскільки ринки акцій та облігацій в Україні занадто малі та неліквідні для того, щоб ефективно та безпечно поглинути ці кошти на прийнятному рівні вартості [19; 20].

Хоча на протязі останніх років існує тенденція щорічного збільшення доходів, але поряд із їх зростанням збільшуються і видатки, а саме відбувається зростання фінансових зобов'язань фонду до учасників солідарної пенсійної системи по пенсійних виплатах в результаті підвищення розмірів пенсійних виплат та збільшення кількості пенсіонерів. Що і виступає головною причиною розбалансування бюджету Пенсійного фонду. З метою зменшення дефіциту бюджету Пенсійного фонду та для збалансування солідарної системи Урядом України був прийнятий 8 липня 2011 року Закон України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» № 3668-VI. Вище зазначеним законом було впроваджено три головні реформаторські заходи – підвищення пенсійного віку для жінок та чоловіків, підвищення тривалості нормативного страхового стажу та перехід до трирічної

зарплатної бази нарахування пенсій [21]. Це дало змогу скоротити пенсійні видатки у 2012 році на 2,3 млрд. грн., а дефіцит пенсійної системи – на 2,9 млрд. грн. За попередніми розрахунками фахівців у рамках програми «Розвиток фінансового сектора» (FINREP II) у 2021 році масштаби економії на пенсійних видатках сягатимуть 47,9 млрд. грн., а дефіцит пенсійної системи буде меншим майже на 53,0 млрд. грн. [22].

Отже проведені дослідження та реальна практика вказують на необхідність тісної співпраці всіх гілок влади в питаннях погашення заборгованості до Пенсійного фонду України та продовження пошуку інших джерел додаткового наповнення пенсійного бюджету для забезпечення своєчасної виплати пенсій та для забезпечення належного соціального захисту населення України.

Висновки. Результати досліджень свідчать про те, що органи Пенсійного фонду забезпечують реалізацію державної політики з питань пенсійного забезпечення шляхом призначення (перерахунку) пенсій та забезпечення своєчасного і в повному обсязі фінансування коштів для виплати пенсій, допомоги на поховання та інших виплат, які згідно із законодавством здійснюються за рахунок коштів Пенсійного фонду України та інших джерел, визначених законодавством, що і є соціальним захистом населення, у тому числі і сільського населення.

Визначено основні важелі негативного впливу на бюджет Пенсійного фонду:

– економічна залежність видатків споживання від отриманих доходів та внутрішнього валового продукту (ВВП);

– недоотримання страхових внесків застрахованих осіб та страхувальників;

– тінізація економіки й зарплат;

– скорочення як застрахованих осіб, так і страхувальників;

– відсутність нових фінансових інструментів, які могли б розвинути ринки капіталу України.

Вирішення даних проблем в комплексі та збільшення кількості робочих місць, може забезпечити бездефіцитність бюджету Пенсійного фонду, сприятиме зміні співвідношення працюючих і непрацюючих громадян та запровадженню другого рівня пенсійної системи, а головне належному соціальному захисту населення України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ольга Марчук. Пенсійна реформа: продовжити не можна скасувати / Ольга Марчук. [Електронний ресурс] – Режим доступу:http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/256?view=material.

2. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування / Верховна Рада України; Закон від 09.07.2003 № 1058-IV .[Електронний ресурс] : – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1058-15.

3. Про результати аналізу формування та виконання бюджету Пенсійного фонду України / Рахункова палата України, офіційний сайт [Електронний ресурс] : – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16727325.

4. Про затвердження бюджету Пенсійного фонду України на 2008 рік / Кабінет Міністрів України; Постанова, Бюджет від 30.01.2008 № 30. [Електронний ресурс] : – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/30-2008-п.

5. Про затвердження бюджету Пенсійного фонду України на 2009 рік / Кабінет Міністрів України; Постанова, Бюджет від 11.03.2009 № 235. [Електронний ресурс] : – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/235-2009-п.

6.Про затвердження бюджету Пенсійного фонду України на 2010 рік / Кабінет Міністрів України; Постанова, Бюджет від 21.07.2010 № 626. [Електронний ресурс] : – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/626-2010-п.

7. Про затвердження бюджету Пенсійного фонду України на 2011 рік / Кабінет Міністрів України; Постанова, Бюджет від 09.06.2011 № 643. [Електронний ресурс] : – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/643-2011-п.

8. Про затвердження бюджету Пенсійного фонду України на 2012 рік / Кабінет Міністрів України; Постанова, Бюджет від 08.02.2012 № 69. [Електронний ресурс] : – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/69-2012-п.

9. Про затвердження бюджету Пенсійного фонду України на 2013 рік / Кабінет Міністрів України; Постанова, Бюджет від 11.02.2013 № 101. [Електронний ресурс] : – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/101-2013-п.

10. Про затвердження бюджету Пенсійного фонду України на 2014 рік / Кабінет Міністрів України; Постанова, Бюджет від 25.06.2014 № 202. [Електронний ресурс] : – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/202-2014-п.

11. Про затвердження бюджету Пенсійного фонду України на 2015 рік / Кабінет Міністрів України; Постанова, Бюджет від 25.02.2015 № 67». [Електронний ресурс] : – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/67-2015-п.

12. Е.Лібанова «Потрібно стимулювати економію» // Е.Лібанова: газета «Дзеркало тижня», № 10 (206), 21-27 березня 2015 року.

13.Основні тенденції на ринку праці [Електронний ресурс]. – К. : Державна служба статистики України. – Режим доступу :http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=350794

14. «Ризики, загрози, пріоритети та наслідки реформування пенсійної системи України». [Електронний ресурс] – за даними круглого столу в Національному інституті стратегічних досліджень – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/834/.

15. Семко Т.В. Вплив тонізації національної економіки на добробут населення України / Т.В.Семко, А.І. Ілюшечкіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2011/Economics/16_86060.doc.htm.

16. Базилевич В.Д.: Підручник / В.Д.Базилевич, К.С. Баластрик, Л.О. Баластрик За ред. В.Д. Базилевича.– К.: Знання, 2008.– 703 с.

17. А.А. Чухно Основи економічної теорії: Підручник / А.А. Чухно, П.С. Єщенко, Г.Н. Климко та ін.; За ред. А.А. Чухна. – К.: Вища шк., 2001. – 606 с.

18. Кузьменко В.В. Зарубіжний досвід визначення частки оплати праці у ВВП та собівартості праці / В.В. Кузьменко – Вісник Хмельницького національного університету, 2009, № 5, Т. 2.

19. Сторощук М.І., Лютік О.М., наук. кер. – Петрук О.Ф. Зарубіжний досвід розвитку пенсійного забезпечення та можливості його використання для вдосконалення пенсійної системи в Україні. [Електронний ресурс] : – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/5_SWMN_2012/Economics/3_100747.doc.htm.

20. Краулі Дж. Круглий стіл. Про реформування національної системи пенсійного забезпечення в контексті економічної кризи та запровадження другого рівня пенсійної системи. / Дж. Краулі USAID «Розвиток ринків капіталу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.capitalmarkets.kiev.ua/structure/news_ua.php.

21. Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи / Верховна Рада України; Закон від 08.07.2011 № 3668-VI. [Електронний ресурс] : – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3668-17.

22. Максимова Т.С. Вплив пенсійної реформи на скорочення дефіциту бюджету Пенсійного фонду України / Т.С. Максимова, Т.Г. Біньовська // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля № 16(205) 2013.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛІКУВАЛЬНО-ОЗДОРОВЧОГО ТУРИЗМУ В ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ

PROBLEMS AND PROSPECTS OF MEDICAL AND HEALTH TOUR-ISM IN ZAPORIZHIA REGION

УДК 338.486.5

Згурський Ю.Д.
студент
Національний університет
харчових технологій
Розметова О.Г.
к. держ. упр.,
доцент кафедри
туристичного та готельного бізнесу
Національний університет
харчових технологій

У статті наведено основні підходи до розвитку лікувально-оздоровчого туризму на прикладі Запорізької області. Проаналізовано сучасний стан розвитку рекреаційної інфраструктури області. Визначено вплив лікувально-оздоровчого туризму на економіку досліджуваної області . Розглянуто основні проблемні моменти та шляхи можливого вирішення існуючих проблем.

Ключові слова: *лікувально-оздоровчий туризм, інфраструктура, курортно-рекреаційні послуги.*

В статье приведены основные подходы к развитию лечебно-оздоровительного туризма на примере Запорожской области. Проанализировано современное состояние развития рекреационной инфраструктуры области. Определено влияние лечебно-оздоровительного туризма на экономику исследуемой области. Рассмотрены основные проблемные моменты и пути возможного решения существующих проблем.

Ключевые слова: *лечебно-оздоровительный туризм, инфраструктура, курортно-рекреационные услуги.*

This article describes the main approaches to the development of health tourism on the example of Zaporizhia region. Analyzed the current state of the recreational infrastructure. Defined the influence medical and health tourism on the economy of the researched area. The main problem and possible solution to existing problems poined out in this article.

Key words: *health tourism, infrastructure, resort and recreation services.*

Постанова проблеми та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Туризм є однією із провідних і найбільш динамічних галузей економіки, завдяки швидким темпам його розвитку туризм визнано економічним феноменом сторіччя. У багатьох країнах туризм відіграє значну роль у формуванні валового внутрішнього продукту, активізації зовнішньоторговельного балансу, створенні додаткових робочих місць і забезпечення зайнятості населення. Туризм впливає на такі ключові галузі економіки, як транспорт і зв'язок, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів народного споживання й інші, тобто є своєрідним стабілізатором соціально-економічного розвитку. У свою чергу, на розвиток туризму впливають різні фактори: демографічні, природно-географічні, соціально-економічні, історичні, релігійні й політико-правові.

Особливу увагу слід приділити лікувально-оздоровчому туризму в контексті прагнення людей до здорового способу життя, а також погіршення екологічного стану та збільшення захворюваності населення в Україні та світі. Тому дослідження особливостей лікувально-оздоровчого туризму та можливостей його розвитку в Україні є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації лікувально-оздоровчого туризму та його місця у системі туристичної індустрії розкрито у працях зарубіжних та вітчизняних учених: І. С. Барчукова, В. С. Бовкуна, К. Д. Бокова, М. О. Бокової, О. М. Вєтитнєва, М. В. Вачевського, А. А. Геги, Б. І. Аксентійчука, С. В. Івасівки,

П. В. Гудза, О. Р. Зав'ялової, Л. Б. Журавльової, О. М. Нікелова, С. В. Леонова, О. Г. Матрошиліна, О. М. Жданова, А. М. Тучак, В. І. Поляковського, І. В. Котова, Ю. М. Федотова, І. В. Востокова, В. Д. Дехтяра, В. І. Дубовського, Ю. Я. Рогаля, М. В. Одрехівського, Р. П. Шологона, М. І. Алєксєєва, О. І. Чебаненка та ряду інших.

Разом з тим вивчення наукових праць вітчизняних і зарубіжних науковців та практика діяльності вітчизняних редакцій мас-медіа свідчить про те, що залишається нерозробленою та дискусійною низка теоретичних і практичних положень щодо іноваційно-інвестиційного розвитку лікувально-оздоровчого туризму в ряді областей України, які мають для цього значний природний потенціал. Це зумовило вибір теми статті, визначило коло проблем, що підлягають дослідженню.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Аналіз наявних наукових публікацій звертає увагу на недостатню теоретичну розробленість питань розвитку окремих видів туризму на території України. Не приділено достатньої уваги і загальним питанням з удосконалення інфраструктури лікувально-оздоровчого туризму, розширення спектру курортно-рекреаційних послуг. Практично немає сучасних наукових розробок з питання вдосконалення інфраструктури лікувально-оздоровчого туризму на основі зарубіжного досвіду.

Постанова мети та завдань дослідження. Узагальнюючи вже сказане, метою статті є дослідження проблематики розвитку лікувально-оздоровчого туризму та напрями його впровадження у Запорізькій області.

Для досягнення визначеної мети необхідне вирішення наступних завдань:

– дослідження сучасного стану лікувально-оздоровчого туризму в Запорізькій області та його основних проблем;

– виділення основних шляхів та напрямів вирішення визначених проблем;

– визначення заходів, що найкращим чином забезпечать розвиток інфраструктури лікувально-оздоровчого туризму в Запорізькій області з урахуванням вітчизняного та зарубіжного досвіду.

Об'єкт дослідження – лікувально-оздоровчий туризм у Запорізькій області України.

Предмет дослідження – сучасний стан та перспективи розвитку лікувально-оздоровчого туризму в Україні.

Виклад основного матеріалу. Поняття «лікувально-оздоровчий туризм» не має однозначного трактування. Найпростіше його дефініцію можна сформулювати так: лікувально-оздоровчий туризм – це подорож до курортних місцевостей з метою оздоровлення та лікування.

Мета лікувально-оздоровчого туризму – комплексне використання природних лікувальних факторів і рухової діяльності в лікувально-профілактичних цілях. Зрозуміло, що лікувальний і оздоровчий туризм часто поєднують через споріднену мету подорожі та реалізацію цієї мети на основі використання однієї бази. Лікувально-оздоровчий туризм поділяється на лікувальний, метою якого є власне лікування, терапія, реабілітація після захворювань, і профілактичний (веллнес-туризм), спрямований на підтримку організму в здоровому стані і збереження балансу між фізичним і психологічним здоров'ям людини. Веллнес-туризм у свою чергу може бути активним (спорт і фітнес) та пасивним (програми краси). Термін «wellness» у науковій літературі з'явився порівняно недавно, він означає прекрасний стан як тіла, так і душі, релаксацію, пожвавлення сил організму через активну оздоровчу діяльність [2, с. 181].

Лікувальний туризм здійснюється з метою зміцнення здоров'я і передбачає перебування в санаторно-курортних установах. Туризм із метою лікування виокремлений і в класифікації осіб, які подорожують, рекомендованій UNWTO.

Метою оздоровчого туризму є профілактика захворювань і відпочинок. Він характеризується більшою тривалістю подорожі, відвідуванням меншої кількості міст і більшою тривалістю перебування в одному місці, тобто поряд із проведенням дозвілля передбачає відпочинок. Виокремлення оздоровчого туризму також відповідає класифікації UNWTO.

Найчастіше виділяють рекреаційний туризм, що поєднує поїздки з метою відпочинку, оздоровлення і лікування, а також відновлення і розвитку фізичних, психічних та емоційних сил. Рекреація охоплює всі види відпочинку, в тому числі санаторно-курортне лікування і туризм.

Останнім часом у світі спостерігається зростання інтересу туристів до лікувально-оздоровчого туризму. Швидкий темп життя, безліч стресових ситуацій, зростання потоку інформації, несприятлива екологічна обстановка в більшості країн змушує людей звертатися до цього виду туризму. Подорожі з лікувальними цілями були відомі ще в стародавніх Греції й Римі, громадяни яких використовували цілющі джерела та місця зі сприятливим кліматом для того, щоб зміцнити здоров'я. Перший відомий в історії курорт Асклепія у Давній Греції розташований поблизу порту Епідаурос був створений на природних джерелах мінеральних вод у II ст. до н. е. У XVIII-XIX ст. поширилася мода їздити «на води». Люди, переважно багаті, їздили на курорти не з метою лікування, а для відпочинку. Навколо джерел виростали курортні міста, що стали центрами світського життя, поряд із лікарнями споруджувалися концертні зали, іподроми та казино.

Мотивація подорожей на курорти з роками не змінилася. Людей, які бажають відпочити, приваблюють у курортні місцевості цілющі властивості природних факторів.

Особливостями лікувально-оздоровчого туризму є:

– тривалість перебування, що повинна становити не менше трьох тижнів, незалежно від типу курорту і захворювання, оскільки лише за такий час можна досягти оздоровчого ефекту;

– висока вартість перебування і лікування – звичайне лікування на курортах є дорогим, тому цей вид туризму розрахований на заможних клієнтів, що замовляють індивідуальну програму перебування і лікування;

– вік: як свідчить статистика, на курорти найчастіше їдуть люди старшої вікової групи, хоча останнім часом відпочинок на курортах обирають і люди середнього віку, які страждають недугами. Вибір робиться між курортами, що спеціалізуються на лікуванні конкретного захворювання, і курортами змішаного типу, що загалом зміцнюють здоров'я і сприяють відновленню сил і зняттю стресу [1, с. 216].

Ринок лікувально-оздоровчого туризму як економічна система є сукупністю економічних відносин та інститутів, що визначають характер функціонування, взаємодії суб'єктів господарювання, які забезпечують виробництво і реалізацію лікувально-оздоровчих послуг. У соціальному аспекті функціонування санаторно-курортного комплексу обумовлено потребою людей у відпочинку, лікуванні, курортній реабілітації, відтворенні фізичних, емоційних та інтелектуальних сил [1, с. 85].

У світовій туристичній індустрії у формуванні інфраструктури лікувально-оздоровчого туризму беруть участь різні підприємства: надають лікувальні послуги (санаторії, курортні клініки, СПА-готелі), туристичні фірми (підприємства-посередники, що продають ці послуги) і самих туристів (відпочивальників). Залежно від цілей діяльності курорти можуть виконувати такі функції:

− санаторно-лікувальне лікування;

− медична реабілітація хворих;

− оздоровчий відпочинок і профілактика захворювань;

− культурно-лікувальна і дозвіллєва рекреація [5, с. 132].

Лікувально-оздоровчий сервіс у санаторно-курортних закладах як спеціалізований процес спрямований на організацію відпочинку і вдосконалення здорового способу життя споживача (відпочивальника) за рахунок оплати конкретних послуг. У зв'язку з особливостями надання сервісу сформувалися певні форми лікувально-оздоровчих послуг: лікувально-оздоровчі процедури, оздоровча зарядка, лікувальна фізкультура під керівництвом інструктора і самостійно, туристичні заходи (прогулянка, ближній туризм, мандрівки тощо), сонячні, водяні і повітряні ванни, рухливі ігри та ін. [2, с. 183].

Такий складний багатоступеневий процес, як розробка лікувально- оздоровчого продукту, охоплює:

− маркетингові дослідження;

− аналіз сегментів ринку і конкурентів;

− запропонований споживчий попит;

− місця розташування курорту;

− кон'юнктури ринку туристичних послуг;

− оцінку реальних витрат на розробку, рекламу і просування послуг.

Перелік робіт зі створення лікувально-оздоровчого продукту (програми) включає:

– дослідження ринку потенційного попиту;

– пошук партнерів – постачальників товарів і послуг;

– перевірку наявності послуг і встановлення адекватності інформації, що надійшла раніше;

– підготовку договорів (контрактів) про співпрацю з постачальниками та реалізаторами турпродукту і ведення переговорів;

– інформаційно-методичне забезпечення (складання програм перебування, інформаційних листів, калькуляції, паспорта туристичного маршруту тощо);

– реалізацію лікувально-оздоровчих турів споживачам;

– оформлення документів для здійснення подорожі;

– безпосереднє обслуговування туристів і контроль за наданням певної кількості та якості послуг;

– інші види робіт.

Важливу роль при створенні програм перебування відіграють запити туристів, оскільки тип клієнтури безпосередньо впливає на структуру лікувально-оздоровчого туру, визначення мети та вибір курорту на карті світу [2, с. 185].

У Запорізькій області функціонує 551 санаторно-курортний заклад (станом на 2015 рік). У регіоні розташовано 17 санаторіїв та пансіонатів з лікуванням, що на 4 санаторії (або 19,04%) менше, ніж середній показник у регіонах України. Загальна кількість санаторіїв та пансіонатів з лікуванням у Запорізькому регіоні складають 3,31% від загальної кількості санаторіїв в Україні. Натомість показник кількості санаторіїв-профілакторіїв у Запорізькій області на 10 санаторіїв (або 100%) перевищує середній показник по регіонах України.

Кількість санаторіїв-профілакторіїв Запорізького регіону складають майже 8% від загального показника. Кількість будинків та пансіонатів відпочинку в регіоні складає 8 будинків, що на 4 (або 33,33%) менше, ніж середній показник по країні. Кількість будинків та пансіонатів відпочинку в регіоні складає 2,7% від загальної кількості. Досить вагомим є показник кількості баз та інших закладів відпочинку в регіоні – 150. Цей показник на 74 одиниці (97,37%) більший за середній показник у регіонах країни. Вага баз та інших закладів відпочинку Запорізької області у

загальній масі близько 7,9%. За показником кількості дитячих оздоровчих таборів регіон значно поступається середньому показникові по країні: 356 проти 695 закладів, що на 330 закладів (або 47,48%) менше. У загальній масі дитячих оздоровчих таборів частка регіону складає 2,1%. Говорячи про загальну структуру кількості санаторно-курортних та оздоровчих закладів Запорізького регіону в контексті загальнодержавної динаміки, слід зазначити, що вага Запорізького регіону складає 3%. Тобто кожен 33-й оздоровчий заклад України знаходиться в Запорізькій області. Загальна кількість оздоровчих закладів Запорізького регіону диференціюється залежно від спрямування оздоровчого закладу відносно середнього показника по країні. Це обумовлено природно-кліматичними та історичними факторами [4].

Основна маса санаторно-курортних та оздоровчих закладів Запорізького регіону орієнтована на лікування захворювань опорно-рухового апарату, сечостатевої системи, гінекологічних захворювань та захворювань шкіри. Така спеціалізація й зумовлює кількість санаторно-курортних та оздоровчих закладів у регіоні. Важливе значення для діяльності та розвитку санаторно-курортних та оздоровчих закладів має їх продуктивність. Для рекреаційної галузі головною ознакою продуктивності є кількість оздоровлених осіб. Адже чим більше осіб буде оздоровлено в закладі за рік, тим більшим буде і дохід підприємства рекреаційної сфери. Це у свою чергу автоматично збільшує доходи до місцевих бюджетів та держбюджету.

Актуальними для Запорізької області є проблеми забудови, розробка генеральних планів розвитку курортів. Можна констатувати доцільність посилення ролі держави у становленні рекреаційно-оздоровчої діяльності, координації комунікативних процесів стейкхолдерів (органів місцевого самоврядування, міністерств, відомств, суб'єктів підприємництва, споживачів) задля гарантування сталого розвитку санаторно-курортного комплексу Запорізького регіону та України в цілому. Виконані нами дослідження дозволили встановити, що стан санаторно-курортного комплексу Запорізького регіону не є задовільним.

Основні перешкоди зумовлені:

– недосконалістю нормативно-правової бази;

– недостатністю методичної, організаційної, інформаційної та матеріальної підтримки суб'єктів підприємництва туристської індустрії з боку держави;

– незбалансованістю соціальної та економічної ефективності використання рекреаційних ресурсів та необхідністю їх збереження;

– недостатністю рівня розвитку інформаційної інфраструктури;

– незабезпеченням комплексного розвитку курортних територій;

– підпорядкованістю спеціалізованих закладів, що надають оздоровчі послуги, різним міністерствам, відомствам, підприємствам;

– невідповідністю переважної більшості оздоровчих закладів міжнародним стандартам;

– недостатнім рівнем якості обслуговування у підрозділах харчування санаторно-курортних закладів;

– недостатньою забезпеченістю висококваліфікованими спеціалістами;

– браком коштів для комплексу рекламних заходів щодо просування регіонального оздоровчого продукту на ринок;

– зношеністю основних фондів;

– практичною відсутністю інвестицій;

– неефективним маркетингом;

– низьким рівнем менеджменту.

Отже, концепція ефективного функціонування санаторно-курортного комплексу регіону має базуватися на домінантах сталого розвитку:

– гармонізація системи нормативно-правового забезпечення;

– модернізація інструментів управління, формування системи механізмів комплексного розвитку оздоровчих територій;

– модифікація ринку санаторно-курортних і оздоровчих послуг, максимальне задоволення потреб населення регіону;

– вдосконалення системи менеджменту, впровадження ефективних економічних, управлінських і маркетингових практик;

– розвиток кадрового менеджменту, професійна підготовка і постійне підвищення кваліфікації персоналу.

В цілому мінімізація проблем санаторно-курортного комплексу регіону дозволить реалізувати заходи щодо поліпшення якості послуг оздоровлення та рекреації, задоволення попиту населення на оздоровчі послуги за умови збереження і раціонального використання природних лікувальних ресурсів.

Висновки та пропозиції. Дослідивши сучасний стан та перспективи розвитку лікувально-оздоровчого туризму в Запорізькій області, можна запропонувати декілька кроків для вирішення основних проблем. Для того, щоб санаторно-курорті заклади Запорізької області активніше запроваджували прогресивні міжнародні принципи і стандарти лікувально-оздоровчого туризму, рекомендовано наступне:

– розробити варіативні абонементи комплексних лікувально-оздоровчих послуг (з кількістю занять від 1-2 до 3-4 разів на тиждень);

– звернути увагу на складання (формування) індивідуальних програм занять з наступним контролем інструктора;

– у тренажерному залі проводити силові та аеробні тренінги, персональний тренінг;

– пропонувати різноманітні види аеробіки для різних рівнів підготовленості відпочивальників (клієнтів), а також комбіновані тренінги для чоловіків і жінок, спрямовані на розвиток гнучкості та інших якостей;

– запровадити в басейні для різних вікових груп аквааеробіку (на різних рівнях глибини);

– удосконалювати систему лікувально-оздоровчого сервісу новими програмами під конкретну матеріально-технічну базу;

– активізувати організацію ближнього туризму в умовах санаторно-курортного лікування;

– систематично вдосконалювати мережу і розробляти нові турмаршрути пішохідного туризму, велотуризму, кінного туризму, маршрути терен-куру, скандинавської ходьби;

– при розробці і будівництві нової санаторної лікувально-оздоровчої структури враховувати інтереси і рейтинг популярності кожної послуги;

– розвивати пішохідний лікувальний туризм, гіпотерапію;

– особливу увагу звернути на використання матеріально-технічної бази санаторно-оздоровчого комплексу у період «мертвого сезону».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стафійчук В. І. Рекреалогія : навч. посіб. / В. І. Стафійчук. – К., 2006. – 264 с.

2. Рутинський М. Лікувально-оздоровчий туризм: актуальні цілі та сучасні підходи до організації / М. Рутинський, В. Петранівський // Вісник ЛНУ. – 2012. – № 29. – С. 179–189.

3. Паук М. І. Використання світового досвіду залучення інвестицій в туристичний сектор / М. І. Паук // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Серія: Економічні науки. – 2014. – Вип. 6, ч. 4. – С. 61–64.

4. Лисенко В. Ю. Стратегія розвитку туризму у місті Запоріжжі на 2014-2018 рр. / В. Ю. Лисенко, Н. В. Пічкур. – Запоріжжя, 2013. – 93 с.

5. Устименко Л. М. Історико-суспільні аспекти становлення та розвитку лікувально-оздоровчого туризму / Л. М. Устименко // Питання культурології. Зб. наук. праць. КНУКІМ. – 2016. – № 6. – С. 134–142.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИВЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ»

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE STUDYING THE ESSENCE OF THE CONCEPT “STATE POLICY OF ENCOURAGEMENT OF INVESTMENT ACTIVITIES OF COMMERCIAL BANKS”

УДК 330.322:336.71

Капраль О.Р.
здобувач
Національний університет
водного господарства
та природокористування

У статті досліджено сутність понять «державна інвестиційна політика» та «інвестиційна діяльність комерційних банків» з точок зору нормативно-правового забезпечення та досліджень вітчизняних науковців та подане авторське визначення державної політики стимулювання інвестиційної діяльності комерційних банків.

Ключові слова: *державна інвестиційна політика, інвестиційна діяльність комерційних банків, державної політики стимулювання інвестиційної діяльності комерційних банків.*

В статье исследована сущность понятий «государственная инвестиционная политика» и «инвестиционная деятельность коммерческих банков» с точки зрения нормативно-правового обеспечения и исследований отечественных ученых. Представлено авторское определение государственной политики стимулирования инвестиционной деятельности коммерческих банков.

Ключевые слова: *государственная инвестиционная политика, инвестиционная деятельность коммерческих банков, государственной политики стимулирования инвестиционной деятельности коммерческих банков.*

In the article the essence of the concepts of «state investment policy» and «investment activity of commercial banks» from the point of view of legal security and national research scientists and given the author's definition of public policy to stimulate investment activity of commercial banks.

Key words: *public investment policy, investment activity of commercial banks, government policies to stimulate investment activity of commercial banks.*

Постановка проблеми. Стимулювання інвестиційної діяльності в банківській сфері – одне із головних завдань державної економічної політики, котре має відбуватися на системній основі з метою підвищення технологічного рівня економіки і посилення національної конкурентоспроможності. Необхідність реалізації активної державної інвестиційної політики пояснюється потребою подолання проблем ринкового саморегулювання та виконання економічних функцій держави. Тому держава має посилити свій вплив щодо покращення інвестиційного клімату за допомогою національної інвестиційної політики, здійснюючи поступові заходи щодо стимулювання інвестиційної політики комерційних банків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Напрацювання у сфері інвестиційної політики досить широкі як у вітчизняній: А. Загородний, Г. Вознюк [4], М. Кондрашова [5], Л. Левченко, Д. Турчанінова [7], С. Чистов, А. Никифоров, Т. Куценко [10], А. Череп, О. Андросова [12], О. Вовчак [18] та ін., так і в зарубіжній науковій економічній літературі: В. Беренс, П. Хавранек [1], У. Водянов [2], Л. Гітман, М. Джонк [3], І. Сергеєв, І. Веретеннікова, В. Яновський [6], Л. Ігоніна [11] та ін.

Проте аналіз економічної літератури з цієї проблеми показав, що до теперішнього часу серед учених не достатньо розкритим є поняття «державна політика стимулювання інвестиційної діяльності комерційних банків».

Постановка завдання. Метою є дослідження теоретико-методичних підходів сутності поняття «державна політика стимулювання інвестиційної діяльності комерційних банків».

Виклад основного матеріалу дослідження. Для того, щоб з'ясувати сутність державної політики стимулювання інвестиційної діяльності комерційних банків, необхідно насамперед дослідити сутність понять «державна інвестиційна політика» та «інвестиційна діяльність комерційних банків» з точок зору нормативно-правового забезпечення та досліджень вітчизняних науковців.

Відповідно до чинного законодавства учасниками інвестування є «…фізичні та юридичні особи, у тому числі іноземні, та держави. У ролі інвесторів, кредиторів та покупців можуть виступати юридичні особи (підприємства, організації, банківські та спеціалізовані кредитно-фінансові установи), що відіграють важливу роль на ринку інвестиційних послуг, надаючи значний набір послуг клієнтам» [1, с. 646].

Науковці та практики стверджують, що наявне нормативно-правове забезпечення має суттєві недоліки та суперечності, котрі не дозволяють у повній мірі здійснювати державну підтримку, створювати сприятливі умови для інвестування та інвестиційної інфраструктури і в кінцевому підсумку призводять до виникнення проблем стимулювання інвестиційної активності не тільки банківських установ, а й усіх галузей економіки країни.

Серед науковців немає єдиного підходу до визначення економічної суті поняття «державна інвестиційна політика» (табл. 1).

Зазначені підходи стосовно тлумачення терміну «державна інвестиційна політика» мають фрагментарний характер, оскільки частина науковців розглядають її як складову фінансової політики та напрям або частину економічної політики [2; 5; 7; 11] , інші – як загальнодержавні принципові рішення та заходи [4], а також – комплекс правових, адміністративних та економічних заходів держави [6; 10] і механізм, що передбачає дію економічних інструментів [9]. Відзначимо, що суттєво відрізняються підходи до визначення даного поняття у зарубіжних науковців від вітчизняних. У зарубіжній літературі роль держави у сфері інвестування полягає у стимулюванні стратегічних та інвестиційних потоків, а соціальна користь для суспільства набуває індивідуального значення. У вітчизняній економічній літературі згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність» [1] зазначено, що мета інвестиційної політики полягає не тільки в отриманні прибутку, а й в досягненні певного соціального ефекту. Таким чином дані підходи не висвітлюють у повному обсязі сутності державної інвестиційної політики.

На нашу думку, трактування поняття «державна інвестиційна політика» є надзвичайно важливим як з теоретичної, так і з практичної точок зору, оскільки дозволяє цілеспрямовано і глибоко проводити наукові дослідження та здійснювати реальне управління інвестиційною діяльністю країни та впливати на темпи її соціально-економічного зростання. Ми погоджуємося з думкою авторів про те, що це одна із найважливіших складових економічної політики, яка виступає у вигляді комплексу взаємопов'язаних цілей та заходів щодо забезпечення необхідного рівня та структури капіталовкладень в економіку країни, а також методів та інструментів їх реалізації.

Проведені дослідження вказують на те, що на макрорівні інвестиції забезпечують фінансування механізму зростання і розвитку економіки країни.

Перейдемо безпосередньо до вивчення мікрорівня, де інвестиції виступають інструментом і вкладають кошти для отримання прибутку.

Визначивши сутність державної інвестиційної політики, можемо констатувати, що об'єктом державної інвестиційної політики є інвестиційна діяльність. Інвестиційна діяльність згідно чинного законодавства здійснюється буд-якими суб'єктами цієї діяльності у всіх сферах і галузях економіки з використанням буд-яких видів інвестицій та правових форм цієї діяльності. Іншими словами інвестиційна діяльність – це сукупність або система операцій, пов'язаних з рухом капіталу [12, с. 6].

Таким чином можемо перейти до визначення сутності поняття «інвестиційна діяльність комерційних банків» та тенденцій її розвитку.

На основі вивчених джерел нами з'ясовано, що різновидом інвестиційної діяльності є інвестиційна діяльність комерційних банків, проте ні в українському законодавстві, ні у науковій економічній літературі немає єдиного підходу до тлумачення даного поняття. У законах України відсутнє чітке визначення даного поняття й немає єдиного класифікатора переліку послуг, які відносяться до інвестиційної діяльності комерційного банку. Так у Законі України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. [1] закріплено визначення лише

інвестиційного процесу, де інвестиціями є усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті чого створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект.

Науковці схиляються до думки, що інвестиційна діяльність пов'язана тільки з операціями із цінними паперами [13], а інші розглядають усі напрями розміщення ресурсів комерційного банку, у тому числі й операції з розміщення грошових коштів на певний термін з метою набуття доходу [14].

А.М. Грищук та А. Р. Шарко зазначають, що «банк як основний учасник інвестиційних відносин акумулює значні обсяги фінансових ресурсів населення через використання різноманітних грошово-кредитних і фінансових інструментів та спрямовує їх іншим учасникам інвестиційного процесу задля прискорення відтворювального процесу й економічного зростання країни» [15 , с. 191]. На нашу думку, визначення не є систематизованим, воно потребує уточнення з допомогою суб'єктно-об'єктних зв'язків та визначення мети інвестиційної діяльності.

Інший, більш повний підхід до тлумачення поняття «інвестиційна діяльність комерційних банків» запропонував С. В. Онікієнко, а саме: «самостійно відокремлений сегмент інвестиційної діяльності, що має наступні ознаки: ціль – максимізація багатства власників банку; засоби – активи банку; результат – максимізація можливостей споживання власників і кредиторів банку; процес – сукупність послідовних дій менеджменту, що здійснює управління банком і відповідних змін стану банку, що забезпечує максимізацію вартості активів банку, а специфічною інституціональною функцією інвестиційної діяльності банку є створення ліквідності» [16].

А. Е. Мельников визначає інвестиційну діяльність банків, як «…практичну діяльність банківських установ щодо реалізації різних форм інвестицій задля отримання доходу, соціального ефекту, підтримки певного рівня ліквідності та платоспроможності чи інших цілей банку» [17].

Б. Л. Луців виділяє два аспекти інвестиційної діяльності комерційних банків: «…перший – це інвестиційна діяльність банку, спрямована на

Таблиця 1

Дефініції поняття «інвестиційна політика»

№ з/п	Визначення	Джерело
1	Комплекс заходів, який здійснюється з метою реалізації економічної, науково-технічної і соціальної політики виходячи з цілей та показників економічного і соціального розвитку України, державних та регіональних програм розвитку економіки, державного і місцевих бюджетів, зокрема передбачених у них обсягів фінансування інвестиційної діяльності	[1, с. 646]
2	Довгострокове вкладання економічних ресурсів з метою створення та отримання чистого прибутку у майбутньому	[2, с. 20]
3	Складова фінансової політики та напрямок економічної політики, що здійснюється державою у вигляді становлення структури та масштабів інвестицій, джерел отримання інвестиційних ресурсів, напрямів їхнього використання	[3, с. 94]
4	Процес розміщення грошей в ті або інші фінансові інструменти у розрахунку на збільшення їх вартості і (або) отримання позитивного розміру доходу	[4, с. 18]
5	Загальнодержавні принципові рішення та заходи, що визначають напрями використання капітальних вкладень у сферах і галузях економіки з метою забезпечення ефективності та пропорційності її розвитку, усунення міжгалузевих і внутрішньогалузевих диспропорцій, досягнення оптимальних співвідношень між розвитком матеріального виробництва і невиробничої сфери	[5, с. 685]
6	Складова економічної політики, що здійснюється державою у вигляді становлення структури та масштабів інвестицій і напрямів їхнього використання	[6, с. 120]
7	комплекс правових, адміністративних, економічних методів держави, які спрямовані на розширення й активізацію інвестиційних процесів	[7, с. 272]
8	Частина державної загальноекономічної політики, сукупність взаємопов'язаних дій (виконання певних функцій), що мають на меті посилення державного впливу на інвестиційні процеси у країні.	[8, с. 95]
9	Сутність інвестиційної політики полягає у в підтримці інвестиційного потоку на рівні, що гарантує беззупинну з поступовою тенденцією віддачу від вкладених інвестицій, достатню для досягнення низько інфляційного економічного розвитку.	[9, с. 5]
10	Механізм, який є складовою економічної політики держави, що передбачає дію економічних інструментів, які забезпечують вплив на інвестиційний процес, в рамках чинних нормативно-правових актів країни, з метою досягнення соціального та економічного ефектів, при урахуванні ресурсних та інституційних обмежень	[10, с. 32]
11	Комплекс правових, адміністративних та економічних заходів держави, спрямованих на активізацію інвестиційних процесів	[11, с. 301]

Джерело: складено автором на основі [1-11]

збільшення його доходів, а другий – інвестиційна діяльність із позицій розвитку економіки, спрямована на забезпечення безперервності процесу відтворення основних засобів і отже, – на процес суспільного відтворення загалом. Між цими двома аспектами інвестиційної діяльності банків існують відповідні канали взаємозв'язків, що дає підстави розглядати ці аспекти як єдине ціле» [18].

Дещо подібний підхід пропонує О. Д. Вовчак, проте більшою мірою розкриває дане поняття, беручи до уваги функції комерційних банків: «інвестиційна діяльність банків – це, насамперед, фінансування банками розвитку економіки загалом, яке має макроекономічне спрямування. У межах цього напряму банки на інвестиційному ринку виконують такі функції: мобілізують великі капітали, необхідні для інвестицій, розширення виробництва; здійснюють інвестиційний перерозподіл вільних ресурсів на грошових ринках і на ринках капіталів; забезпечують безперервність процесу відтворення основних засобів і процесу суспільного відтворення загалом та суттєво підвищують загальну ефективність економіки. На мікрорівні інвестиційна діяльність банку виконує функції одержання прибутку, підтримання необхідного рівня ліквідності, збереження коштів до появи можливостей вигіднішого їх розміщення, зменшення ризиків шляхом диверси¬фікації вкладень коштів. Виявлено, що інвестиційні функції відіграють велику роль у системі важелів управління сучасним банком, їх функції є взаємопов'язаними» [19, с. 13].

Отже, інвестиційна діяльність комерційних банків – це процес взаємодії комерційного банку (суб'єкту) з державою (об'єкту), під час якого суб'єкт забезпечує фінансування механізму зростання і розвитку економіки країни (об'єкта) за допомогою притаманних їм функцій: мобілізації капіталу, розширення виробництва, здійснення інвестиційного перерозподілу вільних ресурсів на фінансовому ринку, забезпечення безперервності процесу відтворення основних засобів і процесу суспільного відтворення з метою отримання соціального ефекту (макрорівень); це процес взаємодії комерційного банку (суб'єкт) з підприємницькими структурами та іншими видами діяльності (об'єкт), під час якого суб'єкт вкладає інвестиційні ресурси в діяльність об'єкта за допомогою функцій: отримання прибутку, підтримки необхідного рівня ліквідності, збереження коштів до появи можливостей вигіднішого їх розміщення, зменшення ризиків шляхом диверсифікації вкладень коштів з метою отримання прибутку (доходу) (мікрорівень).

Визначивши дані категорії стає можливим розглянути підходи до тлумачення сутності «державна політика стимулювання інвестиційної діяльності комерційних банків» та її структурних компонентів.

Ми схиляємось до думки Т. А. Васильєвої, розуміючи інвестиції як «вкладення капіталу з метою подальшого його примноження», яка зазначає, що «приріст капіталу повинен бути достатнім для того, щоб компенсувати комерційному банку відмову від використання наявних фінансових ресурсів для вкладення в інші альтернативні інструменти на фінансовому ринку, винагородити його за ризик і відшкодувати втрати від інфляції в майбутньому інвестиційному періоді» [14].

З метою створення нормальних умов для комерційної та інвестиційної діяльності, для стабілізації та підйому економіки держава мусить проводити відповідну фіскальну, інвестиційну, науково-технічну, цінову, амортизаційну, грошово-кредитну й інші види політики, під час реалізації яких вона вдаватиметься в комплексі як до цивільно-правових, так і до адміністративних методів. Серед різних методів державного регулювання економіки найважливіше місце посідають грошово-кредитні методи впливу на економіку [20].

У своєму дослідженні О. Ю. Оболенський [21, с. 205] звертається до зарубіжного досвіду країн, котрі за порівняно короткий термін після Другої світової війни модернізували свою промислову структуру (Японія, Південна Корея, Тайвань, деякі західноєвропейські держави), насамперед відрізнялися високою часткою державної участі в регулюванні соціально-економічного сектора. Країни Південно-Східної Азії активно використовували такі інструменти впливу держави на динаміку інвестиційного процесу, як: державні інвестиції, причому не тільки в інфраструктуру; податкові стимулятори інвестицій; стримування цін на устаткування за допомогою пільгового мита на його імпорт; вплив на процентні ставки і підтримання їх на рівні, нижчому за ринковий.

В Україні стимулювання інвестиційної діяльності в банківській сфері регламентується відповідною законодавчою базою, зокрема: Конституцією України, законами України «Про інвестиційну діяльність», «Про режим іноземного інвестування», «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць», Податковим кодексом України, Митним кодексом України, Бюджетним кодексом України та іншими нормативно-правовими актами, що регулюють відносини у цій сфері.

Науковці Б. І. Пшик і О. О. Печенко зазначають, що стимулювання інвестиційної діяльності комерційних банків «…варто розпочати зі створення стабільних умов розвитку економіки, що передбачає стійку нормативно-правову базу та режим оподаткування, підтримку фінансової стійкості учасників інвестиційних проектів, а також розробку чіткого механізму зниження ризикованості банківського інвестування» [22].

Стимулювання інвестиційної діяльності – це умова держави щодо забезпечення ефективності структурної перебудови національної економіки.

Висновки з проведеного дослідження. При здійсненні державної інвестиційної політики необхідне інвестиційне партнерство держави з комерційними банками, яке б передбачало узгодження суб'єктами інвестиційних відносин цілеспрямованої державної політики стимулювання інвестиційної діяльності банків, метою якої має стати підтримка та активізація інвестиційної політики для забезпечення фінансування механізму зростання і розвитку економіки країни. Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що в основі стимулювання інвестиційної діяльності комерційних банків лежить державне регулювання, механізм якого передбачає чотири основні форми стимулювання інвестицій: пільгова податкова політика, фінансова підтримка, інфраструктурне забезпечення та стимулювання конкретних інвестиційних проектів, що й буде основою для подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.91 № 1560-XII // Відом. Верх. Ради. – 1991. – № 47. – С. 646.

2. Беренс В. Руководство по оценке эффектив-ности инвестиций [пер. с англ.] / В. Беренс, П.М. Хавранек. – М.: АОЗТ «Интерэксперт», Инфра-М, 1995. – 528 с.

3. Водянов У. Новые инструменты государственного регулирования инвестиций / У. Водянов // Проблемы теории и практики управления – 2004. – № 5. – С. 94-95.

4. Гитман Л. Дж. Основы инвестирования [пер. с англ.] / Л. Дж. Гитман, М. Д. Джонк. – М. : Дело, 1999. – 1008 с.

5. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник /А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.

6. Кондрашова М. В. Теоретичні основи формування державної інвестиційної політики на рівні регіону / М. В. Кондрашова // Держава та регіони (Серія: Державне управління) – 2008. – №2. – С. 118-121.

7. Сергеєв И. В. Организация и финансирование инвестиций / И. В. Сергеєв, И. И. Веретенникова, В. В. Яновский. – М. : Финансы и кредит, 2000. – 400 с.,

8. Левченко Л. В. Дієва державна інвестиційна політика як засіб активізації інвестиційної діяльності в Україні [Текст] / Л. В. Левченко, Д. С. Турчанінова // Вісник Львівської комерційної академії. – 2011. – № 37. – С. 94–99.

9. Максимова, Т. В. Державний механізм реалізації інвестиційної політики в Україні [Текст] : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.02 / Т. В. Максимова ; Донец. держ. ун-т упр. – Маріуполь, 2015. – 20 с.

10. Пшенична В. П. Розвиток механізму реалізації державної інвестиційної політики України: дис. на здобуття наук. ступеня кандидата екон. наук за спеціальністю 08.00.03 – економіка та управління національним господарством / В.П. Пшенична. – Донецьк: Дон. держ. ун-тет управління, 2011. – 205 с.

11. Чистов С. М. Державне регулювання економіки: Навч. посібник / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. – К. : КНЕУ, 2000. – 316 с.

12. Игонина Л. Л. Инвестиции : учеб. пособ. / Л. Л. Игонина ; под ред. В. А. Слепова. – М. : Юристъ, 2012. – 480 с.

13. Череп А. В. Банківські операції : навч. посібн. / А. В. Череп, О. Ф. Андросова. – К. : Видво «Кондор», 2008. – 410 с.

14. Васильева Т. А. Банковское инвестирование на рынке инноваций : монография / Т.А. Васильева. – Сумы : Изд-во СумГУ, 2007. – 513 с.

15. Грищук А.М. Теоретичні основи інвестиційної діяльності банків / А. М. Грищук, А. Р. Шарко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013 . – Вип . 23.10. – С. 190-195.

16. Онікієнко С. В. Регулювання інвестиційної політики банків : автореф. дис. … доктор. екон. наук : 08.00.08 / Онікієнко Сергій Володимирович ; Київ. ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». – К., 2015. – 24 с.

17. Мельников А.Е. Теоретичні аспекти банківської інвестиційної діяльності [Електронний ресурс] / А.Е. Мельников // Наукові праці МАУП: зб. наук. праць. – 2011. – Вип. 2(29) – Режим доступу: http://archive. nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Npmaup/2011_2/pdf_files/110-116.pdf.

18. Луців Б.Л. Інвестиційна політика банків : навч. посібн. / Б. Л. Луців, А. О. Тимків. – Тернопіль : Вид-во «Терно граф», 2011. – 317 с.

19. Вовчак О. Д. Державне регулювання банківської інвестиційної діяльності України : автореф. дис. … доктор. екон. наук : 08.02.03 / Вовчак Ольга Дмитрівна; Львів. нац. ун-т ім. І.Франка. – Л., 2006. – 38 с.

20. Бодова А. А. Інвестиційна діяльність банків України [Електронний ресурс] / А. А. Бодова, Г. І. Романова // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2013. – № 1. – С. 6-13. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnudps_2013_1_3.-

21. Оболенський О. Ю. Досвід банків розвинутих країн в галузі інвестиційної діяльності і можливості його реалізації в українській економіці // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : Зб. наук. праць. – Суми : ВВП «Мрія-1» ЛТД УАБС, 2004. –Т.9. – С. 204-212.

22. Пшик Б. І. Актуальні проблеми розвитку банківської інвестиційної діяльності в Україні / Б. І. Пшик, О. О. Печенко // Збірник наукових праць Університету банківської справи Університету НБУ. Харківський інст. банк. справи. – № 1(16) 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://fkd.khibs.edu.ua/archive_2%2817%292014_ukr.html.

РОЛЬ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ У РОЗВИТКУ РИНКУ ПЛОДІВ І ЯГІД

ROLE OF THE POPULATION SOCIAL INSURANCE IN THE DEVEL-OPMENT OF THE FRUITS AND SMALL FRUITS MARKET

УДК 35.073.5: 339.13.017: 634.1.076: 634.7

Сало І.А.
д.е.н., с.н.с.,
вчений секретар
Інститут садівництва
Національної академії аграрних наук

На основі аналізу економічних параметрів соціального ринку плодів і ягід визначено найвагоміші детермінанти, що вплинули на формування неефективного попиту – низька купівельна спроможність населення, недостатнє соціальне забезпечення порівняно з іншими країнами Європи, інфляція та дефляція, скорочення товарної пропозиції. У результаті лише 31% загальної чисельності населення України може забезпечувати власні потреби у плодах і ягодах на 66-89% (більше 50 кг на особу в рік).

Ключові слова: *соціальне забезпечення, ринок, плоди, ягоди, експорт, імпорт, споживання, купівельна спроможність.*

На основе анализа экономических параметров социального рынка плодов и ягод определены наиболее значимые детерминанты, повлиявшие на формирование неэффективного спроса – низкая покупательная способность населения, недостаточное социальное обеспечение по сравнению с другими странами Европы, инфляция и дефляция, сокращение товарного предложения. В результате только 31% общей численности населения Украины может обеспечивать собственные потребности в плодах и ягодах на 66-89% (более 50 кг на человека в год).

Ключевые слова: *социальное обеспечение, рынок, плоды, ягоды, экспорт, импорт, потребление, покупательная способность.*

The analysis principal economic parameters of the fruits and small fruits social market shows that the major determinants of their low consuming are insufficient social insurance as compared to other countries of Europe, low purchasing power of the population, inflation, deflation, reduction of the commodity supply. As a result only 31% of the total population size of Ukraine can meet the requirements for fruits and small fruits 66-89% (over 50 kg per capita).

Key words: *social insurance, market, fruits, small fruits, export, import, consuming, purchasing power.*

Постановка проблеми. Глобальні економіко-політичні зміни в Україні істотно вплинули на рівень життя населення, зокрема, забезпечення його продовольчих потреб. Важливими детермінантами, що обумовлюють структуру споживчого кошика, є перш за все доходи, ціни реалізації, інфляція, девальвація, обсяги виробництва, експортно-імпортні поставки тощо. З огляду на це актуальним і своєчасним є питання формування попиту і пропозиції на вітчизняному ринку плодів і ягід з позиції соціального забезпечення населення в період нових економічних перетворень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження вітчизняного ринку плодів і ягід проводили Л.П. Симиренко, П.Г. Шитт, В.В. Юрчишин, Д.Ф. Чухно, О.М. Шестопаль, А.І. Шумейко, О.Ю. Єрмаков, І.А. Сало, В.А. Рульєв, Г.М. Сатіна, Т.А. Маркіна, Л.А. Костюк та ін. Однак, додаткової уваги вимагає питання подальшого функціонування та розвитку плодоягідного ринку, зважаючи на недостатнє соціальне забезпечення населення України.

Постановка завдання. Метою дослідження є розкриття особливостей розвитку соціального ринку плодів і ягід у період економіко-політичної глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш, ніж зосередити увагу на основних економічних параметрах соціального ринку плодів і ягід, необхідно з'ясувати суть і функції соціального забезпечення населення.

Соціальне забезпечення є інститутом, за допомогою якого задовольняються життєві потреби людей, надаються достатні для існування матеріальні засоби в першу чергу для задоволення продовольчих потреб. Тобто державою формується соціальний стандарт забезпечення, нижче якого воно не може бути.

Термін «соціальне забезпечення» досить широко використовувався вже на початку XX ст. Так, 23.10.1918 р. був прийнятий один з декретів РНК РРФСР «Положение о социальном обеспечении трудящихся» [2]. Необхідно розрізняти економічну, соціальну, політичну, духовно-ідеологічну і демографічну функції соціального забезпечення [3; 4; 5]. Розглянемо ці функції з позиції їх впливу на розвиток ринку плодів і ягід.

Економічна функція так чи інакше обумовлює фінансове забезпечення населення для придбання необхідних матеріальних благ і послуг. Вона включає в себе взаємозв'язані підфункції: розподільчу, забезпечувальну та виробничу. Зазначимо, що рівень споживання плодів і ягід уже протягом тривалого часу залежить від купівельної спроможності населення (рис. 1).

Очевидно, що, незважаючи на підвищення середньомісячної заробітної плати (на 20% у 2015 р. порівняно з попереднім роком), рівень споживання плодів та ягід знизився майже на 5 кг при практично сталих витратах. Скорочення попиту обумовлене зменшенням обсягів імпортних поставок, підвищенням інфляції в країні, наявністю девальвації національної валюти.

Обсяги імпортних поставок плодів і ягід у 2015 р. становили 513,4 тис. т, тобто скоротилися порівняно з 2011-2013 майже у 2 рази та в

1,5 порівняно з попереднім, 2014 роком (рис. 2). Вітчизняне виробництво та експортні поставки залишалися сталими, зокрема, протягом останніх трьох років вони склали відповідно 2,0-2,3 млн. т і 73,2-80,6 тис. т.

Рівень інфляції в Україні у 2015 р. становив 43,3%. Однією з причин загострення інфляційних процесів є девальвація. Протягом січня 2014 – березня 2016 рр. курс національної валюти до долара США зріс у 3,3 раза. Якщо порівнювати заробітну плату в указаній валюті, наприклад, за вересень 2013 (408,0 дол. США на 1 міс.) та березень 2016 років (186,7), то вона скоротилася у 2,2 раза [8, с. 64-66].

Соціальна функція відображає регулювання соціального забезпечення, наприклад, може виступати у формі захисту населення від наслідків переходу до ринкової економіки, безробіття тощо. Тобто соціальне забезпечення виступає як один з видів соціального захисту. Ця функція включає захисну, реабілітаційну та компенсаційну підфункції.

Політична функція. Соціальне забезпечення вирішує проблеми соціальної політики, зокрема, як запобіжний захід проти зменшення життєвого рівня населення, стабілізатор у поліпшенні матеріального добробуту. Ця функція має особливий вплив наразі – за наявності соціальної напруги в суспільстві, коли через низьке матеріальне забезпечення населення споживає практично всі продукти харчування нижче раціональної норми. Яке місце займають плоди і ягоди у споживчому кошику основних продуктів харчування, можна визначити шляхом порівняння рівня їх споживання на особу в рік (табл. 1) [9].

У споживчому кошику українців протягом 2011–2015 рр. плоди і ягоди займали восьме місце за рівнем відповідності фактичного споживання встановленій раціональній нормі, що передує лише м'ясо-молочним продуктам харчування, та п'яте місце за витратами. Серед плодів та ягід основна частка у споживанні належить плодам зерняткових культур – 55,5% (29 кг), з яких 80,0% (23 кг) становлять яблука, кісточкові склали 20,8% (11 кг), цитрусові плоди і банани – 16,9 (9), ягоди – 4,5 (2) і горіхи – 1,2% (1 кг). На нашу думку, особливої уваги заслуговує раціональність харчування. Вона

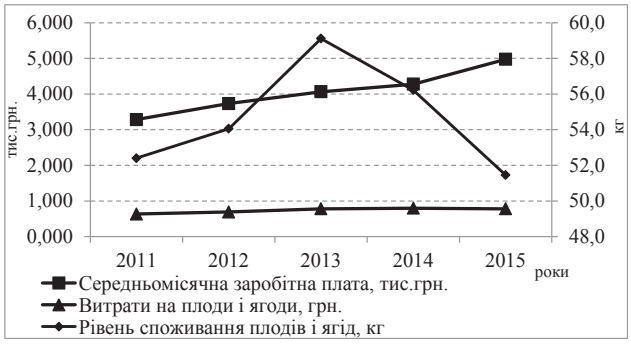


Рис. 1. Споживання плодів і ягід залежно від купівельної спроможності населення

Джерело: розраховано за даними Держстату України, FAO та за результатами досліджень автора [6, 7]

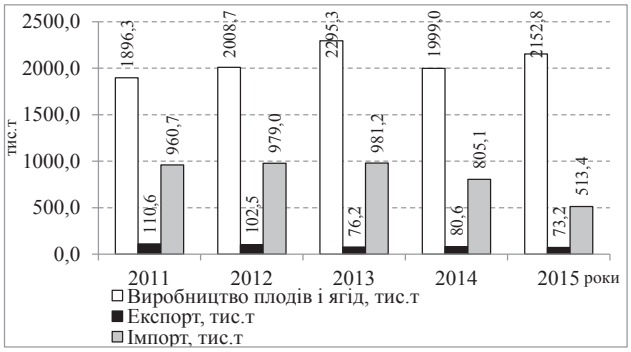


Рис. 2. Показники кон'юнктури ринку плодів і ягід

Джерело: розраховано за даними Держстату України, FAO та за результатами досліджень автора [6]

Таблиця 1

Рівень споживання основних продуктів харчування

Основні продукти харчування	Норма споживання, кг у рік*	Роки			В середньому за 2011-2015 рр.	Відхилення (+, –) від норми споживання, кг
		2011	2013	2015		
М'ясо та м'ясопродукти	80	51,2	56,1	50,9	53,3	–26,7
Молоко та молочні продукти	380	204,9	220,9	209,9	214,7	–165,3
Яйця (шт.)	290	310	309	280	303,2	13,2
Хліб і хлібопродукти	101	110,4	108,4	103,2	108,0	7,0
Картопля	124	139,3	135,4	137,5	138,7	14,7
Овочі та баштанні	161	162,8	163,3	160,8	162,7	1,7
Плоди і ягоди	82	52,4	59,1	51,5	54,6	–23,4
Риба та рибні продукти	20	13,4	14,6	8,6	12,3	–7,7
Цукор	38	38,5	37,1	35,7	37,0	–1,0
Олія	13	13,7	13,3	12,3	13,1	0,1

*Згідно з термінологією МОЗ України «Орієнтовний набір основної продовольчої сировини і харчових продуктів для забезпечення у середньому на душу населення на 2005-2015 роки».

Джерело: розраховано на основі даних Держстату України та власних досліджень автора

значною мірою залежить не тільки від рівня культури споживання, національних традицій чи зарубіжного впливу, а в першу чергу від купівельної спроможності населення.

Населення України розподілено на групи за рівнем загальних доходів і споживання плодів і ягід (рис. 3). З'ясовано, що в 2015 р. лише при доході 2640,1-понад 3720,0 грн. на місяць попит на них сягав більше 50 кг на особу в рік, що становить 66-89% раціональної норми споживання (82 кг). Але так харчуються тільки 12,2 млн. осіб, або 31,2% загальної чисельності населення. Середньомісячні його доходи за підрахунками для споживання плодів і ягід відповідно до встановленої норми повинні складати не менше 8,0-10,0 тис. грн.

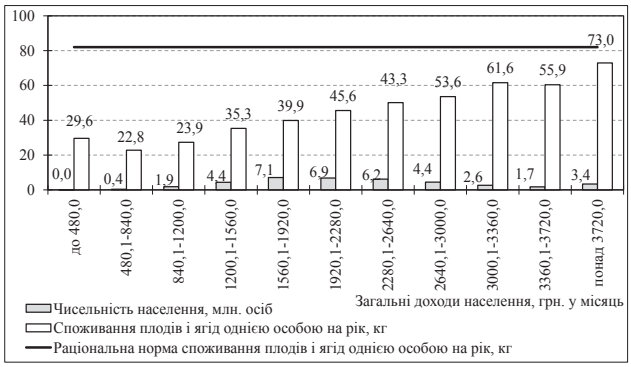


Рис. 3. Залежність рівня споживання плодів і ягід від загальних доходів населення у 2015 р.

Джерело: розраховано на основі даних Держстату України та власних досліджень автора [10]

При збільшенні витрат на комунальні послуги, предмети першої необхідності, зокрема фармацевтичну продукцію структура споживчого кошика змінюється через зниження витрат у сімейному бюджеті домогосподарств на продукти харчування. Можна з упевненістю стверджувати, що серед них основна позиція належить хлібу, картоплі та олії. Якщо у 2011-2014 рр. рівень споживання риби та рибних продуктів становив у середньому 13,2 кг на особу в рік, то у 2015 р. – в 1,5 раза менше. Натомість потреби населення у плодах і ягодах задовольняються лише на 67% від норми їх споживання в той час, як саме ця продукція здатна повноцінно забезпечувати організм людини необхідними вітамінами, амінокислотами, макро- та мікроелементами. З цього приводу відомий лікар-фітотерапевт Ф.І. Мамчур у своїй науковій праці розповідає про вплив біологічно активних речовин, що містяться у плодах і ягодах, на організм людини [11, с. 3]. Він зазначає, що рослинні продукти необхідні для нормальної життєдіяльності організму людини. І чим багатший раціон плодів, ягід, овочів, зелені, тим більше шансів на успішне лікування багатьох захворювань. Крім того, плоди і ягоди є прекрасним профілактичним засобом проти багатьох недуг. Ця їх корисна властивість пов'язана з тим, що вони містять вітаміни А, С, Р, В1, РР, Е, К та інші, без яких людина не може існувати, мінеральні елементи, що беруть участь у всіх процесах обміну речовин в організмі.

Духовно-ідеологічна функція. Ефективне соціальне забезпечення позитивно впливає на свідомість населення, зміцнює довіру до державних реформ, закріплює моральні засади. Все це сприяє формуванню ефективного споживчого попиту, становленню традицій та переваг у харчуванні, задоволенню раціональних потреб населення.

Демографічна функція. Чим краще соціальне забезпечення, тим менша потреба в заощадженнях домогосподарств і тим прогресивніші демографічні процеси. При наявності матеріального добробуту, його стимулювання підвищується рівень народжуваності.

Подальший розвиток соціального ринку плодів і ягід залежатиме від ефективності державного регулювання, спрямованого на формування ефективного соціального забезпечення населення. Україна серед країн Європи займає практично останнє місце за рівнем заробітної плати. Так станом на серпень 2014 р. за цим показником у доларовому еквіваленті Україна передувала лише Молдові. Доход пересічного українця у 15 разів нижчий, ніж американця [12]. У світі визначено відповідно до даних ООН, що погодинна заробітна плата, нижча за три долари, є критичною і виштовхує працівника за порогову межу його життєдіяльності [9]. В Україні в січні-червні 2016 року середня погодинна заробітна плата становила до 28 грн. за 1 люд.-год., що дорівнює близько 1 дол. США (курс валюти в середньому за цей період 25,5 грн. за 1 дол. США), а це майже втричі менше, ніж встановлена мінімальна світова норма. Звичайно, за такої ситуації спостерігається надмірний вплив доходів та цін на формування попиту на плоди і ягоди (94 %), тоді, як частка інших детермінант (культура споживання, сортимент, асортимент, якість продукції, сезонність виробництва тощо) становить лише 6 %.

Висновки з проведеного дослідження. Проаналізовано суть і особливості соціального забезпечення відповідно до його функцій. За допомогою кореляційно-регресійного аналізу встановлено, що рівень споживання плодів і ягід значною мірою залежить від платоспроможного попиту і цін реалізації (на 94 %). Тому лише 31% загальної чисельності населення України споживає їх більше 50 кг на особу в рік при раціональній нормі 82 кг. Ця продукція у споживчому кошику за рівнем відповідності фактичного споживання нормі займає восьме місце і п'яте за витратами. Показники соціального забезпечення українців значно нижчі, ніж встановлені світові стандарти. У перспективі тільки ефективне соціальне забезпечення, врегу-

льоване на державному рівні, сприятиме розвитку соціального ринку плодів та ягід і раціональності споживання продуктів харчування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексійчук В.М. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції (практичний посібник) / [В.М. Алексійчук, В.Я. Амбросов, І.Ф. Баланюк та ін.]; за ред. П.Т. Саблука. – К. : ІАЕ, 2000. – 556 с.

2. Собрание узаконений и распоряжений правительства за 1917-1918 гг. / [Управление делами Совнаркома СССР]. – М., 1942. – С. 1249-1259.

3. Ярошенко І.С. Право соціального забезпечення: навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 232 с.

4. Sen Amartya K. Collective choice and social welfare / K. Sen Amartya. – San Francisco: Holden Day, 1970. – 33 p.

5. Seabright P. Social choice and social theories. / P. Seabright // Philosophy and public affairs. – 1989. – P. 45-126.

6. Україна в цифрах 2015 / [за ред. І.М. Жук; відп. за вип. О.А. Вишневська]. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 239 с.

7. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України / [відп. за вип. О. М. Прокопенко]. – К. : Держаналітінформ, 2016. – 54 с.

8. Шпичак О.М. Проблеми ціноутворення в контексті купівельної спроможності населення та інфляційних процесів / О.М. Шпичак // Економіка АПК. – 2016. – №6. – С. 59-69.

9. Сало І.А. Розвиток ринку плодів в Україні [монографія] / І.А. Сало. – К. : ННЦ ІАЕ, 2013. – 394 с.

10. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2015 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) [відп. за вип. І.І. Осипова]. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 379 с.

11. Мамчур Ф.І. Овочі і фрукти в нашому харчуванні / Ф.І. Мамчур – Ужгород: Карпати, 1988. – 201 с.

12. Шпичак О.М. Економіко-організаційні неузгодженості взаємовідносин у продуктових ланцюгах в умовах інфляційно-девальваційних процесів: напрями врегулювання / О.М. Шпичак // Економіка АПК. – 2015. – №6. – С. 85-94.

МОНІТОРИНГ ЗАГРОЗ ІНТЕРЕСАМ СТОРІН ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

MONITORING OF THREATS TO INTERESTS OF PARTIES OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

УДК 334.012:351.746.1

Солодовнік О.О.
к.е.н.,
професор кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет
будівництва та архітектури

У статті розглянуто зміст моніторингу загроз інтересам сторін публічно-приватного партнерства. Запропоновано організаційний підхід до побудови відповідної моніторингової системи. Обґрунтовано, що для забезпечення узгодженості рішень та координації дій партнерів щодо використання комплементарних захисних механізмів необхідно забезпечити методичну сумісність їх різнорівневих моніторингових систем.

Ключові слова: *загроза, захист, інтерес, моніторинг, партнер, публічно-приватне партнерство, система, фінансово-економічна безпека.*

В статье рассмотрено содержание мониторинга угроз интересам сторон публично-частного партнерства. Предложен организационный подход к построению соответствующей мониторинговой системы. Обосновано, что для обеспечения согласованности решений и координации действий партнеров по использованию комплементарных защитных механизмов необходимо обеспечить методическую совместимость их разноуровневых мониторинговых систем.

Ключевые слова: *защита, интерес, мониторинг, партнер, публично-частное партнерство, система, угроза, финансово-экономическая безопасность.*

The article deals with content monitoring threats to the interests of the parties in public-private partnership. Proposed organizational approach to building an appropriate monitoring system. Proved that solutions to ensure consistency and coordination of partners on the use of complementary protection mechanisms necessary to ensure methodological compatibility of multi-level monitoring systems.

Key words: *danger, defense, interest, monitoring, partner, public-private partnership, a system of financial and economic security.*

Постановка проблеми. Здійснення публічно-приватного партнерства (ППП) в Україні в умовах посилення внутрішніх і зовнішніх викликів та загроз актуалізує проблему забезпечення захисту інтересів його сторін. Для вироблення дієвих захисних механізмів особливе значення має оперативна та достовірна інформація про стан реалізації інтересів партнерів та чинники, що формують загрози їх втіленню. Сформувати упорядкований потік фінансово-економічної інформації, що дозволяє ідентифікувати та оцінити загрози покликані системи моніторингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ППП широко висвітлюються в працях

представників різних наук (економіки, фінансів, права, державного управління) з різних країн світу. Пов'язана з розвитком ППП проблематика стала об'єктом дослідження таких відомих зарубіжних і вітчизняних вчених, як: І. Богдан, В. Варнавський, О. Головінов, Дж. Делмон, А. Дракслер, І. Запатріна, О. Маслюківська, К. Павлюк, В. Полуянов, М. Сохаі, Т. Тер-Мінасян, Л. Федулова, І. Чукаєва, О. Ястребов та ін. Тим часом глибинних наукових розробок щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП та захисту інтересів його сторін поки що немає. Оцінюючи стан сучасних досліджень за цією проблематикою, слід констатувати, що українські вчені мають вагомий науковий доробок у питаннях забезпечення фінансово-економічної безпеки на макро-, мезо– і макрорівні та моніторингу відповідних загроз, зокрема: О. Барановський, О. Білорус, І. Бланк, З. Варналій, Т. Васильців, В. Геєць, О. Губарєва, М. Єрмошенко, М. Кизим, Т. Клебанова, Г. Козаченко, О. Ляшенко, В. Мунтіян, В. Предборський, Л. Шемаєва та ін. Утім, незважаючи на це, питання моніторингу загроз інтересам сторін ППП у працях згаданих та інших вчених також не розглядається.

Постановка завдання. Метою дослідження є розкриття змісту моніторингу загроз інтересам сторін ППП та розроблення організаційного підходу до побудови відповідної моніторингової системи задля формування упорядкованого потоку фінансово-економічної інформації, що є основою прийняття ефективних управлінських рішень щодо захисту інтересів партнерів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній теорії і практиці управління економічними системами будь-якого рівня ієрархії моніторинг розглядається як важлива складова процесу ухвалення рішень. Система моніторингу дає змогу вчасно виявляти відхилення фактичних результатів від прогнозованих, визначати причини відхилень і розробляти пропозиції щодо корегування окремих напрямів діяльності з метою її нормалізації та підвищення ефективності [1, с. 99]. Фахівцями в галузі безпеки моніторинг розглядається як систематичне співставлення дійсного стану економіки з бажаним, на основі якого виявляються загрози економічній безпеці і прогнозуються їх наслідки [2, с. 37]. За його результатами може здійснюватися прямий вплив на керовані загрози, який виявляється у комплексі стратегічних, тактичних і оперативних управлінських заходів та інституціональних перетворень [3, с. 30].

ППП здійснюється з урахуванням умов середовища, параметри якого формуються під впливом різноманітних взаємопов'язаних та взаємообумовлених факторів, кожний з яких може сприяти або заважати реалізації інтересів партнерів. Деструктивна дія конкретного чинника є джерелом загрози.

Загрози інтересам сторін ППП виникають із суперечностей економічної системи, суперечностей між суспільним та індивідуальним інтересом, внаслідок яких виникає інституційний конфлікт; суперечностей між інтересами партнерів, суперечностей між інтересами ППП та інтересами стейкхолдерів (споживачів, кредиторів, робітників та профспілок, конкурентів, контрагентів, громадських організацій, політиків, засобів масової інформації).

У межах даного дослідження під загрозами інтересам сторін ППП пропонуємо розуміти дії, умови та фактори, що ускладнюють або унеможливлюють узгодження та реалізацію інтересів партнерів.

Як конкретна форма виразу окремих протиріч кожна загроза інтересам сторін ППП має предметний характер і може бути охарактеризована й описана за допомогою певних показників. Показник – виражена числом характеристика певної властивості економічного об'єкта, процесу або рішення [2, с. 36]. Для отримання об'єктивної якісно-кількісної характеристики та оцінки загрози інтересам сторін ППП формується система показників (кількісних та якісних, макроекономічних, зведених та індивідуальних), які дозволяють описати розвиток ситуації в певній сфері. Спостереження, аналіз і прогнозування таких показників і становить зміст моніторингу загроз інтересам сторін ППП.

Система моніторингу багато в чому визначається і залежить від одержувача інформації – суб'єкта управління, тобто особи, безпосередньо «зацікавленої» у проведенні такого оцінювання [4, с. 50]. Для приватного партнера система моніторингу загроз інтересам у ППП – це інформаційно-аналітична система, що створюється для прийняття рішень щодо захисту його індивідуальних і спільних з партнерами інтересів. Результати моніторингу, що здійснюється публічним партнером, є також підґрунтям для коригування державної політики у сфері ППП. Попередні дослідження автора статті дозволили дійти висновку, що захист спільних інтересів партнерів (публічного і приватних) доцільно здійснювати на основі принципу комплементарності їхніх захисних механізмів. З огляду на це, для забезпечення узгодженості рішень та координації дій сторін ППП необхідно забезпечити методичну сумісність їх різнорівневих моніторингових систем.

Важливим кроком під час формування ефективної системи моніторингу загроз інтересам сторін ППП є визначення змісту і послідовності його етапів. На підставі результатів наукових досліджень [1; 4; 5; 6; 7; 8; 9] та аналізу особливостей здійснення ППП, представленого автором статті у праці [10], пропонуємо таку послідовність етапів процесу моніторингу загроз інтересам сторін ППП (рис. 1):

1. Постановка мети і завдань системи моніторингу. На цьому етапі доцільно також визначити:

– об'єкти моніторингу чи їх сукупність, якими можуть бути як складна, високоорганізована динамічна система (економіка країни в цілому чи окремий її сектор), так і будь-який елемент цієї системи (внутрішнє середовище, конкретні чинники) [9];

– суб'єктів, прямо чи опосередковано задіяних у моніторингу.

2. Планування та організація спостереження. Цей етап передбачає:

– визначення масиву даних що характеризують стан реалізації інтересів партнерів і чинників, що на нього впливають;

– формування системи збору та обробки первинної та вторинної інформації з конкретизацією використовуваного інструментарію;

– розробка кінцевої кількості контрольованих фінансово-економічних показників та індикаторів. Індикатор – елемент, що відображає хід процесу або стан об'єкта спостереження, його якісні і кількісні характеристики [5, с. 32]. Наближення індикаторів до гранично допустимої норми (порогового значення) сигналізує про наближення критичного стану узгодження та реалізації інтересів сторін ППП, а їх перевищення – про перехід партнерства у зону конфлікту інтересів і втрату спроможності до динамічного розвитку. Порогові значення індикаторів мають визначатися з врахуванням особливостей окремих етапів і процедур здійснення ППП;

– визначення періодичності проведення та контрольних періодів за відповідними показниками чи їх групами;

– окреслення напрямів використання вихідної інформації в інтегрованій інформаційній системі забезпечення фінансово-економічної безпеки ППП, видів та форми представлення інформації, отриманої у процесі моніторингу загроз інтересам партнерів.



Рис. 1. Етапи процесу моніторингу загроз інтересам сторін ППП

3. Збирання, групування й узагальнення інформації.

4. Ідентифікація (розпізнавання) загроз, аналіз, оцінювання і прогнозування параметрів, що відображають їх специфіку. На цьому етапі загрози інтересам класифікуються за ознаками, які є спільними як для загроз інтересам публічного партнера, так і для загроз інтересам приватного партнера, а також за ознаками, які випливають із специфіки їх партнерської взаємодії. При цьому правильна класифікація загроз має вказувати взаємну залежність загроз одна від одної, місце їх у загальній системі забезпечення економічної безпеки [6, с. 55]. Спільними класифікаційними ознаками загроз інтересам держави, регіону, підприємства є такі ознаки, як:

– місце виникнення (внутрішні і зовнішні загрози);

– тривалість дії (постійні і тимчасові – довгострокові, середньострокові, короткострокові загрози);

– можливість прогнозування (прогнозовані і непрогнозовані загрози);

– можливість здійснення (реальні й потенційні загрози; малоймовірні та високоймовірні загрози);

– ставлення до загроз (об'єктивні та суб'єктивні загрози).

Аналіз загроз інтересам сторін ППП у загальному випадку передбачає виокремлення множини загроз та виявлення їх джерел, оцінювання ймовірності настання та прогнозування тенденцій їх розвитку, визначення рівня загрози та розміру можливих збитків від її реалізації, ранжування загроз та визначення їх взаємозв'язку тощо. У процесі аналізу загроз інтересам сторін ППП здійснюється їх комплексне оцінювання, що передбачає всебічне відображення ознак за допомогою кількісних та якісних показників, поєднання кількісних та якісних методів оцінювання.

Якісна оцінка загроз інтересам сторін ППП отримується на основі порівняння реальних подій, явищ, процесів, які не завжди можуть бути виражені у кількісній формі, але значною мірою впливають на реалізацію інтересів партнерів, із описом ситуацій, які можуть мати місце. Кількісна оцінка загроз ґрунтується на аналізі помітно меншої кількості показників, що обумовлено застосуванням суворого математичного апарату, але вона дозволяє підвищити обґрунтованість пропозицій щодо захисту інтересів сторін ППП.

5. Інтерпретація результатів та підготовка рекомендацій для ухвалення управлінських рішень щодо захисту інтересів партнерів. За результатами аналітичної діяльності доцільно складати паспорти загроз інтересам сторін ППП, у яких мають бути відбиті: характеристика загрози, характеристика її можливого розвитку та опис можливих дій партнерів (у тому числі й спільних) щодо реагування на загрозу.

6. Контроль результатів дій і формування інформації для подальшого спостереження й використання. Інтереси партнерів є поліваріативними, взаємопов'язаними і надзвичайно мобільними, що обумовлено стрімкою динамікою економічного і політичного життя. З часом і під впливом різних обставин вони можуть змінюватися змістовно, втрачати свою вагомість або, навпаки, її набувати, втрачати актуальність і зникати, а можуть з'являтися нові інтереси, які не були передбачені під час ініціювання партнерства. Відповідно змінюються склад і характер загроз їхньої реалізації. Тому множина контрольованих показників може розширюватися та оновлюватися за рахунок інших показників, що вимагає постійного вдосконалення моніторингової системи.

Висновки з проведеного дослідження. Моніторинг загроз інтересам сторін ППП являє собою сучасний управлінський інструментарій, основний зміст якого становить спостереження, аналіз і прогнозування показників, що характеризують та описують загрози інтересам партнерів, а також забезпечення упорядкованою фінансово-економічною інформацією осіб, які приймають рішення щодо захисту інтересів сторін ППП.

Організаційний підхід до побудови відповідної моніторингової системи передбачає таку послідовність: постановка мети і завдань системи моніторингу → планування та організація спостереження → збирання, групування й узагальнення інформації → ідентифікація (розпізнавання) загроз, аналіз, оцінювання і прогнозування параметрів, що відображають їх специфіку → інтерпретація результатів, підготовка рекомендацій для ухвалення управлінських рішень щодо захисту інтересів сторін ППП, складання паспортів загроз → контроль результатів дій і формування інформації для подальшого спостереження й використання.

Для забезпечення узгодженості рішень та координації дій партнерів щодо використання комплементарних захисних механізмів необхідно забезпечити методичну сумісність їх різнорівневих моніторингових систем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Живко З.Б. Фінансовий моніторинг підприємства: проблеми, безпека і специфіка діяльності / З.Б. Живко // Фінанси України. – 2010. – № 11. – С. 93 – 100.

2. Мунтіян В.І. Економічна безпека України. / В.І. Мунтіян. – К.: Видавництво КВІЦ, 1999. – 462 с.

3. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: Монографія. / Т.Г. Васильців – Львів: Арал, 2008. – 384 с.

4. Данилюк М. Формування системи моніторингу ефективності діяльності бізнес-інкубаторів / М. Данилюк, Р. Бойчук, Б. Гречаник // Банківська справа. – 2013. – № 1. – С. 43-63.

5. Барановський О.І. Фінансова безпека: монографія. / О.І. Барановський – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.

6. Губарєва І.О. Формування економічної безпеки України: Монографія / І.О. Губарєва – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2015. – 443 с.

7. Свідрик Т. Моніторингові системи економічних субєктів: види та функціональне призначення / Т. Свідрик // Банківська справа. – 2012. – № 6. – С. 93-101.

8. Шумська С.С. Інструментарій моніторингу та оцінки загроз стабільності економічного розвитку України / С.С. Шумська, М.І. Скрипниченко // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 2. – С. 26 – 43.

9. Кузнєцова А.Я. Антикризовий аспект моніторингу стійкості банківського сектору України / А.Я. Кузнєцова, В.О. Джулай // Фінанси України. – 2010. – № 5. – С. 86-97.

10. Законодавче забезпечення розвитку реального сектору економіки: науково-практичне видання / Заг. ред. В. І. Сергієнка. – К. : Інститут законодавства Верховної Ради України, 2016. – Вип. 3. – 654 с.

ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ ФІНАНСОВОГО ЗМІЦНЕННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ

THE USE OF INTERNATIONAL EXPERIENCE IN THE FINANCIAL STRENGTHENING OF LOCAL COMMUNITIES OF UKRAINE

УДК 332.144:006.032 (477)

Сорговицька Я.Г.
аспірантка кафедри економіки
та планування бізнесу
Одеський національний
економічний університет

Статтю присвячено міжнародному досвіду державного регулювання та стимулювання регіонального розвитку в контексті зміцнення фінансових основ органів місцевої влади. З'ясовано, що досвід таких держав, як: Латвії, Естонії, Литви, Польщі, Словаччини, Угорщини, є досить корисним для України. Обґрунтовано, що, не дивлячись на високий рівень актуальності теми фінансової самодостатності місцевого самоврядування не лише в Україні, але і у всьому світі, процес фінансового зміцнення місцевого самоврядування відбувається досить повільно. Зауважено, що в процесі фінансового зміцнення велике значення займає успішність адміністративно-територіальної реформи.

Ключові слова: *фінансова самодостатність, територіальна громада, фінансові ресурси, децентралізація, добровільне об'єднання територіальних громад, бюджет.*

Статья посвящена международному опыту государственного регулирования и стимулирования регионального развития в контексте укрепления финансовых основ органов местной власти. Выяснено, что опыт таких государств как: Латвии, Эстонии, Литвы, Польши, Словакии, Венгрии, является весьма полезным для Украины. Обосновано, что несмотря высокий уровень актуальности темы финансовой самодостаточности местного самоуправления не только в Украине, но и во всем мире процесс финансового укрепления местного самоуправления происходит достаточно медленно. Замечено, что в процессе финансового укрепления большое значение занимает успешность административно-территориальной реформы.

Ключевые слова: *финансовая самодостаточность, территориальная община, финансовые ресурсы, децентрализация, добровольное объединение территориальных общин, бюджет.*

The article is devoted to the international experience of state regulation and stimulation of regional development in the context of strengthening of financial basis of local authorities. It was found that the experience of such countries as Latvia, Estonia, Lithuania, Poland, Slovakia, Hungary, is very useful for Ukraine. Reasonably, that despite the high level of relevance of the theme of financial self-sufficiency of local Government not only in Ukraine but all over the world the process of financial strengthening local self-government going on rather slowly. Noted that in the process of strengthening the financial importance takes the success of administrative-territorial reform.

Key words: *financial self-sufficiency, territorial community, financial resources, decentralization, voluntary association of local communities, the budget.*

Постановка проблеми. Процес євроінтеграції вимагає від України швидких та позитивних змін у соціально-економічному розвитку для подолання відчутної різниці у економічному розвитку з іншими країнами Європейського союзу. У процесі подолання «аутсайдерського» положення по відношенню до інших країн ЄС велике значення має рівень фінансової самодостатності територіальних громад. Нажаль не всі регіони України по відношенню до інших мають необхідний набір ресурсів (природних, людських, фінансових) для досягнення необхідного соціально-економічного розвитку. Така ситуація призводить до фінансової залежності деяких регіонів від дотацій з центрального бюджету. На сьогоднішній день є актуальним застосування міжнародного досвіду в процесі фінансового зміцнення територіальних громад, що дасть можливість повною мірою кожній адміністративній одиниці виконувати покладені на неї функції.

Аналіз останніх досліджень та публікацій показує, що проблематика фінансового зміцнення органів місцевого самоврядування та ефективного державного регулювання регіональним перебуває у сфері інтересів вітчизняних учених та практиків, а саме: С. Юрія, І. Запатріни, Л. Лисяк, І. Волохової, А. Епіфанова, Т. Васильєва, О. Кириленко, І. Бодрової, Г. Монастирського, Л. Макаренко, І. Патоки, Д. Нехайчука, Л. Ковальської, З. Герасимчук та ін.. Незважаючи на популярність даної проблематики, механізм стимулювання місцевого самоврядування до фінансової самодостатності залишаються недосконалими.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення міжнародного досвіду державного регулювання та стимулювання регіонального розвитку в контексті зміцнення фінансових основ органів місцевого самоврядування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з головних умов формування достойного рівня життя в Україні є активізація реформ у адміністративно-територіальній системі та системі місцевого самоврядування у напрямі зростання ролі територіальних громад як основного суб'єкта соціально-економічного прогресу національної економіки.

З метою стимулювання місцевої влади до вияву власних ініціатив з будь-якого питання: або щодо вирішення проблем формування бюджетних ресурсів, або щодо ефективного їх використання, обов'язковим є надання органам місцевого самоврядування з боку держави певних гарантій стосовно:

– сталого забезпечення фінансовими ресурсами бюджетів (йдеться про формування достатньої бази власних та закріплених доходів бюджету);

– відмова від практики «зрівнялівки» фінансових можливостей територій;

– закріплення чітко визначених повноважень за державною владою та кожним рівнем місцевої влади [1, с. 85].

Проаналізувавши закордонний досвід фінансового зміцнення територіальних громад, можна зробити висновок, що проблему дефіциту фінансових ресурсів у бюджетах місцевих органів самоврядування, частково можливо вирішити за рахунок укрупнення адміністративно-територіальних одиниць, що є досить актуальним для України так, як Українська адміністративно-територіальна система характеризується високим ступенем подрібненості. Досвід таких держав, як: Латвії, Естонії, Литви, Польщі, Словаччини, Угорщини, є досить корисним для України, яка робить перші кроки з децентралізації. Всі вище зазначенні країни, як і Україна, до початку процесу реформування мали дворівневу систему місцевого управляння, яку успадкували від СРСР.

Основними цілями проведення реформи були:

– демократизація та децентралізація державної влади;

– підвищення якості громадських послуг, що надаються населенню;

– залучення місцевих жителів до процесу управління.

У країнах Європи процес укрупнення територіальних громад здійснювали наступними методами:

– командним (примусове злиття);

– добровільне злиття (законодавче стимулювання місцевих органів влади до добровільного об'єднання).

Аналізуючи досвід Європейських країн, слід зазначити, що проведення децентралізації влади та об'єднання територіальних громад не завжди приводило до позитивних результатів. Одним з негативних наслідків такого об'єднання є надмірне укрупнення територіальної громади, що веде до погіршення якості надання суспільних послуг населенню, через велику віддаленість споживача послуг від органів місцевого самоврядування, а також через збільшення кількості споживачів.

У результаті перебудови адміністративно-територіального устрою у другій половині XX ст. у країнах Європи відбулися наступні зміни: Норвегія скоротила число своїх муніципалітетів на 40%, Німеччина – на 41%, Швеція – 74%, Данія – 75%, Об'єднане Королівство – на 79%. На початку 1970 років на територіях Центральної та Східної Європи відбувалися масові процеси укрупнення громад: у Польщі майже в 2 рази, Угорщині – 2,2, Чехословаччині – 2,8 рази. На початку 1990-их у більшості цих країн відбулися зворотні процеси – подрібнення територіальних одиниць як запорука демократизації. В Угорщині кількість муніципалітетів різко зросла в 2,3 рази, в Чехії – майже на 50%, а кількість словацьких муніципалітетів зросла більше ніж на 20%. Процес подрібнення в Польщі не був так яскраво вираженим [2] .

Протягом декількох останніх років в Україні спостерігається прогрес у сфері державного регулювання та стимулювання регіонального розвитку, підтвердженням цього є прийняття низки законодавчих актів, а саме: Закон України «Про засади державної регіональної політики» [3], Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [4], Постанова КМУ «Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад» [5]. Зазначенні вище законодавчі акти мають на меті визначити механізм впливу органів державної влади на соціально-економічний розвиток регіонів, збалансованого розвитку України та її регіонів, забезпечення їх соціальної та економічної єдності, підвищення рівня життя населення, стимулювати розвиток конкурентних територіальних громад.

З вищезазначених актів можна зробити висновок, що Україна робить перші кроки на шляху до

децентралізації та створення самодостатніх територіальних громад на основі дотримання таких принципів:

1) конституційності та законності;
2) добровільності;
3) економічної ефективності;
4) державної підтримки;
5) повсюдності місцевого самоврядування;
6) прозорості та відкритості;
7) відповідальності [4].

Головною проблемою, з якою стикається Україна є стимулювання територіальних громад до об'єднання, так як у Методиці формування спроможних територіальних громад [5] чітко не прописано обсяги державної допомоги та тривалість державної підтримки. З цією проблемою стикались всі Європейські держави в процесі об'єднання. Яскравим прикладом ефективної державної політики в процесі стимулювання до консолідації малих муніципалітетів є та, що проводить Естонія, а саме:

– кожна одиниця отримує 50 євро на особу;

– мінімальний фонд на нову одиницю об'єднання становить 150 тис. євро, а максимальний – 400 тис. євро;

– розмір фонду розраховується з кількості населення у підпорядкуванні одиниці, що бере участь в об'єднанні, і підсумовується, як грант для нової одиниці;

– грант на об'єднання виплачується наприкінці року, у якому було завершено об'єднання;

– колишні мери отримують компенсацію, якщо їх звільняють після об'єднання;

– нова одиниця місцевого самоврядування може вільно розпоряджатись цим грантом;

– якщо сукупний державний грант для нової об'єднаної одиниці менший, ніж був для цих одиниць окремо, різницю компенсують впродовж 4-х років [6, с. 12].

Незважаючи на позитивні результати у процесі реформування місцевого самоврядування, об'єднання територіальних громад в Естонії триває і досі.

У процесі дослідження Європейського досвіду об'єднання територіальних громад також слід зазначити про статистичну систему NUTS – «Номенклатура територіальних одиниць для статистичних цілей».

На початку 1970-х років Євростат створив NUTS класифікацію як єдину систему для поділу території ЄС з метою отримання регіональних статистичних даних для Співтовариства. Вже близько тридцяти років впровадження та оновлення NUTS класифікації відбувалося в рамках ряду «джентльменських угод» між державами-членами та Євростатом [7].

NUTS класифікація поділяє економічну територію держав-членів ЄС на територіальні одиниці (райони).

Мета NUTS:

а) для збору, розробки та узгодження регіональної статистики Європейського союзу;

б) для соціально-економічного аналізу регіонів;

в) для формування регіональної політики ЄС

Кожний рівень NUTS визначає мінімальну та максимальну кількість населення для відповідного NUTS регіону:

NUTS I – від 3 000 000 до 7 000 000;

NUTS II – від 800 000 до 3 000 000;

NUTS III – від 150 000 до 800 000 [8, с. 6-7] .

Згідно з вище представленою методикою регіони ЄС були згруповані у відповідність до системи NUTS, що дозволило систематизувати розвиток всіх регіонів країн Європейського Союзу та представити їх чітку ієрархію:

– NUTS I – це перший рівень поділу, якому відповідає територія всієї держави;

– NUTS II – території з меншою кількість населення та мають менший рівень розвитку, наприклад, провінції в таких країнах, як Бельгія та Данія, воєводства у Польщі (16 воєводств);

– NUTS III – це первинні територіальні формування, які умовно відповідають «старопромисловим» та «сільським районам» в Україні, об'єднані між собою по декілька невеликих адміністративно територіальних одиниць (1093 одиниць).

У деяких країнах Європейського союзу все ще збереглись і більш дрібні територіальні формування, наприклад, Велика Британія – County (UK), Польща – повіти (373) – рівень NUTS 4; та ще дрібніші – рівень NUTS 5 – Gemeinden (D) – Німеччина, Польща – Гміни (2483).

Пріоритетного фінансування відповідно до цілей Європейської структурної регіональної політики традиційно набувають проекти, що фінансуються на рівні NUTS 1, 2, 3. Будь-яка країна, що збирається увійти до ЄС, має провести реформу адміністративно-регіонального устрою з чіткою ідентифікацією рівнів NUTS [9].

У процесі євроінтеграції Україна повинна враховувати зарубіжний досвід в об'єднанні територіальних громад та впровадження стандартів NUTS.

У праці «Перспективи регіонального управління в Україні» В. В. Мамонова сформулювала основні завдання державної регіональної політики, які на сьогоднішній день є вкрай актуальними:

– створення необхідних умов для стійкого розвитку регіонів, сприяння гармонізації структури господарського регіону;

– зниження та поступове усунення суттєвих розбіжностей між регіонами в рівні життя населення;

– посилення відчуття єдності загальнонаціональних і регіональних інтересів;

– запобігання створення нових кризових територій;

– підвищення ефективності використання державних коштів;

– забезпечення прямої зацікавленості та самостійності регіональної спільноти як об'єкта регіонального розвитку [10, с. 6].

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи з вище представленого матеріалу, можна зробити наступні висновки:

– аналіз зарубіжного досвіду реформування адміністративно територіального устрою шляхом укрупнення та об'єднання територій показав, що в усіх країнах цей процес проходив значною мірою примусово. Але слід зауважити, що в такому випадку велике значення позитивного результату є урахування інтересів громадян, а у випадку застосування принципу добровільності має супроводжуватись дієвими механізмами заохочення територій до об'єднання (для цього можна використати досвід Естонії);

– для подальшого процесу євроінтеграції України та виконання вимог ЄС щодо реформування системи місцевого самоврядування важливо проаналізувати та використати позитивний досвід, особливо тих країн, які пройшли цей шлях недавно та мали схожі з українськими стартові умови перед реформою. У процесі укрупнення територій є неминучим процес ліквідації деяких рівнів державної виконавчої влади, а насамперед, ліквідація обласних держаних адміністрацій, але цей крок необхідно робити виважено. Ліквідація будь-якої ланки державної влади може призвести до погіршення процесу планування та координації органів влади;

– процес децентралізації влади має відбуватись паралельно з процесом децентралізації бюджетної системи, результатом якої має бути поява фінансово самодостатніх територіальних громад. У випадку, якщо не проводити процес фінансової децентралізації, необхідно вирішувати цю проблему шляхом прямих трансфертів з Державного бюджету.

Створення та функціонування економічно самодостатніх територіальних громад є однією з умов рівномірного та стабільного розвитку національної економіки держави. На даний момент Україна робить перші кроки на шляху об'єднання територіальних громад та перебудови механізмів функціонування місцевого самоврядування. Застосування досвіду країн Східної та Центральної Європи в Україні є досить актуальним, але, впроваджуючи європейський досвід необхідно враховувати в першу чергу інтереси населення, як основного споживача суспільних послуг, створення комфортних умов для проживання населення, не зважаючи на розміри адміністративно-територіальної одиниці.

У зв'язку з вище викладеним матеріалом подальші наукові пошуки повинні бути спрямованні на вдосконалення системи стимулювання добровільного об'єднання територіальних громад та розробки системи показників для аналізу функціонування новостворених об'єднань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волохова І. С. Міжбюджетні відносини в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. – Одеса: Атлант, 2010. – С. 234;

2. Бодрова І. І. Європейський досвід удосконалення адміністративно-територіального устрою. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cau.in.ua/ua/activities/analytics/id/jevropejskij-dosvid-udoskonalennja-administrativno-teritiriialnog-481/;

3. Про засади державної регіональної політики Верховна Рада України; Закон від 05.02.2015 № 156-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/156-19;

4. Про добровільне об'єднання територіальних громад:

Закон України № 157-VIII від 05.02.2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/157-19.

5. Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад: Постанова КМУ № 214 від 08.04.2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF;

6. Ткачук А.Ф. Естонія: місцеве самоврядування. Робочі записки / Анатолій Ткачук. – К.: ІКЦ «Легальний статус», 2014. – 48 с..

7. NUTS – Nomenclature of territorial units for statistics. History of NUTS. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/eurostat/web/nuts/history.

8. Regions in the European Union. Nomenclature of territorial units for statistics NUTS 2013/EU-28. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/6948381/KS-GQ-14-006-EN-N.pdf/b9ba3339-b121-4775-9991-d88e807628e3.

9. Інституційне забезпечення державної регіональної політики (досвід країн ЄС). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/monitor/mart2009/31.htm.

10. Мамонова В.В. Перспективи регіонального управління в Україні / В. В. Мамонова // Формування механізму регіонального управління в Україні: матеріали науково-практичної конференції 29 листопада 2001 р., м. Харків – Х.: Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2002. – С. 5-10.

МЕХАНІЗМ ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН ІЗ УРАХУВАННЯМ ПРІОРИТЕТІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА У ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

INTER-BUDGETARY RELATIONS TRANSFORMATION MECHANISM TAKING INTO CONSIDERATION ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT PRIORITIES IN STATE SECTOR OF ECONOMY OF UKRAINE

УДК 334.027

Старух А.І.
аспірантка
Львівський національний університет імені Івана Франка

Розвиток підприємництва у державному секторі економіки є індикатором економічного зростання країни, оскільки державні підприємства функціонують у пріоритетних для держави видах діяльності. З іншого боку існує проблема нераціонального управління державними підприємствами. У роботі запропонований механізм трансформації міжбюджетних відносин шляхом уточнення його компонентів, а також особливостей їх функціональної взаємодії. Також у дослідженні представлений метод, який базується на двох критеріях оптимальності – прибуток і ризик, що дає можливість враховувати пріоритети розвитку підприємництва державного сектора економіки.

Ключові слова: *підприємництво, фінансова допомога, прибуток, державний сектор економіки, пріоритет.*

Развитие предпринимательства в государственном секторе экономики является индикатором экономического роста страны, поскольку государственные предприятия функционируют в приоритетных для государства видах деятельности. С другой стороны, существует проблема нерационального управления государственными предприятиями. В работе предложен механизм трансформации межбюджетных отношений путем уточнения его компонентов, а также особенностей их функционального взаимодействия. Также в исследовании представлен метод, основанный на двух критериях оптимальности – прибыль и риск, что дает возможность учитывать приоритеты развития предпринимательства государственного сектора экономики.

Ключевые слова: *предпринимательство, финансовая помощь, прибыль, государственный сектор экономики, приоритет.*

Entrepreneurship development in state sector of economy is an indicator of economic growth of the country, since state enterprises function in priority business activities for the state. On the other hand, there is a problem of irrational management of state enterprises, directly connected with budgetary transfers, which under the conditions of permanent inter-budgetary relations transformation predetermine re-distribution of budgetary resources not for the benefit of society. The author demonstrates the method which is based on two optimality criteria – income and risk, which affords an opportunity to take into consideration entrepreneurship development priorities of state sector of Ukraine's economy.

Key words: *entrepreneurship, financial assistance, profit, public sector, a priority.*

Постановка проблеми. Розвиток міжбюджетних відносин в Україні є надзвичайно актуальними, оскільки стійкість бюджетної системи держави багато в чому залежить саме від характеру таких відносин. Звісно, що доходи бюджетів мають бути надійною та стабільною основою фінансової бази, необхідної для виконання завдань і функцій як держави, так і органів місцевого самоврядування. Тому держава намагається наділити всіх суб'єктів бюджетного права необхідним для виконання їх функцій обсягом доходів.

В Україні отримання дотацій для розвитку підприємництва є бюрократизованою та часто корумпованою сферою діяльності, яка сприяє монополізації галузей економіки. Натомість ключові державні підприємства можуть отримувати субсидії, що фактично є оплатою боргових зобов'язань, і, як наслідок, підприємство не може спрямувати вивільнені кошти на оновлення основних фондів, розробку нової та удосконалення існуючої продукції, виходу на нові ринки, формування та використання конкурентних переваг тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи формування міжбюджетних відносин висвітлюють у своїх дослідженнях такі вчені, як: О. Кириленко, І. Луніна, С. Слухай, М. Карлін, В. Швець, В. Зайчиков, Н. Бак, Ю. Ганущак, В. Кравченко. Автори у своїх працях вказують на недоліки діючої системи міжбюджетних відносин, досліджують зміни щодо їх інструментів, пропонують заходи щодо вирішення існуючих проблем. Зокрема, І. Волохова приділяє увагу проблемам функціонування цільових міжбюджетних трансфертів та напрямам вдосконалення бюджетного вирівнювання в Україні [1].

Постановка завдання. На основі аналізу літературних джерел та досвіду вітчизняних державних підприємств можна говорити про те, що розвиток трансферних відносин в Україні розвивається уповільненими темпами у порівнянні із деякими державами Європи та Північної Америки. Для прикладу у США сільськогосподарські підприємства незалежно від форми власності отримують дотації з державного бюджету для розвитку підприємництва та покриття ризиків, які виникають у результаті їх функціонування. У країнах Європи, зокрема, у Польщі також побудована гнучка і розширена система міжбюджетних трансфертів, які можуть бути спрямовані на розвиток підприємницької діяльності, особливо у сфері сільського

господарства. Тому, необхідним є розробка механізму трансформації міжбюджетних відносин з урахуванням пріоритетів розвитку підприємництва в державному секторі економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Представимо механізм фінансової підтримки підприємств у державному секторі економіки в умовах міжбюджетних відносин (рис. 1).

Слід зазначити, що кількість державних підприємств станом на 2015 р. все ще залишається достатньо високою у порівнянні з країнами Західної Європи та Прибалтики, що свідчить про унікальний характер механізмів фінансової підтримки підприємництва державного сектора економіки України. Якщо розглянути рис. 1, то можна зробити такі висновки.

1. Єдиним прямим засобом підтримки розвитку підприємництва державного сектора економіки є прямі і непрямі субсидії. Пряма субсидія передбачає надання підприємству цільової фінансової допомоги для реалізації певних проектів та вирівнювання власного бюджету. Непряма передбачає допомогу в оплаті боргових зобов'язань підприємства перед державним бюджетом України.

2. Дотації – це не засіб прямої підтримки підприємництва державного сектора економіки, проте можуть розглядатись як непрямий інструмент реалізації даної політики. Дотації не є цільовими призначеннями, тобто, донор не здійснює контроль за використанням коштів. Тому дотації є інструментом саме непрямого впливу на розвиток підприємництва державного сектора економіки, оскільки вони можуть спрямовуватись на реалізацію різного роду проектів, виконавцями котрих виступатимуть державні підприємства України.

3. Субвенції – це різновид дотацій і спрямовані на вирівнювання бюджетів місцевого рівня шляхом їх підтримки центрального бюджету. Більшість субвенцій спрямовані на забезпечення соціального страхування населення, тому даний інструмент навряд може розглядатись, як спосіб впливу на розвиток підприємництва державного сектора економіки.

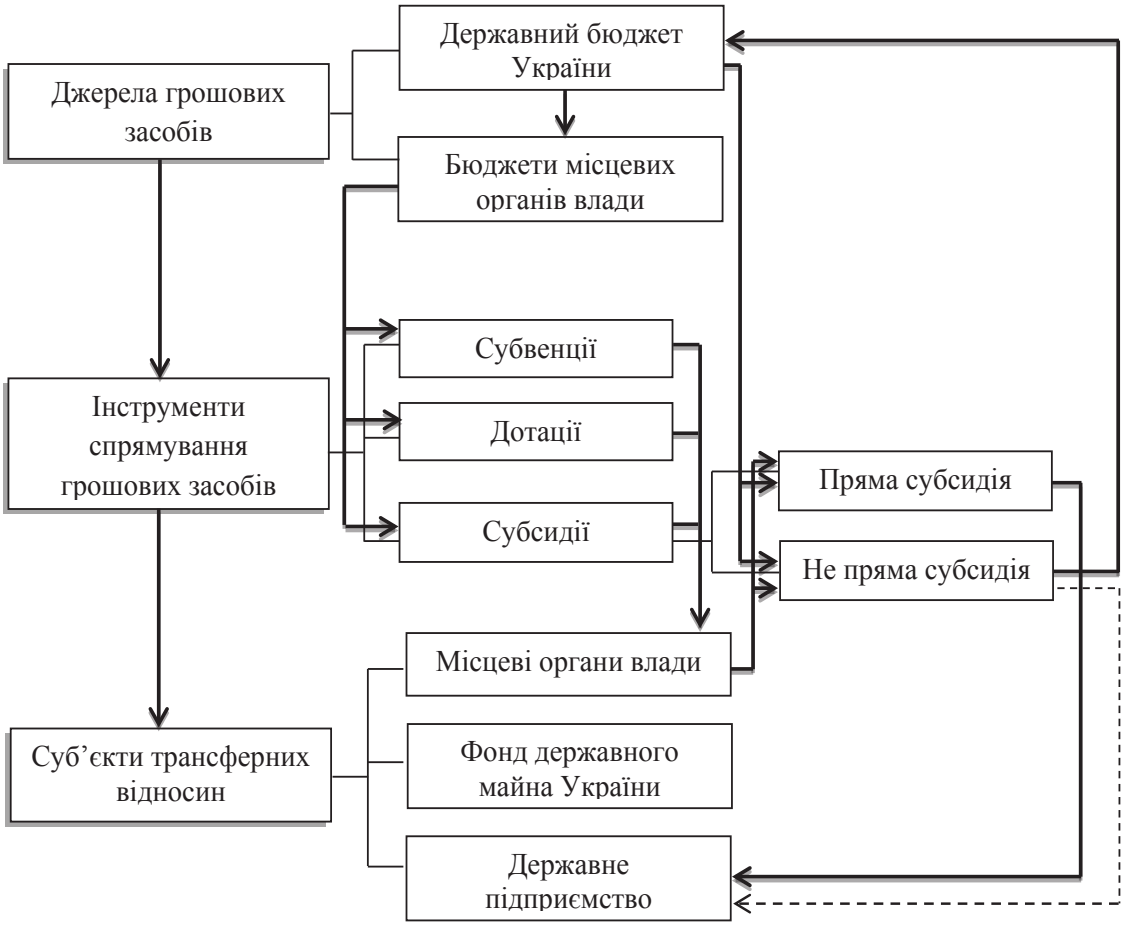


Рис. 1. Механізм фінансової підтримки підприємств у державному секторі економіки в умовах міжбюджетних відносин

Джерело: запропоновано автором

Умовні позначення:
——— – позначає приналежність об'єктів до певної структури елементів;
- - -→ – позначає фактичний рух грошових засобів;
——→ – позначає послідовність взаємодії елементів.

На рис. 1 представлено механізм реалізації прямої і непрямої фінансової підтримки державних підприємств і може відбуватися як за рахунок коштів Державного бюджету, так і за рахунок місцевих бюджетів.

До суб'єктів трансферних відносин слід віднести органи місцевого самоврядування, оскільки вони беруть участь у реалізації міжбюджетних відносин в Україні, державні підприємства, як предмет дослідження даної роботи, та Фонд державного майна України. Останній із перелічених суб'єктів впливає на корпоративну політику державних підприємств, а отже, якщо розглядати досліджувані економічні процеси у широкому аспекті, то Фонд державного майна України може бути учасником міжбюджетних трансферних відносин.

Вибір терміну «грошові засоби» обумовлений тим, що підприємства отримують не так грошові кошти, необхідні для реалізації запланованих проектів чи розрахунків за борговими зобов'язаннями, як засоби для вирішення даних завдань. «Траєкторія» переміщення грошових засобів між елементами і учасниками трансферних відносин, у даному випадку, міжбюджетних трансферних відносин, побудована таким чином: 1) джерела грошових засобів, 2) інструменти спрямування грошових засобів, 3) суб'єкти трансферних відносин. Це зумовлено тим, що джерело грошових коштів є відправною «точкою» взаємодії у сфері фінансів та підприємництва.

Таким чином у процесі взаємодії державних підприємств із центральними або місцевими органами влади, а також із Фондом державного майна України відбувається реалізація фінансової підтримки розвитку підприємства через інструменти міжбюджетних відносин. Визначимо сутнісні ознаки даної діяльності:

– розвиток державного підприємництва відбувається в умовах взаємодії певної сукупності учасників, тобто дана взаємодія наділена ознаками системи;

– органи державної влади та підконтрольні їм інститути взаємодіють із державними підприємствами у певній послідовності, а ,отже, окреслена співпраця може розглядатись як процес;

– співпраця між зазначеними суб'єктами міжбюджетних відносин реалізується тільки у тому випадку, коли державне підприємство потребує підтримки задля забезпечення свого економічного росту, тобто, зазначена взаємодія є ресурсом в арсеналі засобів державних підприємств та інших суб'єктів.

– враховуючи незначну кількість прямих інструментів фінансової підтримки економічного розвитку підприємництва державного сектора економіки, очевидним є припущення, що співпраця суб'єктів міжбюджетних відносин є трансформацією непрямих методів підтримки державних підприємств із використанням інструментів міжбюджетних трансферної системи.

Таким чином, взаємодія суб'єктів міжбюджетних відносин, у тому числі, державних підприємств, характеризується сутнісними ознаками системи, процесу, вона може розглядатись, як ресурс або діяльність, яка спрямована на трансформацію наявних інструментів підтримки підприємництва державного сектора економіки у ті, що забезпечать необхідний рівень економічного зростання державних підприємств. Якщо дана діяльність буде названа системою реалізації міжбюджетних відносин з метою підтримки підприємництва державного сектора економіки або процесом реалізації даних відносин, то це буде не повним тлумаченням, оскільки це не повною мірою відображає сутнісні ознаки даної діяльності. Тому виникає проблема визначення термінологічного апарату для найбільш повного окреслення взаємодії учасників міжбюджетних відносин.

Можна зазначити, що діяльність, яка одночасно наділена ознаками системи, процесу, ресурсу та є трансформацією, може бути охарактеризована за допомогою поняття механізмів. Механізми наділені такими сутнісними ознаками:

– елементи механізму взаємодіють між собою і являють собою певну сукупність, отже, під механізмом можна розуміти певну систему;

– взаємодія елементів механізму відбувається у певній послідовності, тому є підстави вважати дану взаємодію процесом;

– механізм може перебувати у стані спокою і використовуватись тільки тоді, коли у цьому є необхідність, тобто, він може розглядатись як ресурс;

– функцією механізмів є перетворення ресурсів на вході у певний результат на виході.

Ураховуючи вищезазначене, поняття механізмів можна використовувати для теоретичного тлумачення діяльності пов'язаної із взаємодією між учасниками міжбюджетних відносин, спрямованої на підтримку розвитку підприємництва у державному секторі економіки.

Міжбюджетні відносини реалізуються із врахування економічних тенденцій та побудовані на основі ринкових механізмів фінансової взаємодії між учасниками даного процесу. Механізми істотно змінились через перехід від адміністративно-командної економіки до ринкової і отримали назву трансформаційних процесів. З цієї точки зору доцільно вважати процес перетворення у механізмах взаємодії учасників міжбюджетних відносин з метою підтримки державних підприємств трансформацією. Таким чином, предметом наукового пошуку у даному дослідженні можна вважати саме механізми трансформації міжбюджетних відносин з метою забезпечення економічного розвитку державних підприємств.

Вагомою проблемою у вітчизняній практиці підтримки підприємництва через міжбюджетні відносин є корумпованість осіб, які представляють інтереси учасників даних відносин. Відтак виникає проблема раціонального визначення напрямів застосування фінансових ресурсів, спрямованих на забезпечення розвитку підприємництва у державному секторі економіки. Тому доцільним у реалізації зазначених вище механізмів трансформації міжбюджетних відносин є включити вибір пріоритетів розвитку підприємництва у державному секторі економіки. Вибір даних пріоритетів може відбуватись не тільки на основі максимізації чистого прибутку державних підприємств, а й з урахуванням потреб громадян України, оскільки державні підприємства інколи надають послуги, надання яких іншими суб'єктами господарювання є неможливим через низький рівень їх рентабельності. До таких підприємства можна віднести казенні підприємства.

Таким чином, забезпечення розвитку підприємництва у державному секторі економіки має відбуватись через реалізацію механізмів трансформації міжбюджетних відносин з урахуванням пріоритетів розвитку державних підприємств. Для більш глибокого окреслення вирішення означеної наукової проблеми запропоновано таке визначення: механізм трансформації міжбюджетних відносин з урахуванням пріоритетів розвитку підприємництва у державному секторі економіки – взаємодія учасників міжбюджетних відносин, з метою їх трансформації та забезпечення економічного розвитку державних підприємств на основі попередньо визначених пріоритетів.

На рис. 2 представлено механізм трансформації міжбюджетних відносин з урахуванням пріоритетів розвитку підприємництва у державному секторі економіки.

Як бачимо з рис. 2., об'єктом трансформації є інструменти підтримки економічного розвитку підприємництва у державному секторі економіки. Це зумовлено тим, що наявних інструментів недостатньо для реалізації оптимальним чином взаємодії учасників міжбюджетної взаємодії. Тому виникає потреба у їх трансформації, яка полягає у пошуку непрямих способів отримання грошових засобів, необхідних для забезпечення економічного розвитку державного підприємства. Прикладом цього може бути отримання державним підприємством непрямих субсидій, формування домовленості із органами місцевого самоврядування та органами центральної влади з метою надання останніми певних дотацій на розвиток благоустрою, інфраструктури тощо, що дає змогу державному підприємству отримати замовлення на виконання певних робіт. Даний приклад характерний для державного підприємства ДП «Автомобільні дороги України», яке займається будівництвом, ремонтом та обслуговуванням доріг України. Тоді послідовність реалізації визначеного вище механізму виглядає



Рис. 2. Механізм трансформації міжбюджетних відносин з урахуванням пріоритетів розвитку підприємництва у державному секторі економіки

Джерело: запропоновано автором

таким чином: місцеві органи влади отримують дотацію з державного бюджету на ремонт автомобільних доріг, оголошується тендерна процедура, єдиним учасником якої може виявитись зазначене державне підприємство, як наслідок воно отримує замовлення на ремонт певної ділянки доріг.

Участь Фонду державного майна України у процесі трансформації інструментів підтримки економічного розвитку підприємництва у державному секторі економіки передбачена з урахуванням того, що він є власником або співвласником всіх державних підприємств, а отже, може впливати на їх корпоративну політику або брати участь у процесах продажу частки підприємства чи повернення його у державну власність. Продаж частки підприємства також може розглядатися, як спосіб підтримки розвитку підприємництва у державному секторі економіки, оскільки внаслідок цього державне підприємство може отримати значну суму коштів, які необхідні для реалізації запланованих проектів із покращення фінансово-господарського стану, виходу на нові ринки, збільшення частки для діючих, розроблення нової або удосконалення існуючої продукції тощо. Приватний інвестор також може володіти недоступними для державних підприємств інноваційними технологіями. Роль міжбюджетних відносин у даній діяльності передбачає те, що для успішної реалізації приватизації підприємства або продажу його частки необхідно провести переговори з інвестором, провести підготовку необхідної документації тощо. Прикладом цього може бути те, що на деяких державних підприємства, які діють з часів СРСР, могла залишитись власність, що не облікується у їхній звітності, це зумовлює необхідність «брати на баланс» об'єкти нерухомості, транспортні засоби, що може створити певні фінансові труднощі. Вирішення даної проблеми можливе через реалізацію механізмів трансформації міжбюджетних відносин з урахуванням пріоритетів розвитку підприємництва у державному секторі економіки.

Визначення пріоритетів розвитку підприємництва у державному секторі економіки передбачає аналіз ретроспективної інформації про діяльність державних підприємств. Результатом є використання вектора структурних коефіцієнтів, значення якого менше одиниці, більше нуля та в сумі дає одиницю. Кількість коефіцієнтів має відповідати кількості досліджуваних державних підприємств. Наявність даної методики є об'єктивним засобом в арсеналі державного підприємства для обґрунтування доцільності підтримки зі сторони місцевих та центральних органів влади.

Якщо прибутковість підприємства не є ключовим фактором визначення пріоритетності у підтримці економічного розвитку, то доцільним є проводити аналіз пріоритетності на основі того, яку роль у суспільстві відіграють блага, що виробляються досліджуваним державним підприємством.

Даний аналіз враховує суб'єктивні чинники побудови ієрархії корисності даних благ «в очах» споживачів, що неможливо здійснити на основі звичайних математичних засобів аналізу ретроспективної інформації. Тому, якщо державне підприємство функціонує у ніші, яка є важливою для забезпечення певного рівня життя громадян країни, і в той же час дана ніша характеризується низьким або від'ємним рівнем рентабельності, то визначення пріоритетів органами влади відбувається на основі ситуаційного підходу, який передбачає можливість застосування великої кількості наукових методів для аналізу нединамічної інформації. Надалі аналіз даних методів визначення пріоритетності проводити не варто, оскільки вони відрізнятимуться залежно від державних підприємств, що аналізуються, характеру інформації, часового періоду, у якому здійснюється аналіз тощо.

Визначення пріоритетів підтримки економічного розвитку державних підприємств відбувається на основі аналізу прибутковості останніх, що дає можливість використання універсального методу, оскільки він може базуватись на застосуванні ретроспективної інформації, представленій у певній єдиній формі.

Ураховуючи відсутність даного методу у науковій літературі, необхідним є його представлення. З цією метою у даному дослідженні наведемо завдання, які мають бути виконані:

1) представити дані, що дають змогу порівняти прибутковість державних підприємств;

2) метод має бути таким, що його можна використати для підприємств з приватною та комунальною формою власності для порівняння результатів із тим, що отримані для державних підприємств;

3) результат використання методу має бути не альтернативним, оскільки всі досліджувані підприємства можуть потребувати підтримки.

Враховуючи пропонований у науковій літературі математичний апарат, у даній роботі зроблено припущення, що результатом використанням даного методу має бути вектор структурних коефіцієнтів, сума яких рівна одиниці. Кожен з коефіцієнтів визначає частку фінансових ресурсів, які доцільно спрямувати на одне із досліджуваних підприємств, одному підприємству має відповідати один коефіцієнт. Головним показником даного аналізу обирають чистий прибуток підприємства, оскільки саме його максимізація відображає прагнення останнього функціонувати якомога успішніше.

Пропонований метод базується на теорії оптимізації інвестиційних портфелів за Г. Марковіцем, відповідно до якої портфель інвестицій вважатиметься оптимальним, якщо, з одного боку, за однакового рівня прибутковості не існуватиме будь яких-інших інвестиційних можливостей з меншим рівнем ризику; з іншого – не існуватиме

інших, прибутковіших інвестиційних портфелів, які характеризуються таким самим рівнем ризику [2]. Тобто, інвестор, оибираючи між двома проектами з однаковою прибутковістю, обирає той, що є менш ризиковим.

Приведемо математичний апарат реалізації даного методу. Для початку запишемо матрицю вагових структурних коефіцієнтів, які визначатимуть частку грошових засобів у їх загальному обсязі для державних підприємств, що функціонують в умовах реалізації міжбюджетних відносин. Дана матриця матиме такий вигляд:

$$W = \begin{pmatrix} w_1 \\ w_2 \\ \dots \\ w_n \end{pmatrix}.$$

Транспонований вектор вагових коефіцієнтів: $W^T = (w_1 \ w_2 \ \dots \ w_n)$.

Окрім матриці вагових коефіцієнтів, необхідним є також представлення вектора прибутковості державного підприємства:

$$P = \begin{pmatrix} p_1 \\ p_2 \\ \dots \\ p_n \end{pmatrix}.$$

Прибутковість державного підприємства може розраховуватись на основі дохідності цінних паперів емітованих даним підприємством, проте застосування даного методу немає визначення оптимального інвестиційного портфеля, а розрахунок оптимальної структури розподілу коштів між аналізованими державними підприємствами, тому можна припустити, що прибутковість державного підприємства можна визначити за такою формулою:

$$p = \frac{P_c}{C + D}, \qquad (1)$$

де C – власний капітал підприємства, грн.; D – зобов'язання підприємства, грн.; P_c – чистий прибуток підприємства, грн.

Після розрахунку показника прибутковості для кожного підприємства визначається коваріаційна матриця:

$$Q = \begin{pmatrix} \sigma_1^2 & \text{cov}_{12} & \dots & \text{cov}_{1n} \\ \text{cov}_{21} & \sigma_2^2 & \dots & \text{cov}_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ \text{cov}_{n1} & \text{cov}_{n2} & \dots & \sigma_n^2 \end{pmatrix},$$

де $\sigma^2_{1..n}$ – дисперсія прибутковості державних підприємств; cov_{ij} – коваріація дохідностей цінних паперів; n – кількість аналізованих державних підприємств.

Обчислення дисперсії відбувається за формулою:

$$\sigma^2 = \frac{\sum_{i=1}^{m} (p_i - \overline{p})^2}{m}, \qquad (2)$$

де p_i - дохідність цінного паперу в i-му періоді; m – кількість спостережень за прибутковістю державного підприємства; $\overline{p}$ – середнє арифметичне дохідностей цінного паперу.

Коваріації дохідностей цінних паперів можна обчислити за формулою:

$$\text{cov}_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^{m} (p_{ix} - \overline{p}_x)(p_{iy} - \overline{p}_y)}{m}, \qquad (3)$$

де cov_{xy} – коваріація прибутковості державних підприємств x та y; p_i – прибутковість державного підприємства в i-му періоді; m – кількість часових періодів спостереження за державним підприємством; $\overline{p}$ – середнє арифметичне прибутковості досліджуваної сукупності державних підприємств. Запишемо умову математичної задачі:

$$\begin{cases} \sigma_p^2 = \sum_{i=1}^{m} \sum_{j=1}^{m} w_i w_j Cov(p_i, p_j) \to \min, \\ \sum_{i=1}^{n} w_i \overline{p}_i = p_A, \\ \sum_{i=1}^{n} w_i = 1, \end{cases} \qquad (4)$$

де p_A – очікуване значення прибутковості усіх досліджуваних підприємств.

Доцільним є більш детально обґрунтувати спосіб визначення показника p_A, а саме: визначити методи його інтерпретації. Даний показник встановлюється суб'єктом даного аналізу і має на меті оцінити ймовірну прибутковість певної групи досліджуваних підприємств. Вибір його значення проводиться на початку аналізу особою, яка здійснює приведені вище обчислення.

На основі задачі (4) можна записати систему рівнянь, корені якої і будуть розв'язком даної задачі. Дана система рівнянь формується на основі застосування добутків Лагранжа, які встановлюються для перетворення отриманої системи рівнянь у однорідну систему лінійних рівнянь. Представимо одержану систему рівнянь у матричній формі:

$$I = \begin{pmatrix} 1 & 1 & \dots & 1 & 0 & 0 \\ \overline{p}_1 & \overline{p}_2 & \dots & \overline{p}_n & 0 & 0 \\ 2\cdot\sigma_1^2 & 2\cdot\text{cov}_{12} & \dots & 2\cdot\text{cov}_{1n} & \overline{p}_1 & -1 \\ 2\cdot\text{cov}_{21} & 2\cdot\sigma_2^2 & \dots & 2\cdot\text{cov}_{2n} & \overline{p}_2 & -1 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 2\cdot\text{cov}_{n1} & 2\cdot\text{cov}_{n2} & \dots & 2\cdot\sigma_n^2 & \overline{p}_n & -1 \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} w_1 \\ \dots \\ \dots \\ w_n \\ \lambda_1 \\ \lambda_2 \end{pmatrix}; O = \begin{pmatrix} 1 \\ p_A \\ 0 \\ \dots \\ \dots \\ 0 \end{pmatrix}, \qquad (5)$$

де I, O – відповідно матриці лівої і правої частини рівнянь.

Розв'язання системи рівнянь (5) може відбуватись на основі використання трьох методів: метод Гауса, метод Крамера і матричний метод. Враховуючи те, що дана система уже записана у матричній формі, то доцільно використати останній із наведених методів. Тоді вектор розв'язків буде таким:

$$I^{-1} \times O = \begin{pmatrix} w_1 \\ w_2 \\ w_3 \\ \dots \\ \lambda_1 \\ \lambda_2 \end{pmatrix}, \quad (6)$$

де I^{-1} – обернена матриця I.

Вектор розв'язків складається із нерівнозначних за своїм значенням чисел, а саме: із вагових коефіцієнтів та добутків Лагранжа. Тому два останні значення даного вектора у подальшому аналізі відкидаються як не потрібні.

Наведемо приклад застосування представленого методу на прикладі аналізу групи підприємств. Наведемо значення прибутковості 26-ти найбільших підприємств підпорядкованих Міністерству економічного розвитку та торгівлі України за період з 2008 по 2015 рр. (табл. 1).

Оскільки представлений вище метод має на меті дослідити саме прибутковість державних підприємств, то необхідно відкинути ті з них, для яких середнє значення було від'ємним. З цією метою приведемо середні арифметичні значення прибутковості для представленої у табл. 1 сукупності підприємств (рис. 3). Прибутковість розрахована за формулою (1).

Як бачимо з рис. 3, протягом досліджуваного період від'ємне значення прибутковості спостерігалося для таких державних підприємств, як НАК «Нафтогаз України», ПАТ «Укрзалізниця», ДП НАК «Енергоатом», ДП «Вугілля України», ПАТ «Одеський припортовий завод», ПАТ «Автомобільні дороги України», ПАТ «Сумихімпром».

Варто зазначити, що на основі рис. 3 можна зазначити, що найвищий рівень прибутковості спостерігається для таких підприємств, як ДП «Державне підприємство обслуговування повітряного руху України» (0,078), ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Данила Галицького» (0,102), ДП «Іллічівський морський торговельний порт» (0,113), ПАТ «Турбоатом» (0,167). Таким чином, підприємство частка якого (30%) знаходиться у власності приватних інвесторів, є найбільш прибутковим.

Таблиця 1

Прибутковість державних підприємств України за 2008-2015 рр.

Державні підприємства	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
НАК «Нафтогаз України»	–0,0280	–0,0254	–0,0236	–0,0243	–0,0248	–0,0253	–0,1551	–0,0542
ПАТ «Укрзалізниця»	0,0036	0,0033	0,0031	0,0031	0,0032	0,0033	–0,1110	0,0615
ДП НАК «Енергоатом»	–0,0268	–0,0244	–0,0226	–0,0233	–0,0238	–0,0243	–0,0323	0,0058
ПАТ «Центренерго»	0,0933	0,0848	0,0785	0,0810	0,0826	0,0844	0,0136	0,0105
ДП «Вугілля України»	–0,0023	–0,0021	–0,0019	–0,0020	–0,0020	–0,0021	0,0000	–0,2675
ПАТ «Одеський припортовий завод»	–0,2122	–0,1929	–0,1786	–0,1841	–0,1879	–0,1919	–0,0306	0,0629
ПАТ «Адміністрація морських портів	0,0383	0,0348	0,0323	0,0333	0,0339	0,0347	0,0864	0,1864
ВАТ «Харківобленерго»	0,0109	0,0099	0,0092	0,0095	0,0096	0,0099	0,0112	0,0096
УДППЗ «Укрпошта»	0,0102	0,0093	0,0086	0,0089	0,0090	0,0092	–0,0008	0,0096
ДП «Укренерго»	0,0543	0,0494	0,0457	0,0471	0,0481	0,0491	–0,0928	0,0413
ПАТ «Аграрний фонд»	0,0155	0,0141	0,0131	0,0135	0,0138	0,0141	0,1092	0,0253
ПАТ «Укргідроенерго»	0,0667	0,0606	0,0562	0,0579	0,0591	0,0603	0,0224	0,0470
ДП «Державне підприємство обслуговування повітряного руху України»	0,0898	0,0816	0,0756	0,0779	0,0795	0,0812	0,0655	0,0694
ПАТ «Автомобільні дороги України»	–0,0254	–0,0231	–0,0214	–0,0220	–0,0225	–0,0230	–0,0832	–0,0848
ПАТ «Сумихімпром»	–0,1647	–0,1498	–0,1387	–0,1429	–0,1459	–0,1490	–0,0719	0,0058
ДП «Електроважмаш»	0,0650	0,0591	0,0547	0,0564	0,0576	0,0588	0,0154	–0,0917
ПАТ «Турбоатом»	0,1481	0,1346	0,1247	0,1285	0,1311	0,1339	0,1587	0,3777
ДП «Укрспирт»	0,0263	0,0239	0,0222	0,0229	0,0233	0,0238	–0,0801	0,0161
ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»	0,0155	0,0141	0,0130	0,0134	0,0137	0,0140	–0,0931	0,0771
ПАТ «Хмельницькобленерго»	0,0456	0,0414	0,0384	0,0395	0,0403	0,0412	0,0296	0,0251
ПАТ «Миколаївобленерго»	0,0182	0,0165	0,0153	0,0158	0,0161	0,0165	0,0145	0,0102
ДП «Маріупольський морський торговельний порт»	0,1111	0,1010	0,0935	0,0964	0,0984	0,1005	0,1284	0,1724
ДП «Іллічівський морський торговельний порт»	–0,0396	–0,0360	–0,0333	–0,0344	–0,0351	–0,0358	0,0580	0,2267
ДП «Одеський морський торговельний порт»	0,1017	0,0925	0,0856	0,0883	0,0901	0,0920	0,0796	0,1866
Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Данила Галицького	0,0086	0,0078	0,0072	0,0074	0,0076	0,0077	0,0122	0,0281

Джерело: побудовано на основі даних [3]

Далі обчислюємо значення дисперсії та коваріації прибутковості для тих державних підприємств, які залишились.

Після визначення коваріаційної матриці можна провести дослідження рівня ризиковості за кожним із проаналізованих державних підприємств. З цією метою наведемо середні значення прибутковості і дисперсії прибутковості для досліджуваних підприємств за період з 2008 по 2015 рр. (рис. 4).

Варто зазначити, що для ПАТ «Турбоатом» також спостерігається високий рівень ризиковості, хоча попередній аналіз показав найвищий рівень прибутковості для даного підприємства. Наявність суперечливих результатів є однією із причин застосування чіткого математичного інструментарію, на основі якого можливим є отримання однозначних результатів і який враховує прибутковість та рівень ризику одночасно.

Для формування системи лінійних рівнянь (5) у матричній формі необхідним є визначення очікуваного значення прибутковості або його встановлення на основі планів розвитку підприємництва у державному секторі економіки. У даному випадку, дослідивши всі можливі значення середньої очікуваної дохідності, обрано значення 0,025 або 2,5% річних.

Враховуючи значну кількість досліджуваних підприємств та те, що значення коваріації і дисперсії можуть істотно відрізнятись інколи на практиці можна отримати вектор коефіцієнтів вагомості, у якому будуть від'ємні значення. Вирішення даної проблеми можливе на основі відкидання підприємства із від'ємними значеннями та перерахунок коефіцієнтів вагомості. Це можна здійснити за формулою:

$$w_i' = \frac{w_i}{\sum_{j=1}^{m-k} w_j}, \qquad (7)$$

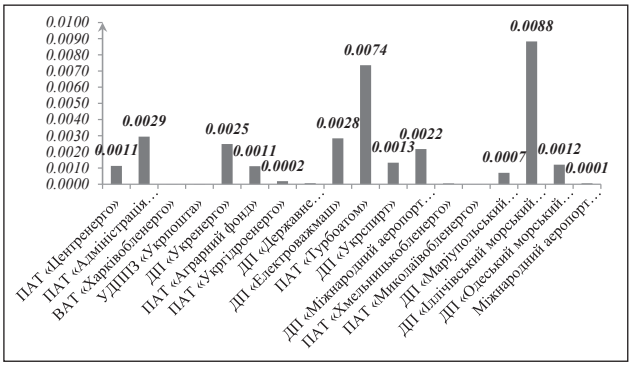


Рис. 4. Значення дисперсії прибутковості досліджуваних державних підприємств України за період з 2008 по 2015 рр.

Джерело: побудовано авторами на основі даних [3]

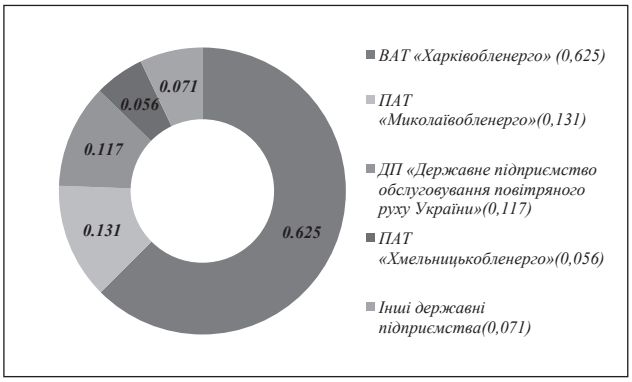


Рис. 5. Пропонована структура розподілу грошових засобів

де w_i' – перераховане значення коефіцієнта вагомості для *i*-го державного підприємства; w_i – значення коефіцієнта вагомості для *i*-го державного підприємства до перерахунку; *k* – кількість державних підприємств, для яких отримано від'ємний коефіцієнт вагомості; *m* – загальна кількість досліджуваних державних підприємств.

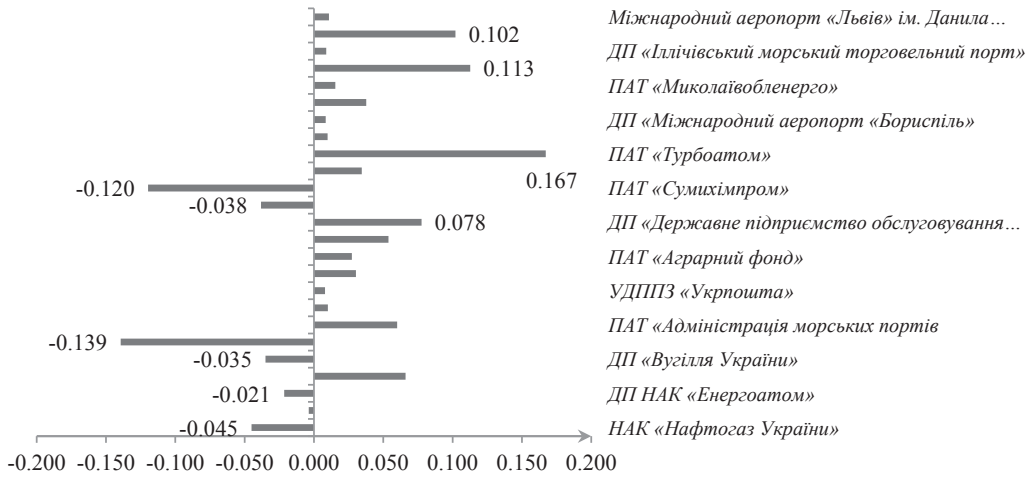


Рис. 3. Середні арифметичні значення прибутковості державних підприємств за період з 2008 по 2015 рр., част. од.

Джерело: побудовано на основі даних [3]

Таким чином, на основі перерахунку значень коефіцієнтів вагомості отримуємо таку структуру розподілу грошових засобів, спрямованих на розвиток підприємництва державного сектора економіки в умовах розвитку трансферних відносин (рис. 5).

Висновки. Реалізація міжбюджетних відносин з метою забезпечення довготривалого розвитку підприємництва у державному секторі економіки потребує наявності та реалізації механізму трансформації міжбюджетних відносин з урахуванням пріоритетів розвитку державних підприємств, а також регуляторних рішень щодо реалізації міжбюджетних відносин задля забезпечення економічного зростання суб'єктів господарювання державної форми власності у довгостроковому періоді.

Механізм трансформації міжбюджетних відносин, з урахуванням пріоритетів розвитку підприємництва у державному секторі економіки , базується на трьох складових: джерела грошових засобів, інструменти їх розподілу серед державних підприємств та суб'єкти міжбюджетних відносин.

Трансформація є однією із головних функцій такого механізму, оскільки визначає важливу мету його реалізації: перетворення наявних можливостей щодо підтримки державних підприємств за допомогою дотацій, субвенцій і субсидій у потенційні можливості щодо широкого залучення фінансових ресурсів для реалізації довгострокових проектів щодо покращення діяльності державних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волохова І. С. Міжбюджетні відносини в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку [монографія] / І. С. Волохова. – Одеса : Одес. держ. екон. ун-т., 2010. – 234 с.

2. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання [Електронний ресурс] / О. О. Терещенко // КНЕУ. – 2003. – Режим доступу до ресурсу: http://buklib.net/books/22594/.

3. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку та торгівлі [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF THE USE OF ALTERNATIVE ENERGY SOURCES

УДК 338.4

Стойка В.О.
к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки
та соціально-поведінкових наук
Уманський державний педагогічний
університет імені Павла Тичини
Курмаєв П.Ю.
д.е.н., доцент,
професор кафедри фінансів, обліку
та економічної безпеки
Уманський державний педагогічний
університет імені Павла Тичини
Стойка С.О.
к.е.н.,
викладач кафедри фінансів, обліку
та економічної безпеки
Уманський державний педагогічний
університет імені Павла Тичини

У статті здійснено аналіз досліджень вчених у сфері альтернативної енергетики. Встановлено, що проблеми ефективного використання традиційних джерел енергії в Україні є надзвичайно актуальними. Визначено фактори, які впливають на ефективність функціонування енергетичного ринку. Подано трактування вченими поняття відновлювальних та невідновлювальних джерел енергії. Зроблено акцент на необхідності підвищення ефективності державного управління у галузі енергетики.

Ключові слова: *енергетичний ринок, традиційні джерела енергії, нетрадиційні джерела енергії, альтернативні джерела енергії, система енергопостачання.*

В статье проведен анализ исследований ученых в области альтернативной энергетики. Установлено, что проблемы эффективного использования традиционных источников энергии в Украине являются чрезвычайно актуальными. Определены факторы, влияющие на эффективность функционирования энергетического рынка. Подано трактовки учеными понятия возобновляемых и невозобновляемых источников энергии, рассмотрены основные источники энергии. Сделан акцент на необходимости повышения эффективности государственного управления в области энергетики.

Ключевые слова: *энергетический рынок, традиционные источники энергии, нетрадиционные источники энергии, альтернативные источники энергии, система энергоснабжения.*

Scientists' researches in the field of alternative energy are analyzed in the article. It is established that problems of efficient use of traditional energy sources in Ukraine are extremely important. The article defined factors that affect the efficiency of the energy market. Interpretation of scholars' concepts of renewable and non renewable energy sources. Emphasised the need to increase the efficiency of state administration in the energy sector.

Key words: *energy market, traditional energy sources, unconventional energy sources, alternative energy sources, energy supply system.*

Постановка проблеми. Обмеженість ресурсів і значний негативний вплив традиційного способу виробництва енергії на стан екології зумовили необхідність дослідження і застосування нетрадиційних альтернативних джерел енергії. Особливо це стосується територій, де відсутні електромережі, або існують проблеми з підключенням до мережі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням окремих аспекти розвитку альтернативних джерел енергії та енергетичної сфери присвячені праці таких вчених як Белопольський М.Г. [1], Борохов І.В. [2], Бурда В.Є. [3], Гирник Л.В. [4], Курмаєв П.Ю. [5], Матвійчук Л.Ю. [6], Нараєвський С.В. [7], Неміш П.Д. [8], Павлик А.В. [9], Райхенбах Т.М. [11], Стойка С.О. [12].

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз та узагальнення теоретичних і практичних аспектів розвитку і використання альтернативних джерел енергії в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність використання альтернативних джерел енергії та автономних джерел живлення виникає при аваріях на електричних мережах і граничному зносі обладнання електростанцій. Саме завдяки такого роду джерел з'явилася можливість не залишитися без електропостачання в районах, де відбулися стихійні лиха або катастрофи. Автономне джерело електропостачання виконує роль резервного джерела струму при використанні відновлюваної енергії сонця, вітру тощо.

Матвійчук Л.Ю. та Герасимчук Б.П. зазначають, що проблеми ефективності використання традиційних джерел енергії в Україні у сучасних умовах господарювання є надзвичайно актуальними. Особливо це стосується низького рівня розвитку технологій, обмеженості ресурсів, використання основних фондів генерації електроенергії і тепла, що разом з низькою ефективністю використання палива призводить до значних обсягів викидів шкідливих речовин. Значні втрати при транспортуванні, розподілі та використанні електроенергії і тепла, а також монопольна залежність від імпорту енергоносіїв ще більше ускладнюють ситуацію на енергетичному ринку країни [6, с. 12, 13].

Райхенбах Т.М., досліджуючи основи державного регулювання використання альтернативних джерел енергії, визначає два класи розподілу джерел енергії, зокрема:

– відновлювальні джерела енергії – це джерела на основі постійно діючих або таких, що періодично виникають у навколишньому середовищі потоків енергії. Такого роду енергія не є наслідком цілеспрямованої діяльності суспільства;

– невідновлювальні джерела енергії – це природні запаси речовини і матеріалів, які можуть бути використані для виробництва енергії. Така енергія вивільняється в результаті цілеспрямованої дії людини [11, с. 276].

Дослідник виокремлює п'ять основних джерел енергії: сонячне випромінювання; рух і притягання Сонця, Місяця та Землі; теплова енергія ядра Землі, а також хімічних реакцій і радіоактивного розпаду в її надрах; ядерні реакції; хімічні реакції різних речовин [11, с. 276].

Особливу увагу вчений приділяє державному плануванню розвитку енергетичної галузі. Наголошує на тому, що досконала енергетична система повинна якнайповніше враховувати особливості джерел енергії та її споживачів; при розрахунку системи енергопостачання слід використовувати показники ефективності або коефіцієнт корисної дії, що дозволить уникнути зайвих втрат енергії. Підвищення ефективності енергетики і економічних показників її роботи багато залежить від мистецтва державного управління нею [11, с. 277, 278].

Нараєвський С.В. у своєму дослідженні подає розподіл джерел енергії на традиційні та нетрадиційні, відповідно до рівня освоєння та розповсюдження енергетичних технологій їх використання, та на відновлювальні й невідновлювальні – за природою і періодичністю їх утворення. Невідновлювальним для утворення потрібен значний відрізок часу (тисячі, мільйони років), а відновлювальні в тій чи іншій періодичності існують у природі постійно [7, с. 259].

До традиційних енергоресурсів автор відносить всі джерела енергії, які є первинними джерелами енергії сучасної енергетики, це всі види невідновлювальних джерел енергії (вугілля, нафта, природний газ, горючі сланці, ядерна енергія та ін.), а також торф, дрова, гідроенергія великих водотоків та мускульна сила тварин і людей [7, с. 259].

До нетрадиційних (альтернативних) енергоресурсів автор відносить всі види відновлювальних джерел енергії: біомаса (за виключенням дров), сонячна енергія, геотермальна енергія, вітрова енергія, енергія припливів, хвиль, водотоків (за виключенням гідроенергії великих водотоків). Також до нетрадиційних, на думку дослідника, можна зарахувати невідновлювальні енергетичні ресурси: природний газ малих газових, газоконденсатних, нафтогазоконденсатних родовищ, попутний нафтовий газ, промислові гази, метан вугільних родовищ [7, с. 259–260].

До невідновлювальних ресурсів належать вугілля, торф, нафта, природний газ, ядерне паливо. До відновлювальних (поновлювальних) джерел належать потоки енергії, які постійно чи періодично розповсюджуються у навколишньому середовищі. Переважна більшість відновлювальних джерел енергії поділяються на дві групи – пряма енергія сонячного випромінювання та її вторинні вияви у вигляді вітру, гідроенергії, теплової енергії навколишнього середовища, енергії біомаси та ін.

До них належать: променистa енергія Сонця; енергія вітру; гідроенергія течій, хвиль, припливів; теплова енергія навколишнього середовища (Землі, повітря, морів та океанів); енергія мускульної сили людей та тварин; біомаса. Також до відновлювальних джерел енергії зараховують геотермальну енергію, хоча її теплова енергія виді-

ляється у результаті протікання хімічних реакцій і розпаду радіоактивних елементів, запаси яких є обмеженими і за своєю природою, вона є не відновлювальним джерелом [7, с. 260–261].

Белопольський М.Г. наголошує на тому, що частина країн світу уже досить тривалий час працюють над дослідженням, удосконаленням та використанням альтернативних (нетрадиційних) джерел енергії. Україна має у своєму розпорядженні значні потенційні можливості використання альтернативних енергетичних ресурсів, які, на думку вченого, зможуть найближчим часом істотно зменшити використання нафти, газу, вугілля.

У ратифікованій Україною Енергетичній хартії, де записано, що єдині пільги, які може дати держава, – це пільги на нетрадиційні види палива. Цю можливість нашій країні необхідно максимально використовувати [1, с. 13–14].

Борохов І.В. у своєму дослідженні розглядає силу вітру як відносно дешевше та екологічно чисте джерело, а вітроенергетику з сучасним технічним оснащенням – як перспективний напрям у енергетиці.

Вчений зазначає, що високий вітроенергетичний потенціал мають узбережжя Чорного та Азовського морів. Тут протягом року сприятливі умови для вітровикористання та ефективної роботи потужних вітроелектростанцій та автономних вітроенергоустановок. Узимку на узбережжі Чорного та Азовського морів середня швидкість вітру досягає 7-8 м/с. Відповідно тривалість робочої швидкості вітру понад 3 м/с у цей сезон у південних регіонах найбільша і становить до 1400-1600 годин за зиму у східних та південних районах. Питома потужність вітрової енергії на узбережжі Чорного та Азовського морів найбільша і становить 471-597 Вт/м [2, с. 127].

Енергія вітру і морських хвиль, зазначає дослідник, має випадковий характер, і тому будь-яке програмування її застосування надзвичайно складне. Завдання суттєво полегшується, якщо альтернативні джерела використовувати комбіновано. Цьому сприяє і те, що в багатьох випадках, коли світить Сонце, відсутній вітер; навпаки, вітри частіше дмуть в негоду і в осінньо-зимовий період року. Спільне використання вітроенергетичних, сонячних та інших установок помітно поліпшує їх загальні характеристики. Це виявляється в розширені діапазонів роботи системи енергопостачання та застосуванні енергії Сонця і вітру з більш низьким потенціалом [2, с. 128, 129].

Гирник Л.В. на основі дослідження умов формування енергетичної незалежності країни робить наступні висновки:

– зростаючий попит на енергоносії змушує країни шукати шляхи задоволення енергетичних потреб не тільки за рахунок вичерпних енергоресурсів, але й нетрадиційних джерел;

– виробництво енергії з альтернативних та відтворювальних ресурсів дає можливість країнам світу підвищити енергоефективність та забезпечити енергетичну незалежність;

– в Україні проблема забезпеченості основних споживачів енергоресурсами є особливо актуальною, у сучасних політичних та економічних умовах, що склалися, країна змушена скорочувати споживання енергії і шукати нові шляхи виробництва енергетичних ресурсів;

– проведення реформ в енергетичній сфері України дасть змогу підвищити енергоефективність країни, забезпечити розвиток альтернативної енергетики та сприятиме зростанню її енергетичної незалежності від зовнішніх постачальників енергоресурсів [4, с. 49–50].

Неміш П.Д. визначає частину видів палива, яку розглядає як альтернативу нафті і природному газу. До таких видів автор відносить біогаз, біодизельне паливо, біоетанол. Дослідник зазначає, що основний внесок у паливний баланс країни може забезпечити використання надлишку біомаси (соломи та стебел, біогазу, деревної біомаси, палива з твердих побутових відходів тощо). Він наголошує на тому, що вагомою перевагою біомаси як енергетичного ресурсу є те, що її ресурси поновлюються щороку і практично постійно. Біомаса сільського та лісового господарства – доступне місцеве паливо, що може використовуватися в системах опалення житлових, виробничих, адміністративних приміщень, об'єктах соціальної інфраструктури, які розташовані в сільській місцевості. Використання біомаси в енергетичних цілях дозволить забезпечити ці об'єкти власними енергоносіями та зменшити витрати на придбання традиційного палива.

Використання альтернативних паливно-енергетичних ресурсів автор вважає стратегічним напрямом вирішення паливно-енергетичних проблем, оскільки традиційні технології державного забезпечення енергоресурсами є обмеженими і в перспективі не забезпечать потреби споживачів [8, с. 143, 144].

Павлик А.В., досліджуючи стан розвитку альтернативних джерел енергії та актуальність їх використання в Україні, наголошує на необхідності зменшення залежності від невідновлюваних джерел енергії, негативного впливу на навколишнє середовище та використанні наявного потенціалу для впровадження відновлювальних джерел енергії [9, с. 14].

Вивчаючи особливості впровадження нетрадиційних джерел енергії, дослідник розглядає «зелений» тариф, який використовується в багатьох країнах, у тому числі і в Україні. Першим законом, який впроваджує поняття зеленого тарифу в Україні можна назвати Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо встановлення «зеленого» тарифу» від 25.09.2008 року. Саме

зелений тариф вважається стимулюючим фактором для того, щоб підприємці займались та розвивали саме цей напрям.

Автор звертає увагу на необхідність перегляду цін на «зелену» енергію раз у квартал або півріччя, що збільшить стабільність у цьому питанні і, як наслідок, підвищить інвестиційну привабливість [9, с. 17, 19].

Бурда В.Є. доводить, що Україна має значний потенціал нетрадиційних джерел енергії. Для його використання було розроблено низку державних програм, однією з яких була «Програма державної підтримки розвитку нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії та малої гідро- і теплоенергетики». Цими програмами передбачається розвиток та використання наступних нетрадиційних відновлювальних джерел енергії (НВДЕ) і нетрадиційних позабалансових енергетичних ресурсів (НПЕР): енергії вітру (будівництво ВЕС); гідроенергії (переважно шляхом будівництва малих і міні-ГЕС); геотермальної енергії (глибинного тепла Землі); енергії сонячного випромінювання; біомаси, біогазу; вугільного метану; вторинного тепла промислового виробництва; пальних твердих побутових і промислових відходів і ін. [3].

На думку автора, через незадовільне фінансування практична реалізація цих програм дуже незначна. Тільки вітроенергетика має більш-менш стабільне фінансування, але і з будівництва ВЕС програми не виконуються. За іншими НВДЕ темпи і масштаби реалізації програм ще менші, тому і техніка, і технології їхнього впровадження поки мало відомі масовому споживачеві й істотно не впливають на баланс паливно-енергетичних ресурсів [3].

Автор стверджує, що потенціал отримання біогазу в нашій країні надзвичайно великий. Перероблення органічних відходів в біогазових реакторах дозволило б вирішити значною мірою енергетичну проблему, що позитивно може вплинути на розвиток економіки України [3].

Необхідно зазначити, що частина пропозицій теоретиків і практиків у сфері енергозбереження та підвищення енергоефективності враховані у Законі України «Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення конкурентних умов виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії» [10].

Законом запроваджуються механізми стимулювання виробництва електричної енергії з альтернативних джерел енергії.

Побутовому споживачеві надається право на встановлення у своєму приватному домогосподарстві генеруючої установки, призначеної для виробництва електричної енергії з енергії сонячного випромінювання та/або енергії вітру, величина встановленої потужності якої не перевищує 30 кВт, але не більше потужності, дозволеної до споживання за договором про користування електричною енергією [10].

Уточнюється, що «зелений» тариф на електричну енергію, вироблену генеруючими установками приватних домогосподарств, встановлюється єдиним для кожного виду альтернативного джерела енергії.

Для суб'єктів господарювання та приватних домогосподарств, які виробляють електричну енергію з використанням альтернативних джерел енергії, «зелений» тариф встановлюється до 1 січня 2030 року.

Крім того, скасовується використання тарифного коефіцієнта, що застосовується для пікового періоду часу (для тризонної тарифної класифікації), під час формування «зеленого» тарифу для суб'єктів господарювання, які виробляють електричну енергію з енергії сонячного випромінювання, з геотермальної енергії, для приватних домогосподарств, які виробляють електричну енергію з енергії сонячного випромінювання, з енергії вітру, для суб'єктів господарювання, які експлуатують мікро-, міні- або малі гідроелектростанції.

Запроваджуються коефіцієнти «зеленого» тарифу для електроенергії, виробленої з енергії сонячного випромінювання об'єктами електроенергетики, які вмонтовані на дахах та/або фасадах будинків, будівель та споруд, без обмеження величини встановленої потужності; для електроенергії, виробленої з енергії вітру об'єктами електроенергетики приватних домогосподарств, величина встановленої потужності яких не перевищує 30 кВт; для електроенергії, виробленої з геотермальної енергії.

Диверсифікуються коефіцієнти «зеленого» тарифу для електроенергії, виробленої з використанням альтернативних джерел енергії, для об'єктів або його черг/пускових комплексів, що будуть введені до експлуатації у найближчі 4 роки [10].

До 1 січня 2017 року для суб'єктів господарювання, які виробляють електричну енергію з енергії сонячного випромінювання наземними об'єктами електроенергетики, величина встановленої потужності яких перевищує 10 МВт, що були введені в експлуатацію до 1 липня 2015 року, встановлюються окремі коефіцієнти «зеленого» тарифу.

Проект Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення конкурентних умов виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії» підготували та внесли на розгляд народні депутати України Домбровський О.Г., Лівік О.П., Войціцька В.М., Бандуров В.В., Єфімов М.В., Чижмарь Ю.В., Лук'янчук Р.В., Кацер-Бучковська Н.В., Насалик І.С., Рябчин О.М., Мельниченко В.В., Заболотний Г.М., Матвієнко А.С., Мушак О.П. [10].

Прийняття Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення конкурентних умов виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії», на нашу думку, є

одним із основних кроків, що дає змогу розширити можливості використання альтернативних джерел енергії підприємствами та домогосподарствами.

Висновки з проведеного дослідження. У сучасних умовах функціонування частина суб'єктів національного господарства, особливо це стосується соціальної сфери, не завжди можуть впоратися з витратами на придбання енергоресурсів. Виробництво електроенергії в Україні забезпечується у більшій мірі за рахунок діяльності атомних та теплоелектростанцій. У розвинених країнах світу постійно працюють над розробкою ефективних технологій використання та розвитку нетрадиційних джерел енергії, намагаючись довести їх частку у виробництві енергії до 30–50%.

Враховуючи наведені матеріали досліджень вчених та окремі нормативно-правові акти, необхідно зазначити, що це лише початковий етап розвитку енергетичного ринку України та підвищення ефективності його функціонування. Необхідно й надалі продовжувати досліджувати проблеми розвитку енергетичного ринку України та практичний досвід розвинених країн світу з метою напрацювання шляхів оптимального співвідношення традиційних і нетрадиційних джерел енергії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белопольський М. Г. Аналіз та вирішення проблем ефективності використання альтернативних джерел енергії / М. Г. Белопольський // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1(3). – С. 13–18.

2. Борохов І. В. Обґрунтування можливостей використання альтернативних джерел енергії та шляхи їх впровадження / І. В. Борохов // Праці Таврійського державного агротехнологічного університету. – 2014. – Вип. 14, т. 2. – С. 125–129.

3. Бурда В. Є. Аналіз практики та ефективності використання альтернативних джерел енергії в Україні та світі [Електронний ресурс] / В. Є. Бурда. // Ефективна економіка. – 2011. – № 11. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_11_64.

4. Гирник Л. В. Альтернативні джерела енергії як умова формування енергетичної незалежності країни / Л. В. Гирник // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Серія : Економіка і менеджмент. – 2014. – № 2. – С. 43–50.

5. Курмаєв П. Ю. Ананліз сучасних світових тенденцій у енергетичній сфері / П. Ю. Курмаєв, В. О. Стойка // Економіка. Фінанси. Право. – 2016. – № 8/1. – С. 23–26.

6. Матвійчук Л. Ю. Економічна доцільність використання альтернативних джерел енергії / Л. Ю. Матвійчук, Б. П. Герасимчук // Економічний форум. – 2013. – № 4. – С. 12–16.

7. Нараєвський С. В. Класифікація традиційних та альтернативних джерел і технологій отримання енергії / С. В. Нараєвський // Економічні науки. Сер. : Економіка та менеджмент. – 2012. – Вип. 9(1.1). – С. 255–269.

8. Неміш П. Д. Ефективність використання альтернативних джерел енергії / П. Д. Неміш // Сталий розвиток економіки. – 2015. – № 1. – С. 140–147.

9. Павлик А. В. Стан розвитку альтернативних джерел енергії та актуальність їх використання в Україні / А. В. Павлик // Вісник Сумського державного університету. Серія : Економіка. – 2014. – № 4. – С. 14–20.

10. Президент України підписав закон щодо забезпечення конкурентних умов виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії [Електронний ресурс] // Біоенергетика. – 2015. – № 2. – С. 17. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Bioen_2015_2_7

11. Райхенбах Т. М. Основи державного регулювання використання альтернативних джерел енергії / Т. М. Райхенбах // Теорія та практика державного управління. – 2011. – Вип. 1. – С. 274–280.

12. Стойка С. О. Підвищення енергоефективності – основа інноваційного розвитку економіки України / С. О. Стойка, В. О. Стойка, П. Ю. Курмаєв // Агросвіт. – 2016. – № 23. – С. 3–7.

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN UKRAINE: CURRENT ISSUES AND SOLUTIONS ON HOW TO RESOLVE THEM

УДК 338.222 : 330.16

Топішко І.І.
к.е.н, доцент
Топішко Н.П.
к.е.н, старший викладач
Галецька Т.І.
к. е. н, старший викладач
кафедри економічної теорії,
менеджменту та маркетингу
Національний університет
«Острозька академія»

Концептуальні положення соціальної відповідальності визначено як комплексне поняття, яке відображає фундаментальні цінності суспільства. Система соціальної відповідальності суб'єктів економіки розглядається як: соціальне благо; соціальний інститут регулювання суспільних відносин; механізм взаємозалежності та узгодження інтересів соціальних суб'єктів; механізм соціального контролю за дотриманням норм цивілізованих відносин між їх учасниками. Обґрунтовано, що соціальна відповідальність підприємства має бути критерієм необхідності та результативності його діяльності. Аналізуються проблеми соціальної звітності підприємства. Окреслено основні перешкоди підвищенню соціальної відповідальності бізнесу в Україні та перспективи її забезпечення.

Ключові слова: *суспільство, соціальна відповідальність підприємства, соціальне партнерство, соціальний контроль, соціальна звітність підприємства.*

Концептуальные основы социальной ответственности сформулированы как комплексного понятия, которое отражает фундаментальные ценности общества. Система социальной ответственности субъектов экономики рассматривается как: социальное благо; социальный институт регулирования общественных отношений; механизм взаимозависимости и согласования интересов субъектов экономики; механизм социального контроля за соблюдением норм цивилизованных отношений между ними. Обосновано, что социальная ответственность предприятия должна быть критерием необходимости и результативности его деятельности. Определены основные препятствия повышению социальной ответственности бизнеса в Украине и перспективы ее обеспечения.

Ключевые слова: *общество, социальная ответственность предприятия, социальное партнерство, социальный контроль, социальная отчетность предприятия.*

Conception of social responsibility is defined as a comprehensive concept that reflects the fundamental values of society. The system of corporate social responsibility is seen as a social good, as a social institution of social relations, interdependence and as a mechanism for reconciling the corporate and social interests, as a mechanism of social control over the observance of civilized relations between their members. Proved that corporate social responsibility should be the criterion of necessity and effectiveness of its functioning. Analyzed the problems of corporate social responsibility statement. Observed the basic obstacles to the realization of corporate social responsibility in Ukraine and prospects to solve it.

Key words: *society, corporate social responsibility, social partnership, social control, corporate social responsibility statement.*

Постановка проблеми. Стрімкі та глибокі структурні зрушення в економіці, що відбуваються під впливом НТР і глобалізації, формують виклики для суспільства. Соціально-економічні процеси набувають нестійкого характеру. Соціальні ризики зростають, посилюються і поглиблюються.

Сучасні проблеми не можна вирішити лише на основі механізмів ринку. Важливо забезпечити урегульованість суспільних процесів через узгодження інтересів суб'єктів господарювання і соціуму, збалансування соціальних пропорцій і досягнення визначених пріоритетів з метою запобігання нагромадженню соціальних деформацій. У цьому аспекті особливого значення набуває проблема соціальної відповідальності суб'єктів економіки за формування сприятливого середовища буття.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дана проблематика активно розробляється в розвинутих країнах із 60-х років XX ст. Наприкінці XX початку XXI ст. світові організації почали запроваджувати міжнародні стандарти соціально відповідального бізнесу.

Концептуальні засади соціальної відповідальності підприємства розроблено у працях зарубіжних науковців: Р. Акермана, Р. Бауера, Г. Боуена, С. Вартіка, Д Вотави, Д. Вуда, К. Девіса, А. Керролла, Ф. Кохрена, Д. Свансона, С. Сеті, В. Фредерік, М.Шварца та ін. В Україні різноманітні аспекти цієї тематики досліджують М.П. Буковінська [1], Н.М. Дєєва [2], Т.І. Зосименко [3], А.М. Колот [4], Т. Костишина [5], С.О. Левицька [6], С.Л. Решновецький [7] та інші вчені. Дана проблематика була і залишається актуальною. Потребує теоретичного осмислення сучасна соціальна місія бізнес-організації. За суспільних перетворень, що відбуваються, нагальною є потреба в подальшій розробці організаційно-економічних аспектів підвищення корпоративної соціальної відповідальності.

Метою статті є дослідження теоретико-методологічних засад забезпечення і підтримки соціальної відповідальності підприємства; характеристика чинників, що здійснюють вплив на соціальну відповідальність підприємства у зовнішньому та внутрішньому середовищі; обґрунтування шляхів її забезпечення і підвищення.

Виклад основного матеріалу. Визначальною ознакою нормального функціонування суспільних відносин та умовою стійкої динаміки розвитку країни слугує соціально відповідальна поведінка особи, бізнесу, держави.

Поняття «соціальне» багатоаспектне і немає чіткого визначення. На думку Ю.В. Корольової,

його можна розглядати як ««метод взаємодій між соціальними групами, верствами та індивідуумами як представниками груп, верств, спільностей, їх становище і роль у суспільстві» [8, с. 53]. В. Бульба підходить до розкриття його змісту, як «якісно організованої сукупності суспільних відносин, тотожних економічним, політичним, духовно-ідеологічним та іншим суспільним процесам, що виражає відтворення підтримки й розвитку сутнісних цінностей людини як суб'єкта й об'єкта праці, пізнання й інших форм життєдіяльності» [9, с. 4].

Відповідальність – це з одного боку залежність від когось або чогось, а з іншого – здатність, готовність до виконання морально-духовного обов'язку і правових норм. Сутність категорії «соціальна відповідальність» характеризують, як сукупність різних діалектично взаємопов'язаних видів відповідальності (правової, моральної, економічної, політичної, професійної тощо). У цілому вони відображають систему цінностей соціуму. При звуженому розумінні враховують міру, ступінь прийняття будь-яким соціальним суб'єктом, групою соціально-значущих цілей суспільства, готовність до виконання взаємних прав і обов'язків у процесі спільно діяльності з метою не нанесення збитку усталеному розвитку суспільства в цілому та окремих спільнот, індивідам. Соціальна відповідальність слугує механізмом взаємозалежності соціальних суб'єктів, що займають різні статусні позиції в соціальній ієрархії [10, с. 134].

На наш погляд, до дослідження теоретичних засад соціальної відповідальності суб'єктів господарювання необхідно підходити з позицій розгляду її змісту, як:

– важливого соціального блага, що забезпечує системність соціально-економічних відносин;

– механізму взаємозалежності та узгодження інтересів соціальних суб'єктів, які займають різні статусні позиції у соціальній ієрархії;

– механізму соціального контролю за дотриманням норм цивілізованих відносин між їх учасниками;

– суспільного інституту, який здійснює детермінований вплив на соціально-економічний розвиток країни на основі узгодження інтересів особи, колективу, соціуму щодо формування нормальних умов життєдіяльності.

Зміст і рівні відповідальності різняться за ступенем «включення» в соціально-економічні процеси і взаємовідносини. З позицій особи – це усвідомлення наслідків власних дій (ставлення до праці та своїх обов'язків, сплата податків, підвищення професійно-кваліфікаційного рівня, турбота про власне здоров'я, участь у громадському житті тощо). Бізнес відповідає за управлінські рішення та їх соціально-економічні наслідки для трудового колективу і суспільства, культуру організації. Держава – за регулювання умов життєдіяльності та її наслідки для соціуму, виконання міжнародних обов'язків, забезпечення пріоритетності національних інтересів і досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку тощо. Соціальна відповідальність держави (органів державної влади різного рівня та органів місцевого самоврядування) є одним з механізмів забезпечення якості та ефективності державного управління.

Концепція соціально відповідальної взаємодії бізнесу із суспільством пройшла певний шлях свого формування [4]:

– становлення базової концепції корпоративної соціальної відповідальності (Corporate Social Responsibility) (1950-1970 рр.): Г. Боуен, К. Девіс, А. Керролл, М. Шварц;

– концепції корпоративної соціальної сприйнятливості (Corporate Social Responsiveness) (1970-1990 рр.): Р. Акерман, Р. Бауер, Д. Вотава, С. Сеті, А. Керролл, В. Фредерік;

– корпоративної соціальної діяльності (Corporate Social Performance – CSP) (1980-2000-ні рр.): С. Сеті, А. Керролл, С. Вартік, Ф. Кохрен, Д. Вуд, Д. Свансон та ін.

Подальший розвиток ці аспекти дістали в теоріях «зацікавлених сторін (стейкхолдерів)», «корпоративного громадянства», «корпоративної стійкості» тощо. Соціальна відповідальність підприємства розглядається як система забезпечення економіко-правових та організаційних заходів щодо використання, збереження та розвитку трудових ресурсів підприємства, встановлення зв'язків із громадськістю на засадах виконання соціальних програм, як складової збалансованої соціально-економічної та екологічної господарської діяльності. Основними теоріями є наступні:

• концепція стейкхолдерів («зацікавлених сторін»: працівники, покупці, акціонери, постачальники, місцева громада, держава і суспільство загалом);

• концепція корпоративної підзвітності (звітування про нефінансову діяльність, соціальний стан трудових ресурсів тощо);

• добровільна концепція (зобов'язання суб'єкта прагнути досягнення довгострокових цілей, в яких зацікавлене суспільство;

• концепція проактивності (як засіб реагування на сучасні виклики).

В Україні досить складна ситуація із соціальною відповідальністю практично усіх суб'єктів господарювання. Серед вагомих чинників її формування зазначимо наступні:

– особливості ринкових трансформацій, які здійснювалися за моделлю «дикого капіталізму», «шокової терапії», монетаризму, зниження впливу держави на регулювання суспільних процесів, тінізації та криміналізації економіки, високого ступеня її лібералізації, політичної нестабільності;

– глобалізація і посилення конкуренції. Відбувається перегляд соціальної доктрини. Зменшуються

обсяги фінансування соціальних зобов'язань уряду. Прагнення капіталу знизити економічні витрати на виробництво продукції, забезпечити переваги у конкурентній боротьбі спонукають до скорочення витрат на оплату найманої праці, соціальний захист. Перерозподіляється соціальна відповідальність між державою, роботодавцями і працівниками з акцентом на підвищенні особистої відповідальності громадян за рівень свого добробуту та обмеження в цьому ролі держави;

– державний сектор у соціальній сфері все більше скорочується;

– відбувається економічне ослаблення країни внаслідок переміщення і втечі за кордон приватного капіталу;

– значно посилюється роль корпорацій (особливо ТНК) та їх вплив на прийняття політичних рішень тощо.

В Україні соціальна відповідальність підприємства розглядається в контексті «соціального партнерства», «благодійності», «соціального діалогу». Запроваджено пільгове оподаткування прибутку в разі скерування коштів на доброчинні заходи. Однак, підтримка соціальних проектів компаніями, державними органами влади є слабкою. Відсутні стимули щодо їх впровадження. Наявна пасивність громадськості, бізнесу, індивідів щодо пошуку шляхів встановлення взаєморозуміння у даній сфері та недовіра до соціальних проектів бізнесу.

Потрібно зважати на зміни в умовах глобалізації в побудові відносин у соціально-трудовій сфері на різних рівнях їх управління та регулювання. І. Ф. Гнібіденко зазначає, що формуються нові підходи в діяльності роботодавців і найманих працівників із «властивими їм мотиваціями та економічними інтересами у сфері соціально-трудової діяльності» [11, с. 3]. На можливість і масштабність проведення компаніями політики соціальної відповідальності впливає багато факторів, а саме [4, с. 15-16]:

– загальний рівень соціально-економічного розвитку країни та якість інституціонального середовища;

– специфіка ділового і соціального середовища функціонування компанії (рівень інтегрованості в міжнародний бізнес, розміри компанії, розвиненість практики правозастосування, рівень доходів та інформованості споживачів, галузева належність, рівень конкуренції тощо);

– диференційований характер зв'язку різних напрямів соціальної відповідальності підприємства із параметрами економічної ефективності діяльності компаній;

– диференційований характер сили впливу соціальної відповідальності підприємства на фінансово-економічні результати у коротко- і довгостроковому періодах;

– ціннісні орієнтири власників компанії і топменеджерів.

Основними перешкодами впровадженню соціальної відповідальності в Україні є:

• декларативний характер активності (філантропія, доброчинність) та неможливість контролю цільового використання коштів, а також визначення продуктивності такої діяльності;

• відсутність уніфікації стандартів, критеріїв оцінки соціальної відповідальності компанії.

• брак відповідного законодавства і фінансів;

• недостатність урядових і неурядових організацій, що підтримують соціально відповідальну діяльність;

• благодійна і соціальна діяльність, яка здійснюється державними і недержавними організаціями, недостатньо розвинена.

• низький рівень корпоративної культури, фінансова та економічна слабкість значної частки суб'єктів в Україні, діяльність яких орієнтована на виживання;

• правовий нігілізм і деформація правової свідомості, прагнення оминути закон, а не дотримуватися його;

• закритість більшості українських суб'єктів господарювання для широкої громадськості, детальні відомості про діяльність є закритою інформацією для внутрішнього користування.

Результативність підприємницької діяльності включає комплексну систему показників економічного, соціального та екологічного напрямів. Показники соціальної відповідальності підприємства можна представити як сукупність чотирьох блоків – забезпечення здоров'я; розвиток корпоративної культури, навчання, підвищення кваліфікації; відпочинок та розваги; мотивація праці.

Актуальним у цьому контексті стає подальше удосконалення соціального обліку як інтегрованих показників соціального забезпечення в бухгалтерській, податковій, управлінській та статистичній підзвітності обліку. Дані про соціальну звітність підприємства можуть суттєво впливати на реформування інформаційного забезпечення адміністративного персоналу, інвесторів, контролюючих органів та інших зацікавлених користувачів звітності (стейкхолдерів).

Науковці визнають, що соціально відповідальна поведінка компанії має неоднозначні впливи на її економічні результати. Як позитивні впливи називають:

– довгострокову зацікавленість бізнесу у стійкому соціальному середовищі;

– підвищення суспільного іміджу компанії, підтримку життєздатності бізнесу як системи;

– послаблення державного регулювання економіки;

– відповідність бізнесу соціокультурним нормам, зниження ризиків акціонерів щодо диверсифікації інвестиційного портфеля;

– нові шляхи вирішення соціальних проблем та їх профілактика.

До несприятливих моментів відносять: відмову від всебічної максимізації прибутку; втрати від соціальної активності; брак навичок вирішення соціальних завдань; розмивання основних цілей бізнесу; слабкість суспільного контролю і широкої суспільної підтримки; надмірна концентрація влади в руках бізнесу (наприклад, трудовий кодекс); витрати ресурсів на непрофільні цілі відвертає топ-менеджерів, персонал, кошти від виконання основних функцій, знижує конкурентоздатність бізнесу.

Для підвищення соціальної відповідальності бізнесу необхідно [6]:

• створити систему отримання оперативної та достовірної інформації про вплив підприємства на економічні та соціальні сторони життя суспільства;

• забезпечити достовірність показників фінансової і нефінансової (соціальної) звітності оцінка результативності соціально-економічних витрат;

• розробити теоретико-методологічні та практичні засади впровадження облікового забезпечення контролю та аналізу соціальних програм суб'єктів підприємницької діяльності шляхом формування соціальної складової господарського обліку («соціального обліку») – визначення у формах внутрішньої та зовнішньої звітності підприємства;

• актуальними є питання формування соціальної звітності як окремої звітної форми або окремого розділу «Приміток до річної фінансової звітності», або окремого розділу інтегрованої звітності. Можливо впровадження на підприємстві в рамках управлінського обліку Центру відповідальності «Соціальні витрати».

• облік соціальних витрат здійснюється на субрахунку 477 «Фонд соціальних витрат» (на цьому рахунку ведеться облік забезпечення на матеріальне заохочення працівників). Однак, серед забезпечень такі виплати П(С)БО 11 «Зобов'язання» не передбачені. Можливий варіант їх створення з урахуванням результатів фінансової діяльності підприємства – відрахування з прибутку. Це дозволить забезпечити підконтрольність витрат.

• фінансове забезпечення соціального пакету має бути передбачено в Програмі соціального забезпечення працівників підприємства (що є складовою Програми менеджменту організації діяльності). Визначення складових соціального пакету (мотиваційного та компенсаційного) має індивідуальний характер і розглядається в розрізі окремого випадку.

С.О. Левицька вважає, що дані внутрішньогосподарського (бухгалтерського) обліку та фінансової звітності не є достатнім джерелом інформації для прийняття стратегічних та оперативних управлінських рішень. Для забезпечення ефективного аналізу та контролю за показниками соціального забезпечення, раціонального та цільового використання попередньо акумульованих коштів створеного на підприємстві Фонду соціальних виплат за доцільне запровадити управлінський облік за центрами відповідальності («соціальні витрати) [6]. Показники, доведені Центру відповідальності «Соціальні витрати», пропонується визначати за касовим методом [6].

Перспективи розвитку програм соціальної відповідальності в Україні пов'язані з:

– формуванням державних механізмів стимулювання системного вдосконалення соціальної відповідальності суб'єктів господарювання;

– збільшенням кількості суб'єктів господарювання, що розробляють, реалізують власні стратегії соціальної відповідальності, добровільно складають і щорічно оприлюднюють нефінансову звітність;

– використання кращих практик соціальної відповідальності українського бізнесу щодо етичної поведінки, поліпшення умов праці;

– захистом і покращенням соціально-трудових прав робітників; дотриманням сучасних стандартів безпеки праці та розвитку людини;

– захистом прав споживачів;

– підвищенням рівня зайнятості, у т.ч. серед вразливих верств населення;

– покращенням життя громад, зменшенням диспропорцій регіонального розвитку;

– розвитком соціальної відповідальності бізнесу в українському суспільстві як загальноприйнятої тенденції;

– забезпеченням сталого економічного і соціального розвитку країни;

– підвищенням конкурентоспроможності економіки;

– зменшенням безробіття, зниженням соціальної напруги, підвищенням стандартів життя населення та формуванням середнього класу;

– більш раціональним використанням природних ресурсів та зниженням рівня забруднень;

– активізацією інвестиційних та інноваційних процесів;

– полегшенням інтеграція до економічного і соціального простору ЄС.

Висновки з проведеного дослідження. Подальший поступ країни залежить від стану інститутів держави, довіри між суб'єктами суспільного, економічного, соціального і політичного життя. Соціальна відповідальність підприємства – це вагома соціально-економічна та управлінська складова системи управління національним господарством. За сучасних суспільних трансформацій роль цього соціального інституту є надважливою. Сприймати її потрібно як управлінську проблему, складову стратегічного управління підприємством.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Буковінська М.П. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності / М.П. Буковінська // Економіка АПК. – 2012. № 9. – С. 47-51.

2. Дєєва Н. М. Науково-методичні основи щодо надання змінам соціальної відповідальності суб'єктів економіки керованого характеру / Н. М. Дєєва // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2015. № 2(50). – С. 68-79.

3. Зосименко Т.І. Глобальні тренди розвитку корпоративної соціальної відповідальності та її специфіка в Україна / Т.І. Зосименко // Молодий вчений.– 2014. № 6 09) – С. 121-123.

4. Колот А. Сучасна філософія корпоративної соціальної відповідальності: еволюція поглядів / А. Колот // Україна: аспекти праці. 2013. № 8.– С. 3-17.

5. Костишина Т., Рудич Л. Стратегія соціальной відповідальності кооперації як складової формування людського потенціалу та забезпечення якості життя сільського населення / Т. Костишина, Л. Рудич // Україна: аспекти праці. 2015. № 6. – С. 45-50.

6. Левицька С.О. Соціальна складова підприємницької діяльності як об'єкт обліку / С.О. Левицька // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – Острог: Видавництво НУ «Острозька академія», 2014. – Випуск 26. С. 114-118.

7. Решновецький С.Л. Сутність соціальної відповідальності як управлінської категорії / С.Л. Решновецький // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///c:/users/user/downloads/kis_2013_1_38.pdf.

8. Корольова Ю.В. Джерела права в аспекті їх соціального виміру / Ю.В. Корольова // Держава і право : Зб. наук. праць. Серія Юридичні науки. Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького НАНУ. – К. : Вид-во «Юридична думка», 2015. Випуск 67. – С. 51-59.

9. Бульба В. Соціальні функції держави як фундаментальна категорія державно-управлінської науки. / В. Г. Бульба. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pubupr/2011_4/doc/1/01.pdf

10. Андрющенко А.І., Рябець І.М. Соціальна відповідальність: теоретико-методологічний аспект аналізу / А.І. Андрющенко, І.М. Рябець // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.readera.org/article/sotsialna-vidpovidalnist-teoretyeko-metodolohichnyi-aspekt-analizu-10157455.html readera.org

11. Гнібіденко І. Глобальні зміни у соціально-трудовій сфері: стан та вплив на трансформацію інститутів соціального захисту населення / І. Гнібіденко // Україна: аспекти праці. – 2015. № 4. – С. 3-7.

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ІНВЕСТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

PRIORITY DIRECTIONS OF INVESTING INNOVATIVE ACTIVITIES IN UKRAINE

УДК 336.531.2(477)

Швайдак В.М.
аспірант
Національна академія управління

У статті проаналізовано сучасний стан та ключові тенденції інвестування інноваційної діяльності. Обґрунтовано необхідність державної підтримки інвестування у інноваційно-виробничі кластери та запровадження механізму державно-приватного партнерства щодо реалізації інноваційних програм та науково-дослідних робіт.
Ключові слова: *інвестування, державна інвестиційна політка, інноваційно-інвестиційна політика, інноваційна діяльність, пріоритетні напрями інноваційної діяльності.*

В статье проведен анализ современного состояния и ключевых тенденций инвестирования инновационной деятельности. Обоснована необходимость государственной поддержки инвестирования в инновационно-производственные кластеры и внедрение механизма государственно-частного партнерства в реализации инновационных программ и научно-исследовательских работ.
Ключевые слова: *инвестирование, государственная инвестиционная политика, инновационно-инвестиционная политика, инновационная деятельность, приоритетные направления инновационной деятельности.*

This article deals with the current status and key trends of innovation investments. The author has formed a basic investment benchmark that involves building the high-tech national economic system based on the cluster approach and the mechanism of public-private partnership for implementation of innovative programs.
Key words: *investment, state investment policy, innovation and investment policy, innovation, priority directions of innovation activity.*

Постановка проблеми. Основою розвитку сучасних соціально-економічних систем є інноваційна діяльність. Інновації дозволяють зменшити соціально-економічне відставання транзитивних держав шляхом розбудови національних інноваційних систем, що потребує значних обсягів інвестування. Однак, в Україні протягом років незалежності проблеми активізації інноваційної діяльності не стали реалізованим пріоритетом державної інвестиційної політики. Про це свідчать такі факти: 1) фінансування наукових і науково-технічних робіт становить 0,64% ВВП проти 2,5 – 3,5% ВВП у високорозвинених країнах; 2) частка реалізації інноваційної продукції у загальному обсязі промислової становить лише 1,4 відсотка (у 2000 році – 9,4%), що у десятки разів нижче, ніж у інноваційних країнах; 3) приріст ВВП за рахунок впровадження нових технологій становить близько 0,7% у противагу високорозвиненим країнам, у яких цей показник сягає 70 відсотків; 4) інноваційна активність промислових підприємств має довгострокову тенденцію до зниження внаслідок нестачі інвестиційних ресурсів; 5) за зведеним індексом інновацій ЄС та можливих конкурентів Україна зайняла передостаннє місце і ввійшла до четвертої (найнижчої за рейтингом) групи країн – «інноватор, що формується». Зважаючи на це, перехід національної економіки до інноваційного типу розвитку має забезпечуватись новітніми підходами до інвестування інноваційної діяльності з визначенням його пріоритетних напрямів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На думку вітчизняних вчених, збільшення частки високотехнологічних виробництв до 35–40%, частки наукоємної продукції – до 25–30%, частки підприємств, що впроваджують інновації , в 3–3,5 рази забезпечить умови для підвищення впливу інновацій на економічне зростання України, що дозволить досягти зростання внеску інновацій у 1,5–2 рази [1, с. 178]. Отже, вплив інноваційних чинників є найбільш результативним у забезпеченні довгострокового економічного зростання, що потребує належного інвестиційного забезпечення.

Проблематиці інвестування в інноваційну діяльність в Україні присвячені праці таких вітчизняних вчених, як: О. Амоша, Ю. Бажал, В. Бакуменко, О. Власюк, В. Геєць, М. Єрмошенко, І. Жиляєв, Т. Ковальчук, І. Лукінов, В. Мартиненко, А. Олешко, А. Пересада. Теоретико-методологічні засади інвестиційної діяльності досліджені у працях таких зарубіжних вчених: Л. І. Абалкін, Г. Александер, Р. Гільфердінг, Л. Дж. Гітман, В. Л. Іноземцев, М. Кастельс, Дж. М. Кейнс, Я. Корнаї, Д. Норт, А. Ріх, П. Самуельсон, Дж. Стігліц, Й. Шумпетер.

Проте, в умовах затяжної фінансово-інвестиційної кризи в національній економіці на фоні глобальної стагнації теоретичні положення та практичні рекомендації щодо інноваційно-інвестиційної політики потребують доповнення і розвитку.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення проблемних питань реалізації державної інноваційно-інвестиційної політики та обґрунтування пріоритетних напрямів інвестування інноваційної діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності» (ст. 4) визначено стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності на 2011 – 2021 роки, зокрема [2]:

1) освоєння нових технологій: а) транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтер-

нативних джерел енергії; б) високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа-, суднобудування, озброєння та військової техніки; в) виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій;

2) технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу;

3) впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики;

4) широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища;

5) розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки.

У межах стратегічних пріоритетів мають реалізовуватися середньострокові пріоритети інноваційної діяльності загальнодержавного, галузевого та регіонального рівнів. Це передбачає запровадження заходів щодо розвитку інноваційної інфраструктури, бюджетного фінансування, відшкодування відсоткових ставок за кредитами, часткової компенсації вартості виробництва продукції, кредитів за рахунок коштів державного бюджету, позик МФО під державні гарантії, субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам, податкових, митних і валютних преференцій. При цьому кошти на реалізацію середньострокових пріоритетів (загальнодержавний і галузевий рівень) мають щорічно виділятись у межах визначених Законом України «Про Державний бюджет» на відповідний рік.

На практиці державні науково-технічні програми та більшість з перерахованих заходів не фінансуються з державного та місцевих бюджетів, а приватні інвестиції відсутні в умовах макроекономічної кризи в Україні.

Фінансування науково-технічної діяльності в України не перевищує 0,7% ВВП, тоді як Законом України «Про наукову та науково-технічну діяльність» встановлено норматив – 1,7 відсоток. Протягом останніх 20 років частка витрат на наукові розробки і дослідження у ВВП високорозвинених країн складала 2,5–3,5%, а України – у діапазоні 0,64–1,36% ВВП (рис. 1). Такий рівень наукомісткості ВВП не забезпечує потреб інноваційного розвитку.

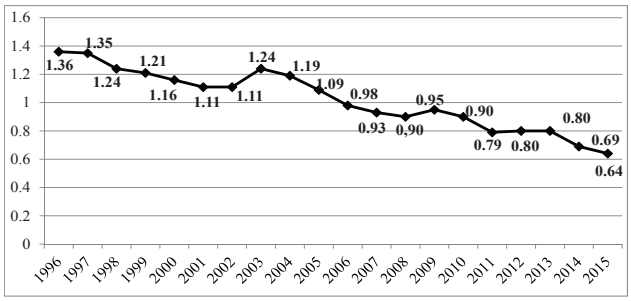


Рис. 1. Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України

Сьогодні рівень випуску високотехнологічної продукції та технологічної укладності України не відповідає загальносвітовим постіндустріальним тенденціям і є вкрай низьким. За випуском продукції третій технологічний уклад складає майже 58%, четвертий – 38%, п'ятий – 4%, і шостий – лише 0,04 відсотка. Відповідно питома вага інноваційних витрат, інвестицій у технічне переозброєння та фінансування науково-технічних робіт у наукомістких галузях (шостий технологічний уклад) не перевищує одного відсотка. На противагу впровадження нових та удосконалених технологій у високорозвинених країнах забезпечує 70–85% приросту ВВП. У цих країнах сконцентровано близько 90% світового наукового потенціалу, що дозволяє контролювати 80% глобального ринку високих технологій обсягом 2,5–3 трлн дол. США. В Україні експорт високотехнологічної продукції становить близько 3% загального обсягу експорту, частка експорту високих технологій у десять разів нижча порівняно з лідером експорту – США та у п'ять разів – порівняно з країнами ОЕСР.

На думку О. Амоші, низький рівень інноваційної діяльності високотехнологічних підприємств України зумовлений такими чинниками:

– низька ефективність використання інвестиційних і бюджетних коштів;

– відсутність власних коштів на технологічне оновлення виробництва і випуск конкурентоспроможної продукції;

– слабкий рівень використання сучасних методів господарювання, у тому числі кластерних об'єднань;

– недостатня підтримка малих інноваційних підприємств [3, с. 178 – 179].

Відсутність фінансових ресурсів на інноваційну діяльність є основним стримуючим фактором до її розвитку, про що свідчить динаміка та структура витрат підприємств на інноваційну діяльність (табл. 1). Найбільша частка інноваційних витрат припадає на власні кошти підприємств та має місце тенденція до її зростання. Так якщо у 2000 р. частка власних коштів підприємств, спрямованих на інноваційну діяльність, становила 79,6%, то у 2015 р. – 97,2 відсотка. Ця тенденція є вкрай загрозливою, оскільки суттєве зниження прибутків підприємств, що відбулось внаслідок політичних подій у 2013 – 2015 роках, обмежує можливості до інвестування власних коштів, а недоступність кредитів у зв'язку з високими процентними ставками та стискання іноземних інвестицій не дозволяють диверсифікувати джерела фінансування інноваційної діяльності. Загалом незадовільний фінансовий стан переважної більшості підприємств та невизначеність державної політики не дозволяють

Таблиця 1

Витрати підприємств України на інноваційну діяльність*

Рік	Питома вага підприємств, що займались інноваціями, %	Загальна сума витрат		Дослідження і розробки		Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення		Інші витрати	
		млн грн.	% до попереднього року	% до попереднього року	Питома вага, %	% до попереднього року	Питома вага, %	% до попереднього року	Питома вага, %
2000	18,0	1760,1	…	…	15,12	…	61,05	…	23,83
2001	16,5	1979,4	112,5	64,4	8,66	116,3	63,12	133,2	28,22
2002	18,0	3018,3	152,5	157,6	8,95	149,3	61,81	158,0	29,24
2003	15,1	3059,8	101,4	115,8	10,23	100,4	61,24	98,9	28,54
2004	13,7	4534,6	148,2	142,3	9,82	145,0	59,93	157,1	30,25
2005	11,9	5751,6	126,8	137,5	10,65	115,9	54,76	145,0	34,59
2006	11,2	6160	107,1	162,2	16,12	110,8	56,64	84,3	27,24
2007	14,2	10850,9	176,2	99,4	9,09	214,1	68,85	142,6	22,06
2008	13,0	11994,2	110,5	126,1	10,37	102,6	63,9	128,9	25,73
2009	12,8	7949,9	66,3	68,1	10,65	64,9	62,58	69,0	26,77
2010	13,8	8045,5	101,2	117,7	12,38	101,5	62,79	93,8	24,83
2011	16,2	14333,9	178,2	108,4	7,53	207,6	73,18	138,4	19,29
2012	17,4	11480,6	80,1	110,8	10,42	76,8	70,13	80,7	19,45
2013	16,8	9562,6	83,3	137,0	17,13	68,9	58,00	106,5	24,87
2014	16,1	7695,9	80,5	107,1	22,8	92,2	66,5	34,7	10,7
2015	17,3	13813,7	179,5	116,2	14,8	217,8	80,6	76,6	4,6

** Складено та розраховано за даними Державної служби статистики України*

Таблиця 2

Лідируючі сфери венчурного інвестування у світовій економіці*

Сфера економіки	Обсяги інвестицій	Кількість угод
Охорона здоров'я (від фармацевтики до хірургічних пристосувань і електронних систем моніторингу)	$1,8 млрд	167
Інтернет	$1,5 млрд	227
Програмне забезпечення	$490 млн	66
Мобільні технології і телекомунікації	$388 млн	59
Електроніка	$284 млн	36
Енергетика та комунальні послуги	$260 млн	30
Комп'ютерне обладнання та послуги	$229 млн	26
Промисловість	$138 млн	21
Продукти і послуги для бізнесу	$84 млн	15
Автомобілі та транспорт	$33 млн	6

** Узагальнено за [4]*

їм здійснювати дослідно-конструкторські роботи, впроваджувати нові технології та прогресивне устаткування, налагоджувати випуск інноваційної продукції.

За обмежених можливостей прямого державного фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності потребує впровадження механізм державно-приватного партнерства, що передбачає дольову участь держави і бізнесу в інвестуванні інноваційної діяльності на засадах її комерціалізації та непрямого державного регулювання й фінансування у повному обсязі державних науково-технічних програм.

Державно-приватне партнерство має реалізовуватися в рамках залучення суб'єктів наукової та інноваційної діяльності до міжнародних інноваційних програм, зокрема, програми «Горизонт 2020» (основні розробники і провайдери – Європейська дослідницька Рада (ERC), Європейський інститут інновацій та технологій (EIT), Спільний Дослідницький Центр (IRC). Програма включає три основні частини: 1) передова наука – приблизний бюджет 24,3 млрд. євро; 2) конкурентоспроможні виробництва (інформаційно-комунікаційні технології, нанотехнології, новітні матеріали, біотехнології, космічна галузь) – приблизний бюджет 17 млрд. євро; 3) відповідь на соціальні виклики (здоров'я, демографічні зміни та добробут, безпека продуктів харчування, дослідження води, біоекономіка, безпечна, енергетика, розумний транспорт, навколишнє середовище, клімат, ефективність ресурсів та сировини, безпечні суспільства – захист свободи та безпеки Європи і її мешканців тощо) – приблизний бюджет 31 млрд. євро. Гранти можуть фінансуватися на 100% від загальних прийнятних витрат, окрім інноваційних грантів, де прибуткові організації отримують максимум 70%, накладні витрати фінансуються ставкою 25% від прямих прийнятних витрат. Загалом орієнтація європейської інноваційної стратегії на розширення горизонтальної координації інноваційної політики та посилення її регіонального рівня дозволить Україні посилити свої інноваційні позиції лише за умови впровадження системи ефективного управління інноваційним розвитком.

Перспективним пріоритетом державно-приватного партнерства має стати забезпечення розвитку інноваційного та венчурного підприємництва. Венчурні інвестиції сприяють освоєнню нових провідних науково-технічних розробок для створення конкурентоспроможних високотехнологічних продуктів і технологій.

Вирішальне значення для венчурного інвестування має сектор економіки. Венчурною компанією CMEA Capital (Сан-Франциско), визначено такі перспективні сектори економіки, зважаючи на вкладені інвесторами кошти у 2012 році (табл. 2).

Український ринок венчурного інвестування істотно відрізняється від іноземних ринків. Найпривабливішими сферами в Україні є будівництво, переробка сільгосппродукції, харчова промисловість, роздрібна торгівля, у той час, як у країнах ЄС і в США – це інвестиції в інновації.

Оскільки в Україні наявні галузі, що мають потенціал зростання й велика кількість перспективних проектів, які потребують фінансування і є потенційно вигідними для венчурного інвестора, нагальною потребою є необхідність виробити грамотну державну політику стимулювання венчурного бізнесу з урахуванням провідного зарубіжного досвіду. Держава має розділити з бізнесом ризики впровадження інновацій та вдосконалити законодавство зі стимулювання інноваційної діяльності, режимів роботи технопарків, автономії українських вищих навчальних закладів [5]. Необхідно впровадити податкові та фінансові стимули для венчурного інвестування.

На паритетних засадах держава і приватний бізнес мають підтримувати інноваційно-виробничі кластери. З метою реалізації кластерного підходу необхідно застосовувати такі інструменти підтримки інноваційних кластерів:

– надання субсидій, безпроцентних інвестиційних кредитів на створення нової продукції та технологій;

– зниження податкового навантаження на кластерні підприємства шляхом звільнення від оподаткування податком на прибуток підприємств, які інвестують в інновації, та виключення витрат на НДДКР з бази оподаткування;

– надання цільових дотацій на науково-дослідні роботи;

– формування механізму державного замовлення на інноваційну продукцію, що випускається в межах кластерів;

– запровадження державних кластерних програм, що включатимуть заходи зі стимулювання міжнародного кластерного співробітництва, прогнозної оцінки ефективності кластерних утворень, фінансування інноваційної діяльності, підтримки нових кластерних галузей, координації взаємодії між потенційними учасниками кластеру.

Першочерговим завданням реалізації пріоритетів інвестування інноваційної діяльності є розбудова інноваційно-виробничих кластерів у агропромисловій та харчовій галузі, деревообробній, текстильній промисловості, військово-промисловому комплексі, авіа-, ракетобудуванні.

Висновки з проведеного дослідження. Пріоритетні напрями інвестування в інноваційну діяльність визначені з урахуванням вимог Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності» та загальносвітових тенденцій постіндустріально-інформаційного розвитку.

В умовах обмеженості фінансових ресурсів національної економіки інвестиційне забезпечення

пріоритетних напрямів інноваційної діяльності має здійснюватись на засадах механізму державно-приватного партнерства, за якого держава з одного боку надає пряме фінансування та / або співфінансування інноваційних і науково-технічних програм, з іншого – надає непрямі державно-регуляторні фінансові стимули для розвитку інноваційно-виробничих кластерів, розбудови високотехнологічного сектора та інноваційних й венчурних інвестицій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / авт. упоряд.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жиляєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К.: Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.

2. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності» № 3715-VI від 8 вересня 2011 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon4.rada.gov.ua.

3. Амоша О. І. Аналіз причин низької інноваційної активності високотехнологічних підприємств України / О. І. Амоша, Л. М. Саломатіна, С. Л. Передерій // Економіка промисловості. – 2011. – № 4. – С. 165–179.

4. Venture Capital Firm Overview [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://venture-capital-firms.findthebest.com/l/227/CMEA-Ventures.

5. Архієреєв С. Роль державної підтримки розвитку венчурного бізнесу для збільшення випуску високотехнологічної та інноваційної продукції / Аналітична записка, НІСД. – 2008. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/monitor/May08/08.htm.

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ZMIANY W KONCEPCJACH ZARZĄDZANIA ORGANZIACJAMI
CHANGES IN MANAGEMENT CONCEPTS ORGANISATIONS

Przedstawiono znaczenie nowych koncepcji w zarządzaniu współczesnymi organizacjami. Stwierdzono, że budowa systemu zarządzania organizacjom, w którym systematycznie, skutecznie są wdrażane najnowsze rozwiązania w zarządzania, zapewnia ich stabilny rozwój. Omówiono najczęściej stosowane w praktyce funkcjonowania dużych i małych organizacji koncepcje zarządzania, przeanalizowano ich skuteczność i satysfakcję wdrożenia.
Słowa kluczowe: *nowoczesne koncepcje zarządzania, organizacja, zarządzanie, innowacja.*

Presents the importance of new concepts in the management of modern organizations. It was found that the construction management organizations, which systematically and effectively implemented are the latest developments in management, ensure their stable development. Discusses the most used in the practice of the operation of large and small organizations management concepts, they analyze their effectiveness and satisfaction implementation.
Key words: *modern management concepts, organization, management, innovation.*

Статья рассматривает новые концепции в управлении современными организациями. Описано организации, которые систематически и эффективно используют последние разработки в управлении с целью их стабильного развития. Обсуждает наиболее часто используемых в практике функционирования концепций управления больших и малых организаций, анализируют эффективность их реализации.
Ключевые слова: *концепции современного менеджмента, организация, управление, инновации.*

UDC 338

Joanna Jasińska
prof. nadz. dr hab.
Wyższa Szkoła Mazowiecka w Warszawie

Wstęp. Ostatnie dziesięciolecie to okres wzmożonego zainteresowania menedżerów poznaniem i wdrożeniem nowoczesnych koncepcji i metod zarządzania w różnych sferach działalności organizacji. Do dobrego tonu należą rozmowy przeprowadzane przez przedstawicieli kadry zarządzającej na temat benchmarkingu, strategicznej karty wyników, outsourcingu, spłaszczenia struktury organizacyjnej czy też zarządzania wiedzą i kompetencjami. Celem artykułu jest wskazanie współczesnych kierunków zarządzania organizacjami w obszarze wdrażanych zmian i różnych koncepcji funkcjonowania organizacji.

Problem badawczy. Niewiele organizacji systematycznie i skutecznie wdraża najnowsze rozwiązania w dziedzinie zarządzania. Częste natomiast są przykłady zarządzania opartego na tradycyjnych rozwiązaniach biurokratycznych lub na władzy „silnych osobowości". Dotyczy to nie tylko małych i średnich organizacji, ale i dużych organizacji gospodarczych. Oczywiście, są także liczne przykłady efektywnego zastosowania konkretnych, nowoczesnych rozwiązań w poszczególnych sferach działalności. Brak natomiast systemowego podejścia w działaniach na najwyższych szczeblach zarządzania może wywoływać między innymi problemy: niedokładnego zaplanowania działań, nieefektywne wykorzystanie zasobów, dublowanie niektórych funkcji, a jednocześnie brak innych niezbędnych funkcji organizacji, braku dokładnego sformułowanych celów organizacji, a także mechanizmów doprowadzających poszczególne jednostki i pracowników do ich realizacji. nieskutecznej próby rekompensowania problemów w zarządzaniu za pośrednictwem zatrudniania różnego rodzaju konsultantów, pomocników, częste szkolenia menedżerów i personelu z prawie zerowym efektem dla organizacji, prowadzi do pojawienia się odczucia wzrostu wzajemnego niezadowolenia.

Zasadniczym pytaniem badawczym istotnym dla rozwiązania postawionego celu w praktyce funkcjonowania współczesnych organizacji jest odpowiedź na pytanie: Jakie zmiany i nowe rozwiązania w zarządzaniu współczesnymi organizacjami będą skuteczne dla osiągnięcia wysokiej skali przedsiębiorczości, innowacyjności i kreatywności organizacji?

Powyższy problem zmusza menadżerów do poszukiwania i wdrażania zmian w zarządzaniu.

Nowych możliwości szuka się w otoczeniu zewnętrznym, ale i wewnątrz, np. w delegowaniu uprawnień i włączeniu podwładnych w proces podejmowania decyzji, kształtowania przedsiębiorczych mentalności i zachowań. Tego typu organizacje są bardzo elastyczne i ruchome: struktura organizacyjna, reguły, zasady, zasoby, systemy, strategie stale się zmieniają, podtrzymując cały proces przedsiębiorczy oraz dopasowując go i cele organizacji do wymogów otoczenia. Praca ludzi, grup i całej organizacji jest oceniana nie na podstawie wydajności, lecz efektywności, osiągnięcia celu. Ważna jest indywidualna inicjatywa, kompetentność, kwalifikacje. Możliwości pojawiają się, znikają, wywołują nowe, inne możliwości. Jest to proces permanentny. Organizacja przedsiębiorcza powinna więc nieustannie reagować na pojawianie się różnorodnych okazji, zmieniać się i adaptować, by je zrealizować. Jest to możliwe jedynie pod warunkiem, że myślenie przedsiębiorcze stanie się podstawą zarządzania organizacją a przedsiębiorczość – filozofią zarządzania, którą można określić jako „mniej zarządza-

nia, więcej przedsiębiorczości". Mimo że przy takim podejściu dużo jest sytuacji, zdarzeń, zachowań nieprzewidzianych, niespodziewanych, niezwykłych, zarządzanie przedsiębiorcze oparte jest na systematycznej, celowej działalności, związanej z realizacją funkcji planowania, organizowania, motywowania i kontroli. Niezwykłość tego typu zarządzania polega na zmianie roli tych funkcji. Wzrasta rola przewidywania, wyobraźni strategicznej, mniejsze znaczenie ma planowanie systematyczne. Realizacja funkcji organizowania wymaga zwiększonego wysiłku menedżerów skierowanego na dopasowanie struktury organizacji do realizacji nowych pomysłów. Motywowanie jest skierowane na zachowania inicjatywne, innowatorskie, przedsiębiorcze. Ogromne znaczenie ma wyprzedzająca kontrola otoczenia i procesów realizowanych wewnątrz organizacji oraz systematyczna analiza pojawiających się okazji [1].

Ważną rolę w zarządzaniu odgrywa lider, kierownik-przedsiębiorca, który dzięki swej aktywnej pozycji życiowej prowadzi organizację w kierunku realizacji coraz ambitniejszych celów. Może efektywnie zarządzać, czasami skupiając władzę w swoich rękach, czasami wykorzystując wrodzoną umiejętność pociągać za sobą ludzi urokiem osobistym, charyzmą. Dąży on do rozwoju kreatywności podwładnych, umie spojrzeć na znane rzeczy z nietradycyjnego punktu widzenia. Potrafi rozpoznać perspektywę i możliwości tam, gdzie inni widzą tylko chaos i sprzeczności.

Analiza dorobku metodologii nauk o zarządzaniu wskazuje, że przy podejmowaniu decyzji w zakresie zarządzania organizacją nie zawsze korzysta się z ustalonych reguł, procedur, zasad. Procesowi temu często towarzyszy aktywne poszukiwanie rozwiązań, przewidywanie problemów, uświadomienie ryzyka. Dzięki temu pojawiają się i realizują odważne decyzje, często oparte na intuicji, a nie na racjonalnych wyliczeniach. Duże znaczenie mają tu wiedza pracowników oraz ich kontakty osobiste. P. Drucker twierdzi, że organizacja przedsiębiorcza potrafi „zorganizować się do ciężkiej pracy" tak, by wchłaniać innowacje i postrzegać zmianę jako okazję będącą szansą, a nie zagrożeniem [2].

Koncepcje zmian w zarządzaniu dużymi organizacjami – analiza. Analizując duże organizacje funkcjonujące stabilnie przez dłuższy czas trudniej jest przebudować w organizacje przedsiębiorcze. Rozwija się w nich konserwatyzm, zadowolenie z siebie członków organizacji, ignorowanie inicjatyw. Dysponując wystarczającymi zasobami, są one ograniczone w swoim rozwoju skostniałą, zbiurokratyzowaną strukturą, wolnym obiegiem informacji, zasadami, tradycjami. Uniemożliwia to skuteczne działanie w ulegającym szybkim, radykalnym przemianom otoczeniu. Konieczne więc jest wprowadzenie ducha przedsiębiorczości i stworzenie warunków dla realizacji przez pracowników działań twórczych, inicjatywnych i kreatywnych.

Realizowanie procesu przedsiębiorczości w dużych organizacjach jest określane terminem „intraprzedsiębiorczość". Termin zaproponowany w 1985 r. przez G. Pichnota oznacza działalność przedsiębiorczą prowadzoną wewnątrz istniejącej organizacji. Charakterystyczną cechą działań przedsiębiorczych jest wdrażanie nowych pomysłów, zmieniających istniejące struktury, technologie, stosunki międzyludzkie, procesy komunikowania się, kulturę, metody zarządzania, działania marketingowe.

Duże organizacje zatrudniają wielu specjalistów o różnych kwalifikacjach, umiejętnościach, wykształceniu. Potencjał ich wiedzy jest ogromny i powinien zapewnić utrzymanie równowagi dynamicznej z otoczeniem. Firma konsultingowa Bain&Co zaczynając od roku 1993, co dwa lata przeprowadza badania wśród menedżerów wielkich korporacji międzynarodowych na temat wykorzystania nowoczesnych instrumentów zarządzania i satysfakcji z ich wdrożenia. W 2015 roku na pierwszych dziesięciu miejscach w rankingu znalazły się [3]: 1) *Benchmarking*; 2) *Strategic Planning*; 3) *Mission and Vision Statements*; 4) *Customer Relationship Management*; 5) *Outsourcing*; 6) *Balanced Scorecard*; 7) *Customer Segmentation*; 8) *Business Process Reengineering*; 9) *Core Competencies*; 10) *Mergers and Acquisitions*.

Najczęściej stosowaną koncepcją zarządzania jest ***benchmarking***, czyli porównywanie wewnętrznych rozwiązań danej organizacji z rozwiązaniami innych, którzy mają najlepsze wyniki lub też wyznaczają kierunki rozwoju, i adaptowaniu ich dobrych pomysłów w celu doskonalenia się. Wykorzystało ją 76% badanych organizacji, a satysfakcję z wdrożenia respondenci ocenili na 3,82 w skali od 1 (min) do 5 (max).[1] Przyczyna tak dużej popularności metody to, że pomaga ona stosunkowo szybko i z mniejszymi kosztami doskonalić procesy biznesowe. Są to działania innowacyjne, wymagające od pracowników kreatywności, umiejętności pozyskania, analizy informacji i wyciągania wniosków, zdolności nawiązywania kontaktów i porozumiewania się z innymi ludźmi.

Na następnych dwóch miejscach znajdują się metody zarządzania strategicznego, a mianowicie ***planowanie strategiczne oraz opracowanie misji i wizji organizacji***. Korzysta z nich odpowiednio 67% i 65% organizacji, satysfakcja z wdrożenia została oceniona bardzo wysoko, na 4,01 i 3,91. Są to kompleksowe procesy określania tego, co organizacja powinna robić i jak może najlepiej pokonać drogę do pożądanej pozycji w przyszłości. Sprzyjają budowie kultury przedsiębiorczości dzięki sprecyzowaniu wizji oraz stałemu poszukiwaniu szans i możliwości rozwoju.

[1] Tu i dalej – dane o liczbie firm, które wdrożyły daną koncepcję, i poziomie ich satysfakcji pochodzą z badań firmy Bain & Company Management Tools 2015: An Executive's Guide. 8 Dyche J.: CRM. Relacje z klientami, Helion, Gliwice 2015.

Odpowiedzią na nowe warunki i wzorce zachowania klientów stała się koncepcja ***Customer Relationship Management*** (CRM), która umieszcza potrzeby klienta w centrum zainteresowania organizacji, dlatego 63% zastosowało tę metodę, satysfakcję oceniono na 3,83. Podejście to zakłada konieczność budowania indywidualnych, trwałych kontaktów z klientem, które traktuje się nie jako zbiór odrębnych epizodów, lecz jako proces, na który można oddziaływać [4]. Powoduje to wiele wymiernych korzyści, które przynoszą organizacji stali klienci, oraz zdecydowanie podnosi kreatywność pracowników. Są oni zmuszeni do wyszukania twórczych rozwiązań problemów pojawiających się w całym cyklu relacji z klientem – od pierwszego kontaktu do stałej współpracy. Muszą zrozumieć jego potrzeby i zachowania, a następnie dostosować ofertę organizacji do docelowych segmentów.

Outsourcing, tak jak benchmarking, w rankingach ostatnich lat zdecydowanie przesunął się do przodu. Rozwiązania outsourcingowe wdrożyło 63% organizacji, oceniając satysfakcję na 3,79. Metoda polega na przekazywaniu realizacji zadań, funkcji i procesów firmie zewnętrznej, specjalizującej się w danej dziedzinie. Dzięki outsourcingowi organizacja może skupić swoje zasoby, w tym środki finansowe na tych obszarach, które stanowią podstawę jej działań, a przede wszystkim, w których osiąga przewagę konkurencyjną. Wiele organizacji na całym świecie przekazało zewnętrznym firmom poszczególne usługi (informatyczne, księgowe, finansowo-analityczne, internetowe, prawnicze, marketingowe, transportowe, administracyjne, utrzymywania czystości, ochrony mienia) oraz całe procesy (łańcuchy dostaw, szkolenia, obsługę kwestii kadrowych, finanse i księgowość, zarządzanie relacjami z klientami).

Balanced Scorecard to narzędzie wspomagające zarządzanie organizacją od strony planowania, wdrażania, monitorowania i kontroli realizacji strategii. W koncepcji tej wykorzystuje się spójny system finansowych i niefinansowych mierników oceny efektywności funkcjonowania organizacji, które umożliwiają kontrolowanie zdarzeń przeszłych, a także antycypowanie wyników w przyszłości. Szóste miejsce w rankingu dla jednej z najnowszych koncepcji to sukces, 53% firm zastosowało ją, oceniając satysfakcję na 3,83. Karta wyników pozwala skonsolidować wysiłki związane z zarządzaniem wartością organizacji i wynikami finansowymi, inwestowaniem w pracowników i przyszły rozwój, podniesieniem efektywności działań rynkowych, procesów wewnętrznych i ich jakością [5]. Pomaga więc powiązać działania przedsiębiorcze prowadzone w różnych obszarach funkcjonalnych organizacji i ukierunkować je na realizację wspólnych celów.

Siódme miejsce w rankingu zajmuje koncepcja ***Customer Segmentation*** (segmentacji klientów) – rozwiązanie to zastosowało 53% badanych organizacji, poziom satysfakcji jest wysoki – 3,95. Metoda polega na podziale rynku na oddzielne grupy klientów o podobnych cechach, identyfikacji ich niezaspokojonych potrzeb i stworzeniu dla nich wyjątkowo atrakcyjnych produktów i usług. Podobnie jak w koncepcji CRM, budowa organizacji przedsiębiorczej rozpoczyna się od poszukiwania innowacyjnych rozwiązań marketingowych.

Koncepcja ***Business Process Reengineering*** (BPR) to fundamentalne przemyślenie od nowa i radykalne przeprojektowanie procesów w organizacji, prowadzące do dramatycznej (przełomowej) poprawy osiąganych wyników (takich jak koszty, jakość, serwis i szybkość) [6]. BPR opiera się na czterech ogólnych zasadach: wychodzić od potrzeb klienta, analizować procesy, uwzględniać istniejące ograniczenia oraz myśleć inaczej. Stosowanie się do każdej z tych zasad wymaga innowacyjności, odwagi, współpracy ludzi. Pracownicy powinni nie tylko wykonywać polecenia kierownictwa, ale wykazywać się dużą samodzielnością i kreatywnością, aby wnieść ze swej strony, jak największą wartość do procesu, w którym uczestniczą. Wdrożenie koncepcji wymaga ogromnych nakładów czasu i wysiłku, daje natomiast kierownictwu organizacji możliwości na polepszenie wyników, pracownikom lepszą organizację pracy nastawioną na realne efekty, a klientowi – większą jakość dóbr i usług oraz lepsze standardy obsługi. Satysfakcja z zastosowania koncepcji BPR wynosi 3,85, skorzystało z niej 50% badanych organizacji.

Koncepcja ***Core Competencies*** polega na identyfikacji i pomiarze kompetencji kadry menedżerskiej i pracowników organizacji. Jej wdrożenie pozwala na efektywne uplasowanie pracowników wewnątrz organizacji, umożliwia ich przygotowanie do realizacji zarówno bieżących, jak i przyszłych zadań, daje możliwość zwiększenia wartości organizacji poprzez wzrost wartości kapitału ludzkiego oraz pomaga w zaplanowaniu i realizacji procesu rozwoju wiedzy i umiejętności. 48% organizacji wykorzystało *Core Competencies*, satysfakcję oceniono na 3,82. Zastosowanie tej koncepcji przy budowie organizacji przedsiębiorczych jest jak najbardziej uzasadnione, ponieważ ich cechy są analogiczne do cech ***organizacji uczących się***, w których wiedza kadry kierowniczej i pozostałych pracowników w podejmowaniu działań ma podstawowe znaczenie. Według P. Senge organizacja ucząca się potrafi stale wzmacniać swoje możliwości kształtowania własnej przyszłości. Jest to organizacja adaptująca się do zmiennych warunków oraz zapewniająca stałe doskonalenie się uczestników, czyli nabywanie przez nich nowych umiejętności, możliwości, wzorców działania; istotnym elementem uczenia się jest uzyskiwanie informacji na temat popełnianych przez siebie błędów i wskazówek, w jaki sposób należy te błędy skorygować [7].

Dziesiątkę najczęściej wykorzystywanych nowoczesnych metod zarządzania zamyka koncepcja

Mergers and Acquisitions (fuzje i przejęcia) – 46% organizacji z niej skorzystało, satysfakcja na poziomie 3,83. W ostatniej dekadzie ilość fuzji i przejęć osiągnęła niespotykany dotąd poziom. Fuzje i przejęcia są transakcjami stosowanymi przez organizacje celem osiągnięcia określonych zamierzeń strategicznych i finansowych. Ich konsekwencją może być połączenie dwóch podmiotów gospodarczych w jedną organizację w taki sposób, aby osiągnąć nowe cele, wspólnie uczestniczyć w rynku. W rezultacie wdrożenia tej koncepcji powstają organizacje przedsiębiorcze, których cele mogą być dość zróżnicowane i obejmować: wzrost firmy, uzyskanie przewagi konkurencyjnej na istniejących rynkach, poszerzenie rynku lub asortymentu produktów, obniżenie ryzyka działalności.

Na dalszych miejscach w rankingu znajdują się inne nowoczesne koncepcje zarządzania, takie jak: ***Total Quality Management, Lean Management, Just-in-time, organizacja wirtualna***. Nie oznacza to jednak, że tracą one na znaczeniu. Dalej wiele organizacji za pomocą instrumentów opracowanych w tych koncepcjach buduje organizacje przedsiębiorcze – szczupłe, elastyczne, inteligentne, posiadające szanse szybkiej, wyprzedzającej otoczenie zmiany modelu funkcjonowania.

Wyniki wdrożonych nowych koncepcji zarządzania w małych organizacji. Wyniki badań przeprowadzonych wśród małych firm świadczą, że około 76% z nich ma trudności w rozwiązywaniu problemów zarządzania (ankietowani mogli wybierać kilka odpowiedzi). Największą trudność sprawia planowanie strategiczne (z tym problemem boryka się około 40% badanych firm), wychwytywanie i analiza ukrytych problemów w funkcjonowaniu firmy (27%), analiza i ocena otoczenia zewnętrznego (23%), planowanie bieżące (21%), stworzenie efektywnego systemu kontroli wykonywania zadań (16%), budowa systemu tworzenia i wdrażania innowacji (14%), stymulowanie efektywnej pracy personelu (14%), organizacja efektywnego systemu księgowości (12%), kształtowanie racjonalnej struktury organizacyjnej (7%), analiza wyników działalności przedsiębiorstwa (6%) [4].

To, że na pierwszej pozycji znalazło się planowanie strategiczne, nie jest zaskakujące. Zadanie opracowania strategii i sformułowania na jej podstawie planów jest trudne nawet dla dużych organizacji zatrudniających specjalistów w tym zakresie. Z odpowiedzi respondentów wynika, że odczuwają oni brak wiedzy i umiejętności potrzebnych do rozwiązania tego tak zwanego problemu zarządzania. Pomocne tu mogą się okazać koncepcje ***Strategic Planning oraz Mission and Vision Statements***.

Na drugim miejscu znajdują się od razu trzy działania kierownicze, a mianowicie wychwytywanie i analiza ukrytych problemów w funkcjonowaniu organizacji, analiza i ocena otoczenia oraz planowanie bieżące. W dzisiejszych warunkach bardzo niestabilnego rynku, częstych zmian popytu praktycznie na wszystkie grupy towarów i usług planowanie wielkości produkcji, asortymentu, innych wskaźników może być trudne dla właścicieli małych organizacji. Wyjściem z tej sytuacji może być wykorzystanie koncepcji ***Balanced Scorecard***. Zwykle uważa się, że z metody tej powinny raczej korzystać duże, a nie małe organizacje. Jednak analiza przykładów wdrożenia metody w dużych organizacjach wykazała, że te jej cechy, które były postrzegane jako wady, mogą stać się zaletami w małych organizacjach. Tu wdrożenie Balanced Scorecard może kosztować mniej, trwać krócej, być łatwiej komunikowalne wśród pracowników, budzić mniejszy opór załogi [4].

Małe organizacje przeważnie koncentrują się na diagnozie sytuacji wewnętrznej, nie doceniają znaczenia dokładnej analizy otoczenia zewnętrznego. Do przeprowadzenia analizy wewnętrznej i zewnętrznej małe przedsiębiorstwa wykorzystują najprostsze metody, takie jak analiza SWOT, analiza finansowa oraz ***benchmarking*** (najczęściej intuicyjny), inne, bardziej złożone metody są stosowane w jednostkowych przypadkach.

Jeszcze jedna nowoczesna metoda zarządzania przydatna w realizacji wielu funkcji i zadań w małej organizacji to ***outsourcing***. Najczęściej spotykany jest outsourcing księgowości, porad prawnych, marketingu i obsługi komputerów. Organizacja, nawet najmniejsza, ma wiele potrzeb, a trafne znalezienie najsprawniejszych rozwiązań wymaga doskonałej orientacji w każdej z dziedzin. Dla właścicieli małych organizacji jest to trudne zadanie i stąd wymierna korzyść z nawiązania współpracy z osobami i organizacjami, które domenę swego działania mają ściśle ukierunkowaną i wiedzą, jakie rozwiązania najlepiej jest zaoferować.

Wzrost przedsiębiorczości małych organizacji jest niemożliwy bez zastosowania ***zarządzania wiedzą***. Jeśli będą stawiały na rozwój poprzez efektywne wprowadzanie innowacji, to posiadanie właściwej wiedzy jest niezbędne. Innowacje najczęściej wymagają specjalistycznej wiedzy, a jej uzyskanie jest trudne i kosztowne. Mają do wyboru – zatrudnić kompetentne osoby lub skorzystać z usług doradczych. Oba te rozwiązania wiążą się z dodatkowymi kosztami, dlatego dużego znaczenia nabierają umiejętności samodzielnego zgromadzenia potrzebnej informacji i wiedzy [1].

Przedstawiona charakterystyka koncepcji w zarządzania jest, jak się wydaje, odpowiednią podstawą dla podjęcia dalszych prób i wskazania dalszych kierunków rozwoju i poszukiwania nowych rozwiązań zarządzania organizacjami. Należy te poszukiwania skonkretyzować poprzez określenie głównych obszarów źródeł zmian, które powinny, moim zdaniem, zmierzać do zmniejszenia dysharmonii pomiędzy teorią a praktyką zarządzania. To warunki i czynniki sytuacyjne mają bowiem, coraz większy wpływ na

konstruowanie instrumentarium zmian współczesnego zarządzania organizacjami.

Wszystkie przedstawione koncepcje zmian w procesie zarządzania dotyczą aktualnego stanu dorobku nauk o zarządzaniu.

Wzrost oczekiwań co do coraz bardziej innowacyjnych wytycznych, które pozwalałyby na bardziej sprawne rozwiązywanie problemów zarządzania, przed jakimi stają współczesne organizacje, sprawia, że cały dorobek metodologii nauk o zarządzaniu w coraz mniejszym stopniu jest w stanie wypełniać swoje teoretyczno-metodologiczne przesłanie. Wszystko to zmusza do podjęcia i określenia głównych obszarów doskonalenia metodologii w zakresie zarzadzania zmianami.

Wnioski. Dokonując prezentacji wdrożonych koncepcji zmian w procesie zarządzania organizacjami za kluczowe obszary do dalszych analiz należy uznać:

1. Opracowanie zasad stosowania metod składających się na metodologię pr w celu określenia wytycznych, precyzujące zakres wykorzystania tych metod. Zasady takie, uwzględniające rozwój otoczenia, a także kontekst sytuacyjny danego podmiotu, powinny wspierać doświadczenie praktyczne tych, którzy podejmują trud praktycznego stosowania określonej metody.

2. Pełniejsze rozpoznanie paradygmatów identyfikujących zmiany. Pozwoli to na określenie tych zmian, które powinny stanowić podstawowe metodologiczne wytyczne dla sprawnego wyboru metod służących do rozwiązywania problemów praktycznych. Takie paradygmaty metodologiczne pozwalałyby na formułowanie, zgodnych z ich istotą, praktycznych rekomendacji do zmian. Umożliwiałyby również łatwiejszy, a przede wszystkim sprawniejszy wybór określonej metody zarzadzania.

3. Opracowanie innowacyjnych modeli i nowych metod rozwiązywania problemów współczesnego zarządzania. Takie modele jako swoista koncepcja kierunków zmian zapewniałyby wskazania do wdrażania najsprawniejszych koncepcji, z punktu widzenia warunków funkcjonowania organizacji, ale również poprawiałyby sprawność podejmowanych przedsięwzięć związanych z przeprojektowaniem organizacji.

BIBLIOGRAFIA:

1. Sitko W., Mieszajkina E.: Niepewność w zarządzaniu a rozwój organizacji. Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, seria: Organizacja i Zarządzanie, Nr 37. – Gliwice 2014.

2. Drucker P.F.: Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady. PWE, Warszawa. – 2006.

3. Rigby D., Bilodeau B.: Management Tools 2015: An Executive's Guide, Bain & Company, Inc., Boston. – 2015.

4. Mieszajkina E.: Innowacje w zarządzaniu małym przedsiębiorstwem. Zarządzanie przedsiębiorstwem w otoczeniu biznesowym. Red. W. Sitko, System-Graf Drukarnia, Lublin. – 2015.

5. Kaplan R.S., Norton D.P.: Strategiczna karta wyników. Jak przełożyć strategię na działanie. PWN, Warszawa 2014.

6. Hammer M., Champy J.: Reengineering w przedsiębiorstwie. Human Management Institute, Warszawa. – 2014.

7. Cassel C., Nadin S., Gray M.O.: The use and effectiveness of benchmarking in SMEs, "Benchmarking: An International Journal". – Vol. 8. – Nr 3. – 2015.

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СПЕЦІАЛІЗОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

FEATURES OF ANALYSIS OF COMPETITIVENESS OF THE SPECIALIZED RETAIL ENTERPRISES

УДК 339 (137.21 : 372.8)

Апопій В. В.
д.е.н., професор,
завідувач кафедри комерційної діяльності і підприємництва
Львівський торговельно-економічний університет
Шалева О. І.
к.е.н.,
доцент кафедри комерційної діяльності і підприємництва
Львівський торговельно-економічний університет
Гуштан Т. В.
асистент кафедри товарознавства і комерційної діяльності
Ужгородський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджено особливості спеціалізації як важливого фактора забезпечення конкурентоспроможності у спеціалізованій роздрібній торгівлі. Охарактеризовані основні типи конкурентних стратегій спеціалізованих підприємств, визначено суть, переваги і недоліки основних методів оцінки їх конкурентоспроможності. Визначено пріоритети застосування аналізу конкурентоспроможності за критеріями ефективності.
Ключові слова: *роздрібна торгівля, торговельне підприємство, спеціалізація, спеціалізоване підприємство, диверсифікація, конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентна стратегія, ефективність.*

В статье исследованы особенности специализации как важного фактора обеспечения конкурентоспособности в специализированной розничной торговле. Характеризированы основные типы конкурентных стратегий специализированных предприятий, определены сущность, преимущества и недостатки основных методов оценки их конкурентоспособности. Определены приоритеты использования анализа конкуретоспособности по критериям эффективности.
Ключевые слова: *розничная торговля, торговое предприятие, специализация, специализированное предприятие, диверсификация, конкуренция, конкурентоспособность, конкурентная стратегия, эффективность.*

The article examined the features of specialization as an important factor in ensuring competitiveness in the specialized retail. The main types of competitive strategies of specialized companies were described, determined the nature, advantages and disadvantages of methods for assessing their competitiveness. Priorities for the using of analysis with competitiveness performance criteria were identified.
Key words: *retail, commercial enterprise, specialization, specialized enterprise, diversification, competition, competitiveness, competitive strategy, efficiency.*

Постановка проблеми. Роздрібна торгівля на сьогоднішній день – це та сфера діяльності, у котрій для створення та (в багатьох випадках) і функціонування підприємств достатньо меншого обсягу організаційних і фінансових ресурсів, ніж, наприклад, для промислового виробництва. У той же час торгівля є однією із найважливіших галузей з погляду масштабів впливу на рівень розвитку економіки та життя населення. Так, частка підприємств, основним видом діяльності яких була роздрібна торгівля (крім торгівлі автотранспортними засобами і мотоциклами) у 2015 р. складала дещо більше 5% загальної чисельності діючих підприємств, у той час, як частка реалізованої ними продукції (товарів, послуг) за інституціональним підходом перевищила 8%, а за функціональним підходом – 9% від обсягу реалізованої продукції усіма вітчизняними підприємствами [1, с. 267]. Крім того, основна частина сукупних місячних витрат домогосподарств населення (орієнтовно 80%) за той же період припадає на придбання продуктів харчування та непродовольчих товарів і послуг, що переважно забезпечується підприємствами роздрібної торгівлі.

Незважаючи на те, що роздрібна торгівля як вид економічної діяльності в сучасних кризових умовах характеризується відносною стабільністю, її функціонування пов'язане із значною кількістю проблем, котрі суттєво впливають на рівень конкурентоспроможності торговельних підприємств. Так вихід на вітчизняний ринок зарубіжних операторів призвів до змін в інфраструктурі роздрібної торгівлі та появи нових типів і форматів роздрібних підприємств.

У той же час останніми роками спостерігається стійка тенденція до скорочення чисельності підприємств торгівлі: в 2015 р. у порівнянні з 2010 р. їх кількість зменшилася майже на чверть, а торгова площа – більш, ніж на 15% [2, с. 57-59]. При цьому та частина підприємств, які входять до складу крупноформатних мереж, переважно збільшує масштаби своєї діяльності, а ряд невеликих самостійних підприємств змушені покидати ринок через значний рівень конкуренції.

Як наслідок, проблема забезпечення конкурентоздатності роздрібних торговельних підприємств з метою підвищення ефективності їх діяльності повинна стати одним із основних напрямів їх стратегічного розвитку. Враховуючи той факт, що найбільш значущою вимогою сучасного ринку є максимальне задоволення потреб населення та забезпечення високого рівня якості обслуговування, досягнення необхідного рівня конкурентоздатності у багатьох випадках можливе за допомогою спеціалізації торговельних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процеси спеціалізації у сфері роздрібної торгівлі досліджували як вітчизняні, так і іноземні науковці (Апопій В. [3, с. 281-292], Берман Б., Голошубова Н., Лісіца В. [4, с. 83], Шредер К.).

Наукові підходи до обґрунтування механізму конкурентоспроможності підприємств відображено в наукових працях Ансоффа І., Должанського І. [5, с. 5-18], Котлера Ф., Портера М. [6, с. 3-21], Суліми

О. [7], Томпсона А., Фатхутдінова Р. [8, с. 6], Шумпетера Й., Янкового О. [9, с. 4-53]. Особливості конкуренції в торгівлі охарактеризували Гросул В. [10, с. 240], Ємельяненко І. [11, с. 72-75], Качмарик Я. [12, с. 4-19], Сідун В. [13, с. 795], Чорна М. [14, с. 8].

Проте слід зазначити, що дослідження ролі спеціалізації у підвищенні конкурентоспроможності роздрібних торговельних підприємств практично не проводилися, тому ця проблема на сьогоднішній день залишається актуальною.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження процесів спеціалізації як чинника підвищення рівня конкурентоспроможності та ефективності функціонування роздрібних торговельних підприємств у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Спеціалізація як явище в роздрібній торгівлі має суттєві переваги оскільки дає змогу [4, с. 84]:

– оптимізувати розподіл ресурсів у процесі виконання бізнес-операцій і технологічних процесів;

– реагувати на глибинні зміни у структурі ринкового попиту та максимально задовольняти його;

– своєчасно і активно впливати на виробництво з метою коригування товарної пропозиції;

– підвищувати продуктивність праці;

– досягати економії витрат і підвищення рівня ефективності функціонування торговельних підприємств;

– забезпечувати зміну організації структури та управління.

Між спеціалізацією і конкуренцією існує кореляційний зв'язок і взаємозалежність. Насамперед, спеціалізація зумовлює та інтенсифікує конурентне середовище в роздрібній торгівлі. По-друге, спеціалізація значною мірою формує конкурентний потенціал підприємства. По-третє, саме спеціалізація лежить в основі окремого методу нецінової конкуренції. І нарешті, спеціалізація є важливою складовою конкурентоспроможності торговельного підприємства.

Таким чином, за твердженням М. Портера, торговельне підприємство може будувати власну конкурентну стратегію лише з огляду на один із видів конкурентних переваг: або на більш низький рівень витрат (і, відповідно, – на нижчий рівень цін), або на спеціалізацію, котра дає змогу максимально повно задовольнити потреби окремих груп споживачів [6, с. 29]. У цьому разі можна стверджувати, що торговельні підприємства мають змогу застосовувати тільки одну із базових стратегій конкуренції (рис. 1).

Виходячи з цього, основними джерелами конкурентних переваг у базових стратегіях конкуренції для підприємств торгівлі є ціни та спеціалізація. Однак у вітчизняній торгівлі цінова конкуренція є малопомітною. У секторі роздрібного продажу продовольчих товарів причиною цього є достатньо високий рівень витратоємності останніх і, як наслідок, високі витрати обігу при їх реалізації, що суттєво ускладнює варіювання цін. У той же час через те, що основним джерелом постачання непродтоварів є імпорт, зниження цін через значні коливання курсу валют, високий коефіцієнт ланковості товаропросування за участі чисельних посередників і високий рівень ризиків для роздрібних торговельних підприємств є практично неможливим.

Отже, домінуючою стратегією у вітчизняній роздрібній торгівлі є диференціація або асортиментна спеціалізація. Проте слід зазначити, що, окрім галузево-асортиментної спеціалізації, у цьому випадку діє категорійна спеціалізація (спеціалізація за контингентом споживачів, за призначенням товару, його походженням тощо).

Водночас конкурентоспроможність роздрібного торговельного підприємства, будучи багатогранним поняттям, не лише характеризує якісні та цінові параметри товарів, але й залежить від рівня менеджменту, існуючої системи управління фінансовими потоками, технічної оснащеності, кваліфікації та мотивації персоналу, інвестиційної та інноваційної компоненти його діяльності.

Джерела переваг

Межі конкуренції	*Низькі витрати*	*Диференціація*
Широкі	Торговельні підприємства з низькими витратами і широким охопленням ринку (дискаунтери)	Торговельні підприємства з широким охопленням ринку та глибокою диференціацією (спеціалізацією), спрямованою на широке коло споживачів (гіпермаркети побутової техніки та електроніки)
Вузькі	Торговельні підприємства з низькими витратами, діяльність яких спрямована на обмежене коло споживачів (стоки)	Торговельні підприємства з вузьким асортиментом, розрахованим на обмежене коло споживачів «Декори», «Мінеральні води»» тощо)

Рис. 1. Матриця базових стратегій М. Портера для роздрібних торговельних підприємств

Також на рівень конкурентоспроможності впливає кон'юнктура визначеного сегменту ринку, ступінь конкуренції підприємства з іншими учасниками ринку, фінансова стійкість тощо [11, с. 73].

Таким чином, можна стверджувати, що конкурентспроможність роздрібного торговельного підприємства – це ступінь реального и потенційного задоволення певних потреб порівняно з аналогічними суб'єктами визначеного товарного ринку. Виходячи з цього, конкурентоспроможність спеціалізованого підприємства торгівлі є його здатністю успішно функціонувати на роздрібному ринку і отримувати переваги над конкурентами шляхом ефективної реалізації стратегії асортиментної диференціації.

До особливостей конкурентоспроможності спеціалізованого роздрібного торговельного підприємства можна віднести:

– асортиментну політику;

– раціональну спеціалізацію;

– ефективну конкурентну стратегію диференційованого асортименту та інших категорій;

– реалізацію переваг.

З урахуванням цих особливостей зміст конкурентоспроможності спеціалізованих підприємств торгівлі можна представити у вигляді матриці (рис. 2).

Оцінити реальний рівень конкурентоспроможності роздрібного торговельного підприємства (у тому числі й спеціалізованого) можна за допомогою численних методів, які ґрунтуються на таких підходах [14, с. 63]:

– підхід конкурентної боротьби;

– підхід узагальнення експертних думок і оцінок;

– підхід оцінки за конкурентоздатністю товару;

– підхід оцінки фінансових і техніко-економічних результатів за інтегральним показником;

– підхід вартості бізнесу.

На основі цих підходів у сучасній науковій практиці розроблено понад 20 методів [4, с. 796]. Серед усього різноманіття методів оцінки конкурентоспроможності нами було обрано найбільш ефективні для застосування при аналізі конкурентоспроможності спеціалізованих підприємств. Зазначені методи можна умовно віднести до аналітичних, графічних та вартісних (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація методів оцінки конкурентоспроможності спеціалізованих торговельних підприємств

Методи оцінки конкурентоспроможності	Група методів	Види методів
	Аналітичні	На основі частки ринку
		Рейтингова оцінка
		Інтегральний метод
	Графічні	Матриця BKG
		Матриця Мак-Кінсі
		Багатоконкурентна модель
		Матриця привабливості ринку
	Вартісні	Ефективності конкуренції
		Експертні оцінки
		Оцінка за нормою прибутку

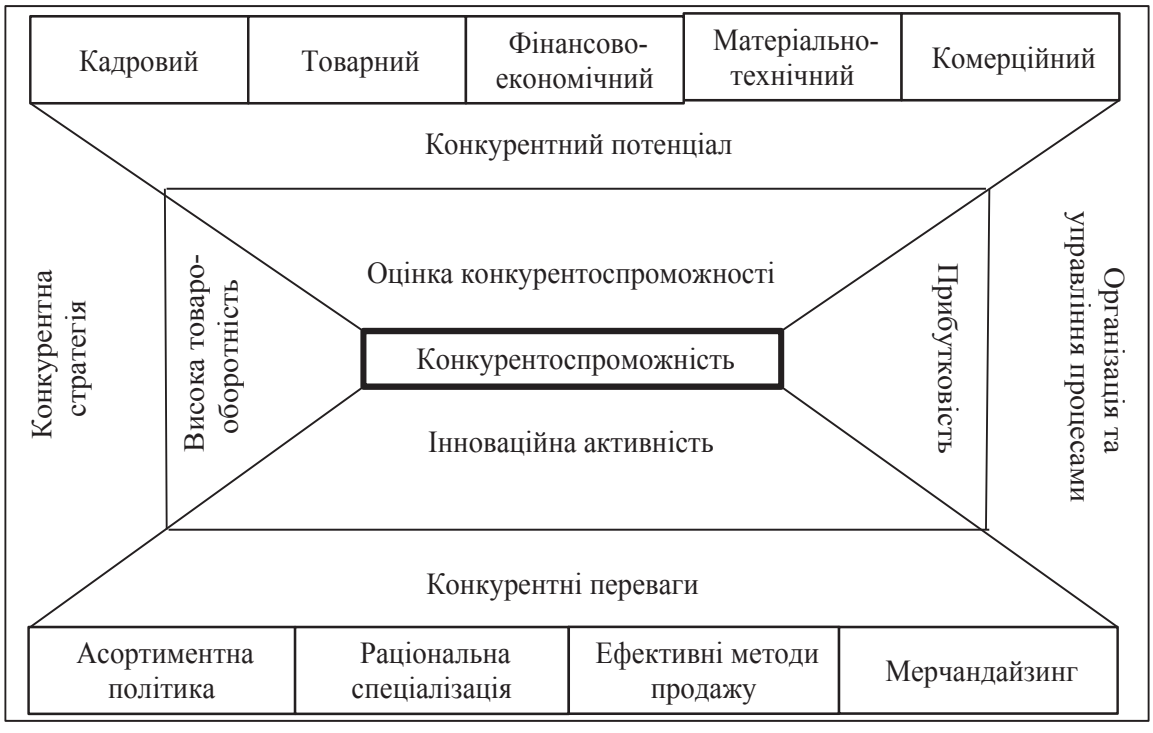


Рис. 2. Склад і методи оцінки конкурентоспроможності спеціалізованого торговельного підприємства

Нагадаємо, що за допомогою аналітичних методів аналізу в економіці встановлюється математична залежність між параметрами досліджуваного предмета чи явища. Графічні методи дають змогу за допомогою геометричних знаків, малюнків та інших графічних засобів умовно виразити якісні та кількісні значення досліджуваного предмета чи явища й співвідношення між ними. У межах вартісного аналізу досліджуються функціональні властивості визначеного предмета чи явища на предмет еквівалентності їх вартості і корисності.

Застосовуючи аналітичні методи для оцінки конкурентоспроможності спеціалізованих підприємств торгівлі, найбільш достовірні дані можна отримати на основі визначення частки ринку. В основі цього методу лежить розрахунок індексу Харфіндела-Хіршмана (формула 1) [14, с. 36].

$$HHI=\sum_{i=1}^{n} S_i^2, \quad (1)$$

де HHI – індекс Харфіндела-Хіршмана,

S_i – частка обсягу продажів кожного окремого суб'єкта ринку,

n – загальна кількість суб'єктів ринку.

Проте цей метод, попри ряд переваг, має і певні недоліки. Так, він потребує достатньо масштабних і часто громіздких розрахунків частки кожного спеціалізованого магазину, що в ряді випадків є просто неможливим. Крім того, сегментація споживчого ринку загалом не дає змогу виявити монополістів у масиві значної кількості дрібних спеціалізованих підприємств. Однак основною перешкодою для розрахунку індекса Харфіндела-Хіршмана є той факт, що чисельно індекс обмежений чисельністю суб'єктів ринку у межах 10 тисяч, у той час як спеціалізованих роздрібних торговельних підприємств може бути значно більша кількість. Зокрема, на початок 2016 р. в Україні налічувалося понад 22 тис. спеціалізованих магазинів, у тому числі 2,7 тис. продовольчих і 19,8 тис. непродовольчих [2, с. 57].

У такому випадку більш пріоритетною може бути рейтингова оцінка конкурентоспроможності. Для її визначення немає суттєвих обмежень, а власне порівняння відбувається без врахування статусу, типу, місця розташування, форми власності торговельного підприємства. Суть рейтингової оцінки полягає в порівнянні відносних показників групи підприємств за єдиним критерієм.

Рейтингова оцінка конкурентоспроможності торговельного підприємства починається з відбору підприємств для порівняння за галузево-асортиментною ознакою. Пізніше обираються первинні показники їх господарської, фінансово-економічної, комерційної діяльності. Для спеціалізованих роздрібних торговельних підприємств у цьому разі доцільно використати такі критерії, як обсяг роздрібного товарообороту, глибина асортименту, показник оновлення асортименту, прибутковість торговельної діяльності, рівень якості торговельного обслуговування, фінансова стійкість, коефіцієнт ліквідності [12, с. 88].

На практиці для спрощення розрахунків замість фактичних значень зазначених показників часто використовують бальну (експертну) оцінку складових показників параметрів діяльності підприємства. Однак цей спосіб характеризується певним рівнем суб'єктивізму і не завжди може виявити достовірний результат.

Далі розробляється матриця стандартизованих (нормованих) показників, розрахунок інтегральної оцінки за обраним методом звірки критеріїв та ранжування підприємств за значенням показника інтегральної рейтингової оцінки. За результатами такого ранжування проводиться аналіз так званих «вузьких місць» та виявлення резервів підвищення конкурентоспроможності певних підприємств.

Останнім часом для аналізу конкурентоспроможності значної популярності набули графічні методи, насамперед матриця BKG (Boston Consulting Group – Бостонської консультативної групи), модифікації якої також можна застосовуватися для оцінки конкурентоспроможності підприємств роздрібної торгівлі.

При формуванні такої матриці поле стратегій поділяється на сегменти функціонування підприємств, котрі залежно від обраної конкурентної стратегії поділяються на 4 групи: віолентів, патієнтів, комутантів та експлерентів [9, с. 124].

Віолентна конкурентна стратегія найчастіше характерна для крупноформатних торговельних підприємств (гіпермаркетів, супермаркетів, супресторів, універмагів, торговельних центрів тощо), які функціонують у сегменті масових стандартних товарів. Вони, як правило, є лідерами за критерієм товарообігу: у більшості країн при їх кількісній частці в межах 2-3% товарообіг складає від третини до половини загальнодержавного показника.

Для підприємств-віолентів характерними ознаками є достатньо низькі ціни (часто завдяки фіксованим витратам обігу), універсальний товарний асортимент, широка диверсифікація діяльності, активне застосування інновацій.

Комутанти – це малі та мікропідприємства роздрібної торгівлі без вираженої товарної спеціалізації, які кількісно переважають на ринку (2/3 діючих підприємств), однак формують не більше 25% товарообігу. Вони об'єднують порівняно невеликі неспеціалізовані магазини: дискаунтери, конвіньєнси («магазини біля дому»), магазини з продажу товарів повсякденного попиту.

Цей тип конкурентів у торгівлі традиційно має локальне призначення, тому вони ефективно вивчають локальну кон'юнктуру ринку і володіють підвищеною гнучкістю стосовно оперативної перебудови комерційної діяльності в контексті актуальної ринкової ситуації. Однак ці підприємства слабко сприймають інновації, а через практичну

відсутність фінансових, кадрових і технологічних резервів є досить нестійкими, що робить їх найбільш уразливими в кризових ситуаціях.

Особливий інтерес з погляду оцінки конкурентоспроможності являють патієнти, для яких характерна раціональна асортиментна спеціалізація, спрямована на визначений сегмент споживачів. Такі підприємства можуть пропонувати високоякісні (інколи й унікальні) товари та намагаються утримати, а не розширювати обрану ринкову нішу. До цієї групи належать переважно спеціалізовані підприємства з продажу непродтоварів (у цьому секторі рівень спеціалізації на початок 2016 р. склав 96,3%) [2, с. 58].

Основними перевагами підприємств роздрібної торгівлі-патієнтів є [12, с. 42]:

– глибока та водночас раціональна диференціація товарного асортименту;

– постійне оновлення товарного асортименту;

– максимальна відповідність характеристик товару запитам споживачів;

– оптимальне співвідношення параметрів «ціна/якість товару»;

– високий рівень сервісу та рекламно-інформаційного забезпечення;

– досконале знання обраної ринкової ніші.

Слід зазначити, що серед патієнтів на роздрібному ринку можна знайти ідентичні, проте не тотожні підприємства, оскільки серед них діє принцип конкурентного виключення. Цей принцип, сформульований фізіологом Ф. Гаузе, в теорії економічної конкуренції визначає неможливість рівнозначного існування суб'єктів ринку, розвиток яких визначається використанням однакових ресурсів, оскільки з часом один із суб'єктів (той, який буде використовувати ці ресурси менш ефективно) буде витіснений з ринку своїм прямими конкурентами [8, с. 7].

Однак підприємства-патієнти стикаються з проблемами у вигляді значного «розпорошення» джерел постачання товарів (переважно імпортних), високого рівня витрат обігу, необхідності постійного моніторингу ринку, потреби залучення і утримання нових споживачів.

Революційні зміни та радикальні перетворення на товарному ринку характерні для підприємств-експлерентів. Основною рисою їх є експериментування з метою перебудови та удосконалення організаційного, технологічного, комерційного, маркетингового, фінансового, управлінського, інноваційного забезпечення. При цьому такі експерименти можуть проводитися як на базі діючих підприємств, так і в новостворених.

У разі застосування експлерентної стратегії глибоко диференціюються технології, товари, послуги, контингент споживачів, рівень сервісу, ціни, в результаті чого створюються принципово нові типи підприємств або об'єктів торгівлі. Тому до експлерентів відносять підприємства електронної торгівлі, підприємства, що спеціалізуються на продажу екологічно чистої продукції, магазини з фіксованим рівнем цін, автоматизовані підприємства тощо. Разом з тим, підприємства-експлеренти стикаються зі значними ризиками, насамперед матеріальними [14, с. 38].

Враховуючи характеристики окремих типів конкурентних стратегій, які можуть застосовуватися спеціалізованими торговельними підприємствами,

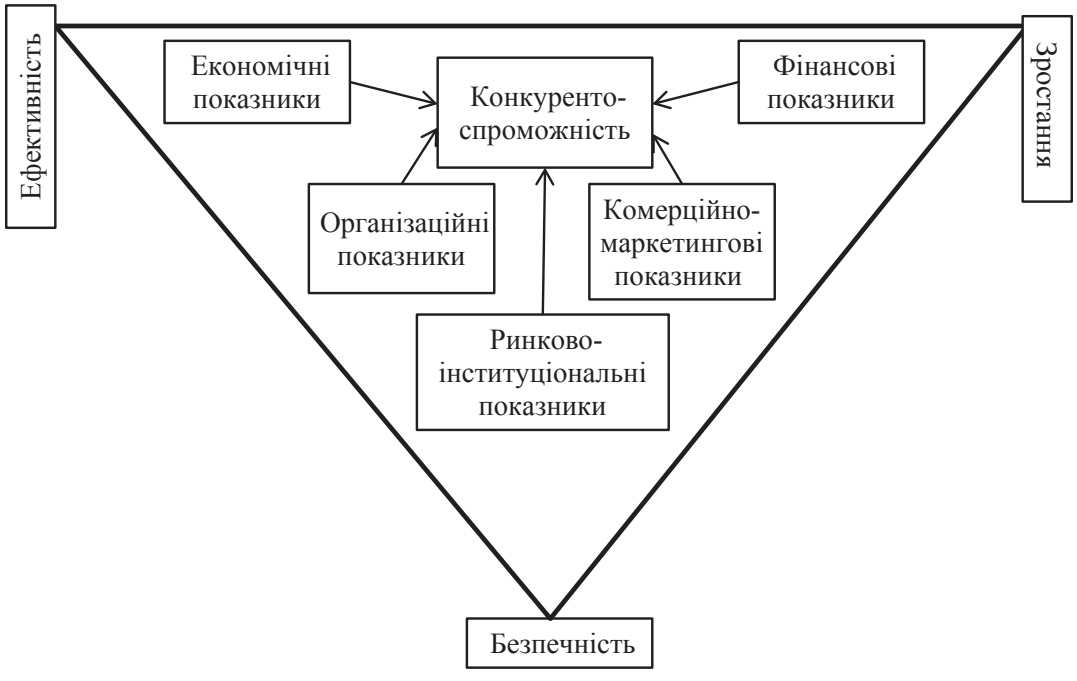


Рис. 3. Трикутник комплексного аналізу й оцінки конкурентоспроможності підприємств спеціалізованої роздрібної торгівлі

можна стверджувати, що диференціація товару, асортименту, технологій, сервісу, цін, контингенту споживачів є важливими чинниками забезпечення їх конкурентоспроможності. Це підтверджує метод аналізу і оцінки конкурентоспроможності за критерієм ефективності.

Сутність цього методу полягає у співставленні витрат торговельного підприємства з отриманим результатом і визначення міри їх відповідності. Значущими показниками у цьому випадку можуть бути обсяг товарообігу, величина доходів або прибутку [11, с. 74]. Фактично у цьому випадку йдеться про класичний підхід до виміру ефективності, якісним вираженням якої є рентабельність.

Однак для комплексного та максимально об'єктивного аналізу конкурентоспроможності за критерієм ефективності потрібне дослідження не лише сучасного стану вищезазначених показників, але й додаткові розрахунки, котрі б дали змогу виявити динаміку розвитку підприємств і рівня ринкової безпеки з метою визначення реальних векторів розвитку та загроз їх діяльності. Як наслідок, модель такого аналізу може бути представлена у вигляді схеми (рис. 3), де базовими засадами є ефективність, безпека та забезпечення зростання діяльності торговельного підприємства.

Комплексний аналіз конкурентоспроможності торговельних підприємств передбачає дотримання таких принципів [12, с. 99]:

– диференціація підприємств у межах окремих конкурентних стратегій;

– використання як статистичних, так і динамічних показників і параметрів діяльності підприємств;

– оцінка конкурентоспроможності підприємств роздрібної торгівлі з урахуванням впливу комплексу чинників на бази трьохкритерійної оцінки.

У відповідності з першим принципом проводиться відбір підприємств, які за критерієм застосовуваної конкурентної стратегії можуть відноситися до чотирьох попередньо досліджуваних груп: віолентів, комутантів, патієнтів і експлерентів.

У межах другого принципу передбачається використання ряду показників інституціонального, організаційного, економічного, фінансового, комерційного, маркетингового, управлінського та соціального характеру. У кожній з цих груп повинно налічуватися не менш ніж 5-7 первинних показників, таким чином загальний масив даних налічуватиме щонайменше 40 позицій. Оскільки обробка такої кількості даних є складною та потребує значних витрат часу на збір інформації та проведення розрахунків, у кожній із зазначених груп доцільно обрати 2-3 ключових агрегованих показники. Це дасть змогу скоротити досліджувану сукупність до 10-12 показників (табл. 2).

Такий аналіз конкурентоспроможності необхідно проводити як в межах кожної групи, так і у видовому розрізі підприємств роздрібної торгівлі організованого сектора. Його результати не передбачають розрахунку інтегрального показника, оскільки вони повинні виявити основні тенденції, відхилення і розходження стосовно окремих підприємств та їх груп.

Таблиця 2

Система показників для аналізу рівня конкурентоспроможності спеціалізованих роздрібних торговельних підприємств за критеріями ефективності

Група показників	Вид показника	Одиниця виміру показника
Економічні	Частка в роздрібному товарообігу на ринку	%
	Середній темп росту товарообігу (з урахуванням даних за останні 5 років)	%
	Віддача сукупних ресурсів	коп. на 1 грн.
Фінансово-економічні	Рентабельність загальна	%
	Рентабельність операційна	%
	Темп зміни прибутковості (з урахуванням даних за останні 5 років)	%
	Загальна ліквідність підприємства	%
Комерційна і маркетингова активність	Обіговість товарних запасів	дні
	Рівень спеціалізації (за критерієм товарообігу)	%
	Зростання фонду нематеріальних активів (інноваційна активність)	%
	Бар'єр входження на ринок (за ступенем складності входження на ринок в межах дерегуляції бізнесу)	–
Інституціональні	Рівень нормативно-законодавчого забезпечення споживчого ринку (оцінюється від 1 до 5 за наростанням значення показника)	–
	Ступінь захисту ринку (оцінюється від 1 до 5 за наростанням значення показника)	–
	Ризикованість діяльності	–

Для підвищення об'єктивності таких розрахунків доцільно провести порівняння з рейтинговими еталонами чи показниками так званого прогресивного досвіду, однак в сучасній практиці економічних досліджень такі практичні розрахунки є переважно фрагментарними.

Висновки з проведеного дослідження. Результати дослідження підтверджують той факт, що спеціалізація роздрібних торговельних підприємств чинить прямий вплив на їх конкурентоспроможність та ефективність функціонування. Комплексна оцінка змісту конкурентоспроможності у роздрібній торгівлі дала змогу розробити і представити матричну структуру цієї категорії, котра враховує особливості застосовуваної конкурентної стратегії, наявного потенціалу та ефективності певного підприємства.

Аналіз конкурентних стратегій, які можуть застосовувати роздрібні торговельні підприємства в своїй діяльності засвідчив, що поведінка останніх на товарному ринку кардинально різниться залежно від спеціалізації та диференціації їх діяльності, масштабів їх діяльності, а також дав змогу виявити переваги і проблеми поведінки основних типів спеціалізованих торговельних підприємств в існуючому сьогодні конкурентному середовищі.

Представлені методи оцінки конкурентоспроможності, які за специфікою використання було віднесено до трьох різних груп (аналітичні, графічні та вартісні), на практиці в ряді випадків мають обмежену сферу застосування, потребують використання великих масивів даних, однак дають змогу достатньо точно оцінити конкурентоспроможність окремих підприємств спеціалізованої торгівлі. Серед запропонованих методів найбільш об'єктивним та, водночас, достатньо простим у застосуванні є комплексний аналіз за критеріями ефективності, котрий базується на врахуванні результативності, безпеки та потенціалу зростання діяльності торговельного підприємства.

Оскільки в сучасних умовах ринок товарів і послуг є надзвичайно динамічним, можуть відбуватися суттєві зміни у процесах спеціалізації, що, відповідно, може як прямо, так і опосередковано змінювати конкурентоспроможність спеціалізованих підприємств торгівлі. Таким чином, з часом виникатиме потреба у нових, об'єктивних та удосконалених дослідженнях специфіки, реального стану та перспектив розвитку їх діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Діяльність суб'єктів господарювання у 2015 році : стат. збірник – [За ред. М. С. Кузнєцової]. – [Відпов. за випуск О. М. Колпакова]. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 464 с.

2. Мережа роздрібної торгівлі підприємств на 1 січня 2016 р. : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 92 с.

3. Комерційна діяльність на ринку товарів і послуг : підручник / [Апопій В. В., Бабенко С. Г., Гончарук Я. А., та ін.]. – [за ред. проф. Апопія В.В.] – [видання 2-ге] – К. : Знання, 2008. – 558 с.

4. Лісіца В. В. Спеціалізація роздрібної торговельної мережі : стан та шляхи подальшого розвитку в умовах формування ринкового середовища / В. В. Лісіца // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. Серія : Економічні науки. – 2010. – № 1(5). – С. 83-88.

5. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посібник / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.

6. Портер М. Е. Конкурентное преимущество : Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Е. Портер. – [пер. с англ. Е. Калинина]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.

7. Суліма О. А. Теоретико-методолігічні засади конурнтоспроможності підприємства / О. А. Суліма // Ефективна економіка. – 2014. – № 1 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2675.

8. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М. : ИКЦ «Маркетинг», 2002. – 892 с.

9. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : монографія [за заг. ред. О. Г. Янкового]. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.

10. Гросул В. А. Конкурентоспроможність торговельного підприємства : сутність та критерії оцінки / В. А. Гросул / Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3(53). – Серія «Економічні науки» – С. 239-241.

11. Емельяненко И. С. Повышение конкурентоспособности предприятий розничной торговли / И. С. Емельяненко // Актуальные вопросы экономических наук : материалы II междунар. науч. конф. (г. Уфа, апрель 2013 г.). – Уфа : Лето, 2013. – С. 72-75.

12. Качмарик Я. Д. Економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства : монографія / Я. Д. Качмарик, П. О. Куцик, Р. Л. Лупак, І. Я. Качмарик. – Львів : Літературна агенція «Піраміда», 2012. – 208 с.

13. Сідун В. А. Критерії оцінки конкурентоспроможності торговельного підприємства / В. А. Сідун, Ю. І. Тупчій // Економіка : проблеми теорії та практики : Зб. наук. пр. – Вип. 199. – Том 3. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2005. – С. 794-798.

14. Чорна М. В. Управління конкурентоспроможністю підприємств роздрібної торгівлі : теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : монографія / М. В. Чорна. – Харків : ХДУХТ, 2010. – 427 с.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СКЛАДОВА ПІДПРИЄМНИЦТВА
SOCIO-ECONOMIC COMPONENT OF ENTREUPRINEURSHIP

УДК 330:658

Дєліні М.М.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри управління,
інформаційно-аналітичної діяльності
та євроінтеграції
Національний педагогічний університет
імені М.П. Драгоманова

У статті розглянуто сутність підприємництва. Представлені історичні погляди видатних вчених-економістів, а також сучасні дослідження в цій сфері. Визначено соціально-економічну складову підприємництва через різні шляхи її реалізації. Зазначено соціальний ефект, який несе підприємництво для суспільства. Розглянуто соціальну відповідальність підприємництва в межах предмету дослідження статті.

Ключові слова: *підприємництво, підприємець, прибуток, соціально-економічний, інновація, соціальні потреби, соціальна відповідальність бізнесу.*

В статье рассмотрены сущность предпринимательства. Представлены исторические взгляды выдающихся ученых-экономистов, а также современные исследования в этой сфере. Определена социально-экономическая составляющая предпринимательства через различные пути ее реализации. Указан социальный эффект, который несет предпринимательство для общества. Рассмотрена социальная ответственность предпринимательства в пределах предмета исследования статьи.

Ключевые слова: *предпринимательство, предприниматель, прибыль, социально-экономический, инновация, социальные нужды, социальная ответственность бизнеса.*

In the article the essence of entrepreneurship is researched. Presented historical views of prominent scientists and economists, as well as current research in this area. Determined socio-economic component of business through various ways of its implementation. Indicated social impact, which entrepreneurship has on society. Considered social responsibility of business within the subject of research articles.

Key words: *entrepreneurship, entrepreneur, income, socio-economic, innovation, social needs, social responsibility of business.*

Постановка проблеми. Сучасний розвиток України та світової економіки зокрема вимагає нових підходів до ведення бізнесу, поглядів на підприємництво. Соціальна відповідальність при цьому є одним з інструментів підвищення ефективності діяльності підприємства та покращення соціального стану працівників, населення та суспільства. У розвинених економіках майже вся діяльність спрямована на розвиток людини чи суспільства взагалі тим чи іншим чином, що може виявлятися як в соціально-відповідальному веденні бізнесу, так і конкретних діях, спрямованих на поліпшення добробуту як окремої людини, так і населення взагалі, що було розглянуто в інших наукових дослідженнях автора. Але слід зауважити, що соціальна відповідальність, це не те, що є останнім надбанням підприємництва, яке в своїй основі само несе соціальну складову, що може бути охарактеризована, як соціально-економічна.

Економічна її сутність виявляється у спрямованості на отримання прибутку, а соціальна – в розвитку добробуту людей як прямим, так і опосередкованим чином. Саме дослідженню соціально-економічної складової підприємництва й буде присвячена дана стаття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності підприємництва та його соціально-економічної складової приділено увагу з боку вчених різних сфер, як економістів, так і соціології та філософії, які вивчали це поняття з різних боків. А саме: Р. Кантільйон, А. Сміт, Ж.Б. Сей, М. Вебер, І. Шумпетер, Дж.М. Кейнс, О.Я Геліх, В.В. Томілов, А.А. Крупанін, Т.Д. Хакунов, Є.А. Кісельов, Г.Л. Багиев, А.Н. Асаул, О.Б. Коротич, Ю.Л. Орел, О.В. Рябічко, М.А. Тітовец, А.В. Дакус, Н.О. Сімченко, В.В. Гребенник,С.В. Шкодинський та інші.

Постановка завдання. Метою наукової статті є дослідження та розвиток соціально-економічної складової підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для дослідження соціально-економічної компоненти підприємництва спочатку розглянемо саму категорію. Розкриваючи її сутність, дослідимо й соціально-економічний аспект підприємництва. Так історично перші спроби систематичного теоретичного осмислення підприємництва почались у XVII ст., хоча співтовариства підприємців, які складалися з ремісників, купців, лихварів, з'явилися значно раніше. Вперше поняття «підприємець» у науковий обіг ввів англійський економіст Річард Кантільйон, який зробив також систематичний аналіз підприємництва. Вагомий внесок у дослідження феномену підприємництва протягом XVIII-XIX ст. зробили відомі західні економісти А. Сміт, Ж.Б. Сей, А. Маршалл, Й. Шумпетер та ін. [1, с. 9-10].

Р. Кантільйон розглядав підприємництво через ризик. Так згідно його твердження, підприємець це людина, яка бере на себе ризик, який пов'язаний з організацією нового підприємства чи з розробкою нової ідеї, нової продукції чи нового виду послуг, які пропонуються суспільству [2, с. 222]. Отже, він бачив підприємництво як діяльність по виробництву в тому чи іншому вигляді. Слід зауважити, що він та інші представники економічної теорії тих часів більше виділяли саме економічний аспект підприємництва, хоча й соціальний простежується в тому, що продукція чи послуга пропонується суспільству, тобто зроблена для людей.

Інший видатний вчений-економіст А. Сміт характеризує підприємця і його роль в економіці як реалізатора ризикованих комерційних ідей (тут

ми бачимо також фактор ризику). За Смітом підприємець сам вносить капітал, планує, організовує виробництво і розпоряджається результатами своєї праці. Його прибуток – це компенсація власника за ризик [3]. Тобто, він у своїй праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» розглядає підприємця як власника, який ризикує своїм капіталом заради прибутку, який покриває витрати, витрачені на ресурси для виготовлення продукту обміну, а також виплати заробітної плати найнятим працівникам [4, с. 281]. У нього вже йде мова про заробітну плату, що виконує не тільки економічну, але й соціальну функцію, забезпечуючи їх добробут.

Ж. Б. Сей бачив підприємництво як раціональну комбінацію факторів виробництва в даній точці ринкового простору. Підприємець для нього – особа, що організує людей в рамках виробничої одиниці. Підприємець стоїть у центрі процесу виробництва і розподілу, а в основі підприємницької діяльності лежить здатність організувати виробництво і збут продукції [5].

Його бачення підприємництва не сильно відрізняється від поглядів двох попередніх вчених, що пояснюється часом наукових досліджень та ступенем розвитку економічної, політичної та суспільної думки. У той час більше уваги приділялося саме тому, як заробити гроші, ніж соціальному, що отримало свій розвиток пізніше. Хоча й звичайна організація виробництва (товарів, послуг, інновацій) також має соціальну складову – коли ми організовуємо будь-яке підприємництво, ми:

1. Наймаємо працівників, таким чином забезпечуючи робоче місце, знижуючи соціальну напругу в суспільстві (збільшення зайнятості населення), також платимо заробітну плату, що має соціально-економічний ефект.

2. Сплачуємо податки державі від отриманих прибутків, що має збільшувати добробут суспільства.

3. Прибуток, який є компенсацією ризику підприємця чи власника, також спрямований на збільшення його добробуту.

4. Виробництво товарів та послуг спрямоване на задоволення потреб суспільства, тобто саме того, що необхідно людям. А саме спрямованість на потреби людини чи суспільства взагалі й розкриває соціальну складову будь-якого процесу.

Досліджуючи соціально-економічний аспект підприємництва, доцільним буде звернутись до праць економіста й філософа М. Вебера, який бачив у підприємницькій діяльності втілення раціональності. Під раціональністю він розумів функціональну ефективність, отримання максимальної вигоди від використання вкладених коштів і докладених зусиль і т.п. Вебер М. вважав, що в основі підприємництва лежить раціональна етика протестантизму (що вже є релігійною складовою). Він доводив, що світогляд, моральність надають найважливіший вплив на діяльність підприємця [3]. Тобто, тут вже ми бачимо не тільки соціальне як похідне, але й соціальне – як першорядне: людина веде свій бізнес в межах свого світогляду та моральності, що випливає великою мірою із соціуму. Звідси береться й соціальна відповідальність бізнесу, тобто, коли людина вважає за потрібне допомагати завдяки своїм прибуткам у вигляді благодійності, спонсорства чи інших інструментів. Хоча, й навпаки, раціоналізм, який лежить в основі цього трактування, може знижувати соціальну складову через її витратність. Тобто, коли підприємець не бачить сенсу в збільшенні соціальної складової (прикладом може бути: благодійність, висока оплата праці тощо), то підприємство більш спрямоване на виконання своєї головної економічної функції – максимізація прибутку.

Сучасне розуміння підприємництва починається із робіт І. Шумпетера, який у своїй книзі «Теорія економічного розвитку» на початку XX ст. показує ключову роль підприємця в економічному розвитку суспільства. Він вважає, що функціональною сутністю підприємця є виявлення і використання нової комбінації факторів виробництва, тобто реалізація нововведень. Головним він бачив робити не те, що роблять інші й не так, як роблять інші. І. Шумпетер вважає, що головне в підприємництві – інноваційна діяльність [3]. Інновація також виступає основою конкурентоздатності та розвитку економіки країни. Окрім того вона також несе в собі соціальну компоненту, тому що частіш за все, новітні розробки є більш якісними ніж попередні, а й тому більш сприятливими для людей.

За Й. Шумпетером, типового підприємця характеризує постійне бажання працювати, але не з метою матеріального збагачення і подальшого споживання різних благ, а заради прагнення до успіху. Серед нематеріальних мотивів підприємницької діяльності він виділяв наступні:

– бажання побудувати власне підприємство;

– самореалізація і воля до перемоги;

– креативна складова улюбленої справи [4, с. 281].

Отже, виходячи з цього ми бачимо, що вже І. Шумпетер більш орієнтується не тільки на економічний аспект діяльності підприємців, але й досягнення ними власних соціальних цілей: будь то успіх, бажання самореаізуватись чи креативна складова, яка й дає можливість підійти з інноваціями до виробництва. У цьому вже підприємство стає більш соціально-економічно орієнтованим. Вірніше воно й було до цього, але вчений розширює соціальну складову підприємництва.

Серед видатних вчених-економістів, які досліджували поняття підприємництва також виділяється засновник кейнсіанської доктрини – Дж.М. Кейнс. Згідно його вчення підприємець – своєрідний

соціально-психологічний тип господарника, для якого головне «... не стільки раціональна калькуляція Вебера або новаторство Шумпетера, скільки набір певних психологічних якостей». Він виділяв наступні основні підприємницькі якості: вміння співвіднести споживання і заощадження, здатність до ризику, дух активності, впевненість у перспективах і ін. Основні мотиви підприємницької діяльності – прагнення до кращого, до незалежності, бажання залишити спадкоємцям статок [5]. Кейнс ще більше розриває соціальну складову підприємництва, а також робить акцент на психологічному аспекті, який безумовно в ньому присутній. Набір якостей та мотивів, які описані ним, є соціально орієнтованими. Людина бере ризик на себе, активно досягає своїх цілей, заробляє та накопичує заощадження для майбутніх поколінь. Тобто, цей підхід виділяє також соціально-економічний аспект підприємництва, зазначаючи, що підприємець є не тільки раціональною особою, а й людиною, яка володіє певним набором якостей та спрямована на реалізацію поставлених цілей, не виходячи із звичайного розрахунку, а від реалізації своїх якостей.

Також необхідним є розгляд визначення підприємництва, яке дано в роботі американських вчених Р. Хизрич і М. Пітерса: «Підприємництво – це процес створення чогось нового, що володіє цінністю; процес, який поглинає час і сили, який передбачає прийняття на себе фінансової, моральної та соціальної відповідальності; процес, який приносить саме грошовий дохід та особисте задоволення досягнутим» [6, с. 5-6]. В них вже ми бачимо визначення цієї категорії з урахуванням соціальної компоненти, яка реалізується через соціальну та моральну відповідальність підприємців. Тобто, окрім звичайних похідних підприємництва у вигляді найманої праці, виплати заробітної плати, сплати податків у держбюджет, додається додаткова відповідальність перед суспільством. У цей час вона отримує широкого поширення серед підприємців не тільки розвинених країн, але й нашої країни.

Розглядаючи питання підприємництва не можна не звернутись до його законодавчого визначення. Так в Законі України «Про підприємництво» зазначається, що підприємництво – це безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством [7].

У розвиток цієї характеристики в цьому ж Законі(ст. 10) зазначається, що підприємець зобов'язаний не завдавати шкоди навколишньому середовищу, не порушувати прав та інтересів громадян, підприємств, установ, організацій і держави, що охороняються законом [7].

Із законодавчого визначення, соціально-економічна складова виявляється у спрямованості на отримання прибутку, що у свою чергу дає можливість збільшення добробуту підприємця та його працівників, а також сплати податків до державного бюджету, що випливає з обов'язковості юридичного оформлення підприємницької діяльності.

Також, виходячи із Закону, ми бачимо, що підприємець повинен здійснювати свою діяльність, не порушуючи прав людей, не завдаючи шкоди навколишньому середовищу та ін., що і є прямим соціальним аспектом соціальної відповідальності підприємництва. Отже, в українському законодавстві закріплена соціально-економічна складова підприємницької діяльності.

Також можна зустріти наступне визначення: «господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку, є підприємництвом. Господарська діяльність може здійснюватись і без мети одержання прибутку (некомерційна господарська діяльність)» [1, с. 10].

З цієї характеристики ми бачимо, що соціальний аспект підприємництва також може реалізовуватись через соціальний результат діяльності, тобто в якості прибутку може виступати – саме соціальний ефект, що ще збільшує соціальну складову підприємницької діяльності.

Підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торгівельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому Господарським кодексом України та іншими законами. Економічна сутність підприємства полягає в тому, що воно має на меті одержання прибутку [8, с. 2]. Згідно цього визначення, підприємництво спрямоване на задоволення потреб суспільства та особистісних потреб, що й визначає його соціальну сторону.

Це трактування не дуже відрізняться від наступного, де підприємницька діяльність – це організація і з'єднання факторів виробництва для створення матеріальних благ і послуг, здатних задовольнити суспільні потреби, кінцевою метою реалізації яких є власні матеріальні інтереси підприємця [9, с. 6].

За думкою О.Я. Геліх, підприємництво взагалі не зводиться лише до сфери вільної економічної діяльності, але поширюється на всі соціальні галузі, де свобода, пошук нового і здатність творити є якщо не нормою для більшості, то у крайньому разі, доступні творчій меншості [2, с. 222]. Отже, тут ми знову зустрічаємо креативність, яка вже була запропонована І. Шумпетером і; взагалі, це поняття значно розширює соціальну компо-

ненту підприємницької діяльності, зазначаючи, що її метою не є лише ведення економічної діяльності для отримання прибутку, але й застосування своїх креативних якостей.

З огляду на те, що підприємницька діяльність пов'язана зі здійсненням певних функцій, таку діяльність можна охарактеризувати як процес планування, організації та здійснення безперервного, постійно оновлюваного відтворення товарів і послуг з метою задоволення економічних, соціальних та екологічних потреб суспільства (його членів) і одержання прибутку [5]. З визначення відомих економістів-маркетологів бачимо, що соціальна компонента реалізується через задоволення соціальних та екологічних потреб суспільства.

Українські вчені зазначають, що підприємництво є специфічним видом суспільно-корисної економічної діяльності [10, с. 214], з чого випливає знову її орієнтованість на потреби суспільства.

Висновки з проведеного дослідження. Підприємництво є основою економіки будь-якої держави та відноситься до суто економічної категорії, але в сучасному прояві воно несе в собі багато соціальних результатів. Слід зауважити, що у своїй основі воно має також соціально-економічну складову. Як вже було вище наведено, навіть звичайне підприємництво, яким воно сприймалось в роботах вчених-економістів Р. Кантільйона, А. Сміта, Ж.Б. Сея, М. Вебера, і за яким головною метою їхньої діяльності виступало отримання прибутку, має соціальний ефект. По-перше, це наймання робочої сили, яке вирішує одразу два питання: отримання зарплати ними, збільшуючи їх добробут, збільшуючи зайнятість населення – вирішення соціально-економічної проблеми суспільства. По-друге, сплата податків до держбюджету, що також є соціально-економічною дією, так як збільшується багатство держави та добробут суспільства.

Згодом, із розвитком економічної та суспільної думки, вчені вже починають розглядати це питання через її соціальну складову (Дж.М. Кейнс) чи інноваційну (І. Шумпетер). Сучасні вчені вже трактують її не тільки, як діяльність з отримання прибутку, але й діяльність з реалізації суспільних потреб, чи діяльність, яка має соціальну та моральну відповідальність, чи діяльність, яка має соціальний ефект. Що ще більше розширює соціально-економічну складову підприємництва.

Звичайно, що отримання та максимізація прибутку, є головною метою підприємництва й зараз, але шляхи та засоби досягнення цього змінюються. З'являються нові форми «соціалізації» бізнесу, що найбільш виявляється в соціальній відповідальності підприємництва, яка зараз активно розвивається не тільки в розвинених країнах, але й в Україні чи країнах із схожою економічною ситуацією. В українське сьогодення вводяться поняття «соціально-відповідальне підприємство», «соціальне підприємництво», розвиваються нові форми та інструменти самої соціальної відповідальності бізнесу, що й відображає соціально-економічну складову підприємництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коваленко О. В. Підприємництво та його організаційно-правові засади. / О.В. Коваленко. – Навчальний посібник. – Вид-во ДЗ «ЛНУ імені Тараса Шевченка», 2013. – 400 с.

2. Гелих О.Я. Предпринимательство как социальный феномен. / О.Я. Гелих – Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2003. – Т. 3. – № 5., С. 217-230.

3. Томилов В.В. Маркетинг и интрапренерство в системе предпринимательства: Учеб. пособие / В.В. Томилов, А.А. Крупанин, Т.Д. Хакунов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1998. – 130 с.

4. Киселев, Е.А. Основные подходы к исследованию предпринимательства как формы социально-экономической активности населения / Е.А. Киселев // Вестник Тамбовского университета. Гуманитарные науки. – 2013. – № 9. – С. 280-284.

5. Багиев Г.Л. Организация предпринимательской деятельности Учебное пособие/ Г.Л. Багиев, А.Н. Асаул. Под общей ред. проф. Г.Л.Багиева. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. – 231 с.

6. Титовец М.А. Социально-экономическая характеристика предпринимательства. / М.А. Титовец. – Экономика, управление, финансы (II): материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Пермь, декабрь 2012 г.). – Пермь: Меркурий, 2012. – vi, 204 с. – С. 3-9.

7. Закон України «Про підприєТатьямництво» від 07.02.1991 № 698-XII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/698-12.

8. Дакус А.В. Економічний розвиток підприємства: сутність та визначення / Дакус А.В., Сімченко Н.О. // Актуальні проблеми економіки та управління : збірник наукових праць молодих вчених. – [Електронний ресурс]. – 2012. – Вип. 6. – Режим доступу: http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2012-3.pdf.

9. Гребенник В. В. Основы предпринимательства: курс лекций / В.В. Гребенник, С.В. Шкодинский. – М.: Миэмп, 2006. – 190 с.

10. Підприємництво як соціально-економічне явище / О.Б. Коротич, Ю. Л. Орел, О.В. Рябічко // Теорія та практика державного управління. – 2010. – Вип. 4. – С. 211-216.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

AREAS OF IMPROVEMENT OF EFFECTIVENESS SALES POLICY OF COMMERCIAL ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

УДК 658.81

Кавтиш О.П.
к.е.н.,
доцент кафедри економіки
і підприємництва,
Національний технічний
університет України
Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського
Молоденков П.О.
студент,
Національний технічний
університет України
Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського

Дослідження присвячено питанням наукового обґрунтування та систематизації напрямів підвищення результативності збутової політики комерційних підприємств на основі уточнення її змісту та через призму діагностування умов та факторів впливу на її формування, її структурних елементів як системи і об'єкту управлінського впливу, мети і завдань, що реалізуються такими структурними елементами. У процесі дослідження виявлено доцільність поєднання базових методологічних та методичних засад, принципів та інструментарію концепцій менеджмент-маркетингу, логістичної, заінтересованих сторін, проактивного управління. Визначено їх сутнісні риси та умови, за яких вони здатні підвищувати результативність формування та реалізації збутової політики комерційних підприємств. Обґрунтовано, що результативність збутової політики визначається можливостями комерційних підприємств застосовувати відповідне програмне забезпечення та оптимально використовувати потенціал персоналу, канали комунікації зі стейкхолдерами у процесі прийняття і реалізації ключових управлінських рішень.
Ключові слова: *збутова політика, система, цілі, фактори впливу, функції управління, результативність, стейкхолдери.*

Исследование посвящено вопросам научного обоснования и систематизации направлений повышения результативности сбытовой политики коммерческих предприятий на основе уточнения их содержания и призму диагностики условий и факторов влияния на ее формирование, ее структурных элементов как системы и объекта управленческого воздействия, целей и задач, реализуемых такими структурными элементами. В процессе исследования выявлено целесообразность сочетания базовых методологических и методических основ, принципов и инструментария концепций менеджмент-маркетинга, логистической, заинтересованных сторон, проактивного управления. Определены их сущностные черты и условия, при которых они способны повышать результативность формирования и реализации сбытовой политики коммерческих предприятий. Обосновано, что результативность сбытовой политики определяется возможностями коммерческих предприятий применять соответствующее программное обеспечение и оптимально использовать потенциал персонала, каналы коммуникации со стейкхолдерами в процессе принятия и реализации ключевых управленческих решений.
Ключевые слова: *сбытовая политика, система, цели, факторы влияния, функции управления, результативность, стейкхолдеры.*

This article presents the scientific substantiation and systematize ways of increasing efficiency of sales policy of commercial enterprises. The basis of the justification of these areas laid clarify its content, diagnose conditions and factors influencing its formation, the analysis of the structural elements of sales policy as a system and as facility management influence, goals and objectives, implemented such structural elements. The study found the combination appropriateness basic methodological and methodical principles, principles of management concepts and tools of management-marketing, logistics, stakeholders, proactive management. The authors define their essential characteristics and the conditions under which they can improve the efficiency of managing marketing policy of commercial enterprises. The study proved that the impact of sales policy determined by commercial enterprises opportunities to apply appropriate software, make optimal use of the potential of staff and channels of communication with stakeholders in the adoption and implementation of key management decisions.
Keywords: *sales policy, system goals, influence, management, effectiveness, stakeholders.*

Постановка проблеми. Ключовим джерелом забезпечення довгостроково розвитку, нарощення економічного потенціалу та отримання прибутку для комерційних підприємств виступає їх збутова діяльність. У той же час, як показує практика господарювання у структурі національного господарства, вони виявилися не готовими до її ефективного здійснення в умовах динамічних соціально-економічних змін, кризових процесів та подальшої структурної перебудови економічної системи.

Однією з причин такого стану є відсутність та обмеженість застосування науково обґрунтованих підходів до розуміння сутності і структури збутової політики, переважання традиційного управлінського інструментарію і класичних підходів менеджменту та маркетингу, нераціональної постановки мети і завдань збутової політики, низький рівень застосування новацій у процесі управління нею, інтуїтивного прийняття рішень. Все це ставить питання про теоретичне і практичне обґрунтування ключових напрямів підвищення її результативності через призму зазначених складових.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сутності та структури збутової політики комерційних підприємств є предметом досліджень таких вчених, як: Ключник А.В., Балабанова Л. В., Митрохіна Ю. П., Бармашова К.С., Лагоцька Н.З. та ін. Напрями удосконалення збутової політики у частині раціонального та науково обґрунтованого аналізу факторного впливу досліджується у працях Гамалія В.Ф., Азарової А.О., Амоші Н.Ю., Michael W. Lodato та ін. Проблеми необхідності

імплементації у діяльність підприємств сучасних інноваційних концепцій та підходів до управління, у т. ч. збутовою політикою, є предметом наукових пошуків Чорноуса Г.О., Лорві І.Ф., Щебликіної І.О., Тюріної Н.М., Мірошніченка К.М.

Проте аналіз зазначених публікацій свідчить, що вони переважно стосуються окремих зрізів аналізу сутності та напрямів удосконалення збутової політики, що ставить питання про необхідність пошуку основ їх систематизації, узагальнення та відпрацювання загальних напрямів підвищення її результативності.

Мета дослідження полягає у ідентифікації та систематизації ключових напрямів підвищення результативності збутової політики як основи нарощення економічного потенціалу комерційних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз наукової літератури дає можливість визначити, що збутова політика комерційного підприємства представляє собою комплексний план заходів, принципів, правил, методів, інструментарію та безпосередніх дій менеджменту щодо вибору та реалізації соціально-економічних рішень у частині досягнення сформованої ідеології збутової діяльності і стратегії розвитку комерційного підприємства на окремих етапах її здійснення в розрізі та на основі взаємоузгодження із основними напрямами його діяльності. Вона розробляється за конкретними складовими збутової діяльності комерційного підприємства, які потребують забезпечення найбільш ефективного управління для досягнення поставленої стратегічної мети. З огляду на зазначене вона є об'єктом управлінського впливу, орієнтованого на раціонально обґрунтовану і системну ідентифікацію та безпосереднє її запровадження для досягнення мети та завдань збутової діяльності у процесі функціонування комерційного підприємства у стратегічній перспективі.

Наразі, як свідчить теорія та практика діяльності комерційних підприємств, їхня збутова політика є переважно низько результативною. На наш

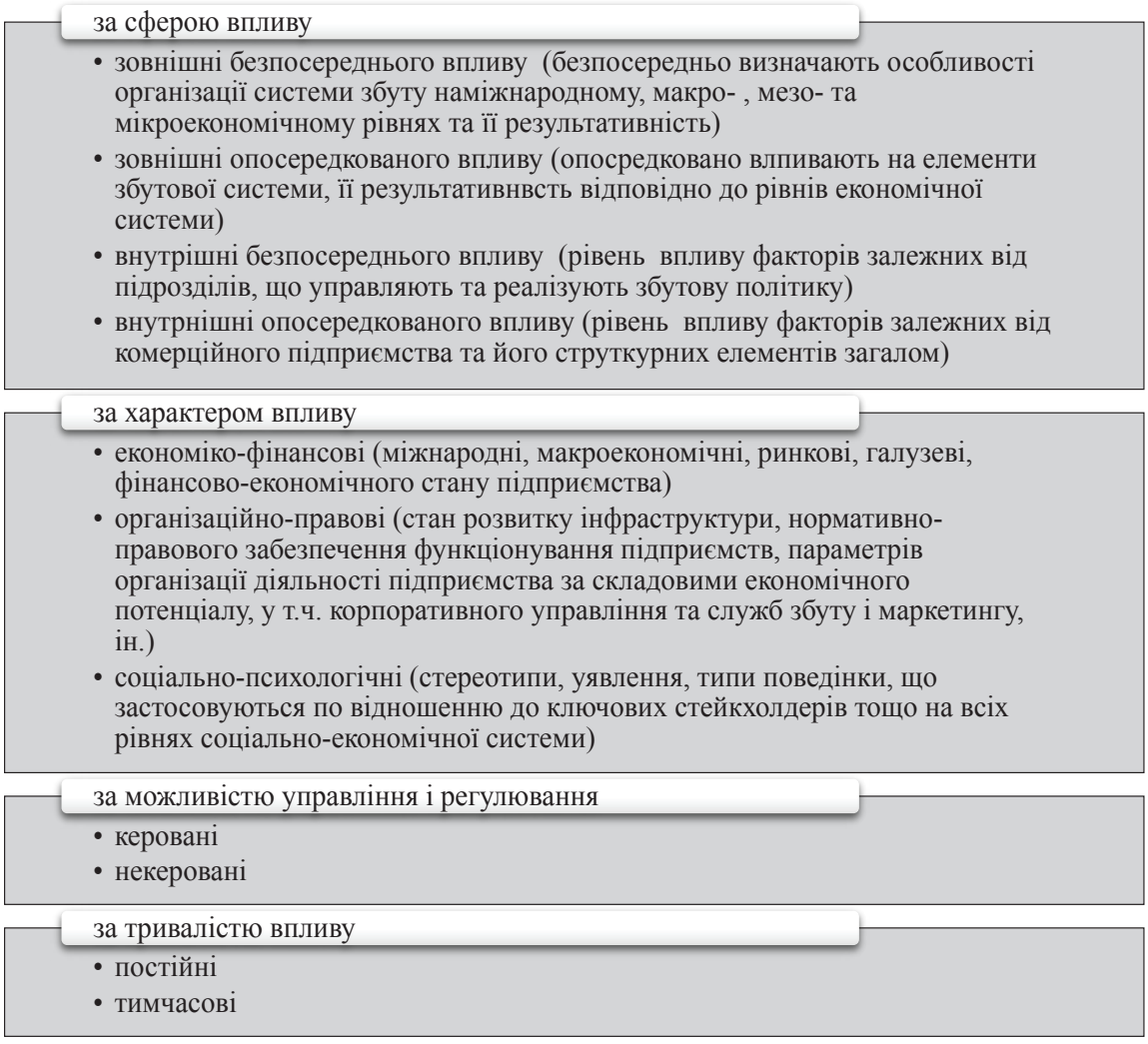


Рис. 1. Фактори впливу на результативність збутової політики підприємства

Джерело: уточнено на основі [1; 3-5]

погляд, це пов'язано, насамперед, з вузьким розумінням сутності збутової політики (як маркетингової політики або збуту у вузькому значенні слова).

Крім того, як влучно зазначає Гамалій В.Ф., на неї впливає низка керованих та некерованих факторів розподілу. Вони актуалізують та ускладнюють вирішення проблем зовнішнього (взаємодії з ринковими агентами) і внутрішнього (функціональні і системні) характеру у діяльності комерційних підприємств. Внутрішні проблеми – це проблеми ефективних комунікацій, зворотного зв'язку, відсутності стратегічної орієнтації, поверхневий аналіз ситуації на ринку, низька адаптивність підприємства та ін. [1].

Азарова А.О. та Байдалюк Л.В. зауважують на тому, що вітчизняні підприємства наразі загалом важко адаптуються до умов невизначеності та мінливості конкурентного середовища [2].

Бондаренко В.М. і Тягунова З.О. систематизують фактори, що впливають на ефективність збутової політики [3]. Подібну структуру факторів можна зустріти і у роботах [1; 4; 5] (рис. 1).

У той же час варто зазначити, що вплив зовнішніх факторів на діяльність комерційних підприємств визначається специфікою рівня їхньої діяльності (місцевий, регіональний, національний чи міжнародний), галузевою специфікою, станом конкуренції на відповідному ринку, а також інституціональним забезпеченням, рівнем централізації чи децентралізації у сфері управління підприємницькою діяльністю, показниками розвитку інфраструктури.

Серед внутрішніх варто говорити про загальні фактори, залежні від підприємства (масштаби, потужності, організаційна структура, стиль керівництва, стан корпоративного управління, показники фінансово-економічного стану, соціально-психологічний клімат, корпоративна культура, рівень економічного потенціалу тощо), а також залежні від підсистем збутової політики (її організація, ресурсне забезпечення, ступінь та канали взаємодії з іншими підсистемами комерційного підприємства та зовнішнім середовищем тощо). Кожен із зазначених факторів може при відповідному ступені впливу або способах адаптації чинити відчутний або слабкий, конструктивний або деструктивний вплив на результати реалізації збутової політики.

Проте наразі варто говорити про те, що соціально-економічна криза національного господарства, яка носить системний характер і відображається низкою диспропорцій процесу суспільного відтворення за ключовими елементами (виробництва, розподілу, обміну, споживання), галузями, регіонами, підвищила ризики діяльності комерційних підприємств. При поєднанні з внутрішніми факторами впливу означені зовнішні формують досить складні умови для ведення їх безпосередньої діяльності, утримання та нарощення економічного потенціалу загалом, у т. ч. і за рахунок основної – збутової діяльності.

Усе це вимагає пошуку та наукового обґрунтування ключових напрямів підвищення результативності збутової політики комерційних підприємств, для яких вона виступає базовою з позицій отримання прибутку та динамічного розвитку і зростання.

На наш погляд, такі напрями повинні містити у основі чітке усвідомлення мети і завдань збутової політики, логіки її структурної декомпозиції, ключових функцій управління нею. Більш детально зупинимось на кожній із зазначених складових.

У праці [3] визначено ключові цілі та підцілі збутової політики, що визначаються генеральною метою діяльності підприємства: генеральна мета – підвищення ефективності; підцілі першого рівня – зростання обсягів збуту і частки ринку, забезпечення стабільного економічного становища підприємства; підцілі другого рівня – задоволення споживчого попиту; досягнення переваг над конкурентами; збереження частки ринку. Усі вони конкретизуються у відповідних завданнях, що стоять перед підприємством.

У роботі [2] питання виявлення ключової мети і завдань збутової політики вирішується шляхом застосування економіко-математичного моделювання, а саме системи підтримки прийняття рішень. Ключова ціль авторами при цьому визначена як підвищення ефективності просування товару на ринок. При цьому також побудовано дерево цілей збутової політики з урахуванням проектів, підцілей, за рахунок яких вони можуть бути досягнуті, та показників, якими їх доцільно оцінювати.

У роботі [1] автор зазначає, що цілі збутової політики формуються як на тактичному, так і на стратегічному рівні. Крім того, автор рекомендує деталізувати зазначені цілі за такими аспектами, як: спосіб вираження (якісні і кількісні), можливості і необхідність досягнення (обов'язкові, імовірні, бажані); ключовими результатами (економічні та розвитку).

На наш погляд, усі зазначені підходи у тій чи іншій мірі відображають сутність цілей та завдань збутової політики, проте з урахуванням сутності збутової діяльності для комерційного підприємства варто говорити про доцільність розуміння під цілями збутової політики саме стратегічної орієнтації (довго- та середньострокової), а під завданнями – тактичної. Їх поділ на економічні та розвитку прямо накладається на класифікацію стратегічних – цілі розвитку та тактичних – економічні завдання. Крім того, усі цілі і завдання збутової політики мають бути кількісно вимірюваними і вираженими, оскільки їхнє якісне вираження унеможливлює постановку і виконання встановлених завдань.

Зокрема довгострокові стратегічні цілі (мета та цілі) збутової політики комерційного підприємства повинні розглядатись у контексті загально корпоративної, функціональних та операційних стратегії, місії та філософії його діяльності і відображати можливості нарощення ринкового потенціалу загалом через призму сутності збутової політики та діяльності. Середньострокові цілі – деталізувати за кількісними показниками можливості відповідного рівня досягнення мети і довгострокових залежних від неї цілей у відповідній часовій перспективі з урахуванням динаміки поведінки серед-

Таблиця 1

Завдання підсистем збутової політики як системи

Підсистеми збутової політики	Основні завдання, що реалізуються підсистемами
корпоративне управління	формулювання та стратегічний контроль реалізації мети і завдань збутової політики у контексті загально корпоративних місії, філософії, культури, стратегії, функціональних та оперативних стратегій, їхнє взаємоузгодження, встановлення відповідних етичних орієнтирів ринкової поведінки з ключовими стейкхолдерами та ін.
управління цільовим ринком	вибір цільового ринку, вироблення заходів щодо управління основними процесами на ньому (вибір та позиціонування, сегментація, утримання і збільшення ринкової долі, виявлення тенденцій подальшого розвитку за обраними сегментами тощо) з урахуванням відповідних обмежень нормативно-правового, техніко-технологічного, соціально-культурного, економічного, екологічного тощо характеру
управління ціновою політикою	обґрунтування, розробку, оптимальну зміну чи адаптацію відповідного методичного підходу у ціноутворенні з урахуванням загальної фінансово-економічної політики підприємства, зокрема, політики витрат та доходів, його стратегічних та тактичних завдань, ЖЦ ринку, його структури, товарної політики, динаміки факторного впливу тощо
управління товарною політикою	ідентифікація ключових характеристик товару і можливостей його застосування для забезпечення досягнення короткострокових комерційних завдань, середньо- і довгострокових цілей розвитку, застосування комплексу інструментів планування, прогнозування, контролю, аналізу, регулювання товарного асортименту, його якісних та інших параметрів, динаміки, структури із застосуванням результатів НДДКР, ключових параметрів ринкової поведінки, тобто створення, усталення, підвищення його конкурентних переваг
управління збутовою логістикою	реалізація завдань щодо відвантаження, транспортування, складування, руху (постачання), пакування запасів чи товарів тощо, сервісного обслуговування, їх організації, виконання, контролю згідно завдань збутової політики
управління збутовим персоналом	формування кількісної і якісної структури кадрів у системі управління збутовою політикою і діяльністю, відслідковування динаміки руху персоналу, підтримку належного рівня кваліфікаційних та інших характеристик, їх нарощення, розробку системи мотивації, контролю і аналізу та реалізацію інших кадрових функцій по відношенню до збутового персоналу
управління юридичним супроводом збутової політики	інституціональна підтримка реалізації усіх функцій збутової політики, зокрема: розроблення типових форм договорів, участь у внесені нових положень до них, надання необхідного консультування, участь у судовому та досудовому вирішенні спірних питань, у процесі виявлених порушень, роботи зі зверненнями, скаргами, підтримка у проведенні торгівельних операцій, аудиту тощо
управління комунікаційними потоками	створення оптимальної з позицій структури підприємства, розміру та його потужностей системи формальних і неформальних комунікацій, їх належної підтримки та обслуговування, вироблення правил щодо типових форм, норм, принципів та інструментів зовнішніх і внутрішніх комунікацій
управління обліково-аналітичним забезпеченням збутової політики	формування, підтримку, відповідний програмно-інформаційних супровід організації усіх процесів щодо руху інформації, умов та способів його здійснення, її накопичення, обробки та структурування, архівування, зберігання, а також обліку та оцінювання витрат і результатів реалізації збутової політики, відображення відповідних фактів з метою прийняття раціональних управлінських рішень на основі сформованої і відпрацьованої системи документообігу, форм звітності, єдиної мережі основного та додаткового інформаційного забезпечення тощо
управління збутовими ризиками і змінами	оптимальне застосування реактивного та проактивного управління збутовою політикою шляхом поєднання традиційних способів (за результатами) виявлення несприятливих факторів, ситуацій і їх наслідків, що можуть ускладнити досягнення поставлених мети та завдань, заділяння необхідних механізмів управління ними, а також формування, акумуляцію, використання та розвиток збутового потенціалу із застосуванням засобів впливу на середовище функціонування комерційного підприємства та превентивного інструментарію до виявлення чинників змін, діагностування напрямку їх впливу та запровадження або ініціювання тих з них, що здатні збільшувати величину збутового та загалом економічного потенціалу з рахуванням взаємоузгодження, вимог та результатів функціонування усіх інших підсистем системи збутової політики як основи реалізації і оптимального узгодження її стратегічної мети та тактичних завдань

Джерело: побудовано на основі [1; 4-11]

овища та етапу життєвого циклу підприємства. Тактичні – орієнтовані на короткостроковий термін і виражаються основними плановими результуючими показниками (зокрема прибутковістю) та конкретними засобами їх досягнення. Таким чином, вони мають бути тісно вплетені у роботу усіх підрозділів підприємства, взаємо узгоджуватись із планами, бюджетами, програмами, проектами, тобто виходити із ресурсних можливостей та обмежень внутрішнього середовища, імпульсів зовнішнього безпосереднього та опосередкованого середовища впливу.

Важливого значення при виявленні напрямів підвищення результативності збутової політики набувають її підсистеми або складові. Згідно аналізу наукової літератури [1; 4-7] до них варто відносити: корпоративне управління, управління цільовим ринком, товарною та ціновою політиками, збутовим персоналом, ризиками та змінами, збутовою логістикою, контрактним процесом, комунікаційними, обліково-аналітичними складовими.

Ці підсистеми є об'єктами впливу у системі управління збутовою політикою комерційного підприємства, де функціями є: планування і прогнозування, організація, регулювання і координація, аналіз та контроль, мотивація, а також інформаційно-комунікаційна. Вони дозволяють трансформувати збутову політику у поле безпосередньої практичної реалізації, забезпечують умови її оптимізації відповідно до реального факторного впливу середовища. Тобто, кожна із зазначених складових робить свій внесок у досягнення поставлених збутовою політикою цілей та завдань. Уточнимо їх сутність та систематизуємо ключові завдання (табл. 1).

Реалізація завдань, що лежать в основі підвищення результативності збутової політики як основи досягнення її ключової мети, базується з урахуванням вищевикладених положень, у поєднанні методологічних та методичних положень концепцій менеджмент-маркетингу, логістики, стейкхолдерів, проактивного управління (рис. 2).

Зокрема підвищення результативності збутової політики на основі застосування концепції стейкхолдерів вимагає: включення у процес управління нею найбільш впливових заінтересованих сторін комерційного підприємства на основі ідентифікації інструментарію та каналів комунікації з ними, реалізації відповідних практик на засадах співучасті, співвідповідальності, спільності цілей (коа-



Рис. 2. Основні концепції, що лежать в основі підвищення результативності збутової політики комерційного підприємства

Джерело: побудовано на основі [9; 12; 13]

ліції) на довгострокових засадах, відпрацювання інструментів партнерського контролю, взаємоузгодження вимог одне до одного і правил та принципів їх дотримання.

Логістична концепція буде забезпечувати високі показники за результатами реалізації збутової політики у тому випадку, якщо буде розроблено і імплементовано принципи, критерії, інструменти взаємодії служб логістики, маркетингу, збуту, юридичного супроводу та інших підрозділів комерційного підприємства з основними партнерами і споживачами, іншими учасниками відносин, що стосуються логістичної підтримки реалізації збутової політики як на вході, так і на виході ланцюга цінностей підприємства.

Концепція менеджмент-маркетингу, відповідно до представленої логіки, може забезпечити підвищення результативності збутової політики комерційного підприємства, якщо вона буде включена у філософію його діяльності і стратегічну орієнтацію на рівні корпоративного управління, а також підтримуватиметься за рахунок постійного удосконалення маркетингового інструментарію, оптимального його застосування відповідно до факторного впливу, можливостей підприємства, вимог ринків та сегментів, де воно здійснює свою діяльність.

Концепція проактивного управління даватиме позитивний результат у тому випадку, якщо вона буде ініціюватися на рівні корпоративного управління і підтримуватися у діяльності усіх підрозділів комерційного підприємства, максимально орієнтуватися на здійснення змін, адаптацію до середовища функціонування шляхом їх ініціювання, видозміни логіки формулювання цілей і завдань, стратегії, планів, проектів, програм розвитку та їх реалізації. У своїй сукупності вони здатні забезпечувати синергетичний ефект і призводити до системних змін [9].

Зазначені концепції не є статичними і їх застосування вимагає повсякчасного відслідковування інноваційних ідей, методик, що можуть бути адаптовані у діяльності комерційних підприємств як відкритих соціально-економічних систем.

І, з чим варто погодитись, у сучасному інформаційному суспільстві в умовах надстрімкої та жорсткої глобальної конкуренції здатність до постійного поліпшення управління процесами при реалізації збутової політики швидше, ніж це роблять конкуренти, може і буде забезпечувати стійкі конкурентні переваги, якщо в основі таких поліпшень одне з ключових місць буде відведено програмному забезпеченню [14]. Тобто важливого значення для підвищення результативності збутової політики комерційних підприємств набуває її відповідне програмне забезпечення, що дозволяє інтегрувати усі її складові у єдину динамічну систему, забезпечити взаємоузгодження інформаційно-комунікаційних потоків, створити умови для гнучкого контролінгу усіх бізнес-процесів, управління змінами в них, підтримки високоякісного сервісного обслуговування, тісного контакту із зацікавленими сторонами – тобто системну підтримку реалізації концепцій проактивного управління, логістичної, стейкхолдерів, менеджмент-маркетингу.

Усі зазначені напрями підвищення результативності збутової політики доцільно, на наш погляд, ідентифікувати як базові, що можуть бути доповнені та деталізовані за відповідними нестандартними (інноваційними) методами, принципами, інструментарієм, умовами та особливостями застосування, насамперед, залежно від напрямку та сили впливу ендогенних і екзогенних факторів, економічного потенціалу комерційного підприємства. Але ключові передумови їхнього успішного застосування формують персонал, задіяний у системі збутової політики, та оптимальні канали включення стейкхолдерів у процеси управління збутовою політикою.

Так сучасне ринкове середовище вимагає від персоналу комерційного підприємства високого рівня компетентності, безперервного навчання і підвищення рівня кваліфікації, міждисциплінарних знань та навичок, стратегічно орієнтованого системного креативного (нестандартного) мислення, ініціативності, комунікабельності.

Зазначені характеристики формують уявлення про сучасного працівника комерційного підприємства, вміння, навички та здібності якого – це ключовий ресурс комерційного підприємства у процесі досягнення поставлених перед ним цілей і завдань. Він же у свою чергу виступає основним внутрішнім стейкхолдером комерційного підприємства, лояльність якого здатна забезпечувати синергетичний ефект і закладати засади для активізації довгострокових комунікацій та партнерських відносин з іншими внутрішніми (власники) та зовнішніми (споживачі, постачальники, громада, вузи, органи влади, ЗМІ тощо) стейкхолдерами, де результатом є: якісно нові, удосконалені форми взаємодії, усвідомлення потреб середовища функціонування та ідентифікація способів їх задоволення у контексті реалізації завдань і цілей збутової політики та загально корпоративної стратегії, доступ до інформації, можливості до більш об'єктивної та інформаційно повної експрес-діагностики, комплексного аналізу результативності збутової політики, доступ до джерел інвестиційних та інших видів ресурсів, можливості дифузії інновацій тощо.

Саме тому показники роботи персоналу, пов'язаного з реалізацією збутової політики, а також результати взаємодії із зацікавленим сторонами поряд з основними результуючими показниками збутової політики мають бути об'єктом пильної оцінки та аналізу її ефективності, напрямів її підвищення.

Висновки. Таким чином визначено, що збутова політика виступає основою забезпечення і підтримки динамічного розвитку і зростання комерційних підприємств у процесі здійснення їх діяльності. При цьому ступінь досягнення якісних та кількісних показників, що дозволяють визначати результативність збутової політики та формувати умови до її зростання, має визначатись на основі комплексного формування її мети і завдань як системи, ступеню їх досягнення відповідно до ключових складових збутової політики як об'єктів управлінського впливу.

Мета та завдання збутової політики конкретизуються та ідентифікуються за цими складовими (підсистемами), що у сучасних умовах вимагають комплексного застосування базових методологічних, методичних положень та інструментарію концепцій менеджмент-маркетингу, стейкхолдерів, логістичної, проактивного управління, а також відповідного програмного забезпечення. У процесі реалізації ними мети і завдань збутової політики повинно відбуватись формування, використання та нарощення збутового і економічного потенціалу загалом як базису реалізації загальних цілей розвитку комерційного підприємства.

Виявлено, що новітні підходи до вирішення завдань збутової політики та підвищення її результативності лежать у площині застосування нестандартних (інноваційних) підходів. Вони можуть бути ініційовані у процесі активного діалогу з ключовими стейкхолдерами та за рахунок підвищення рівня потенціалу персоналу підприємства.

У перспективах подальших досліджень лежать питання ідентифікації практичних інструментів реалізації зазначених напрямів відповідно до урахування сили і напряму впливу факторів середовища, а також галузевих особливостей реалізації збутової політики комерційних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гамалій В.Ф. Сучасні проблеми збутової політики українських підприємств [Електронний ресурс] / В.Ф. Гамалій, С.А. Романчик, І.В. Фабрика – Режим доступу: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/02.pdf.

2. Азарова А.О. Модель удосконалення збутової політики на підприємстві [Електронний ресурс] / А.О. Азарова, Л.В. Байдалюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4. – Т. 1. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2010_4_1/038-042.pdf.

3. Бондаренко В.М. Основні напрямки удосконалення збутової політики підприємств [Електронний ресурс] / В.М. Бондаренко, З.О. Тягунова. – Режим доступу: http://dspace.uccu.org.ua/bitstream/123456789/4308/1/основні%20напрямки%20вдосконалення%20збут.pdf.

4. Ключник А.В. Збутова політика та її значення у розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства [Електронний ресурс] / А.В. Ключник // Глобальні та національні проблеми економіки. Режим доступу: http://global-national.in.ua/issue-4-2015/12-vipusk-4-berezen-2015-r/596-klyuchnik-a-v-zbutova-politika-ta-jiji-znachennya-u-rozvitku-zovnishnoekonomichnoji-diyalnosti-pidpriemstva.

5. Балабанова Л. В., Митрохіна Ю. П. Управління збутовою політикою. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 240 с.

6. Бармашова К.С. Сбытовая политика фирмы, ее элементы [Електронний ресурс] / К.С. Бармашова. – Режим доступу: http://www.barmashovks.ru/page98/page171/index.htm.

7. Лагоцька Н.З. Уточнення змісту та актуальні принципи збутової політики підприємства [Електронний ресурс] / Н.З. Лагоцька // Бізнес інформ – 2014. – № 5. – С. 302 – 305. Режим доступу: http://business-inform.net/pdf/2014/5_0/302_306.pdf.

8. Амоша Н. Ю. Стратегічне управління збутовою політикою: комплексний підхід [Електронний ресурс] / Н.Ю. Амоша, С.І. Коломицева. Режим доступу: http://www.rusnauka.com/12_ENXXI_2010/Economics/64861.doc.htm.

9. Чорноус Г.О. Методологія проактивного управління соціально-економічними системами [Електронний ресурс] / Г.О. Чорноус // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – Вип. 27. – Т. 3. – Режим доступу: http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2012_27_3/Zb27_3_09.pdf.

10. Лорві І.Ф. Управління збутовими ризиками підприємства [Електронний ресурс] / І.Ф. Лорві // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6. – Т. 2. – Режим доступу: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_6_2/081-083.pdf.

11. Щебликіна І.О. Управління ціновою політикою на сучасних підприємствах / І.О. Щебликіна, З.В. Щебликіна // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 1(25). – С. 276 – 279.

12. Тюріна Н.М. Маркетинг-логістична концепція управління підприємством [Електронний ресурс] / Н.М. Тюріна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – Т. 1. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2011_2_1/043-046.pdf.

13. Мірошніченко К.М. Теоретико-методологічні аспекти маркетингового менеджменту підприємств агропромислового комплексу [Електронний ресурс] / К.М. Мірошніченко. – Режим доступу: http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_113/27.pdf.

14. Michael W. Lodato. Integrated sales management: the sine qua non of crm sales automation, 2005, pp. 1-12: http://www.bptrends.com/publicationfiles/12-05-ART-SineQuaNon-Lodato.pdf.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ СТРАТЕГІЧНОГО КОНСАЛТИНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ

ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF STRATEGIC CONSULTING IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT

УДК 330.341.1:658.338

Кленін О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та аудиту,
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»

У статті обґрунтовано місце консалтингових компаній у механізмі трансферу знань у структурі Національної інноваційної системи. Наведено етапи життєвого циклу проекту стратегічного консалтингу. Сформовано модель узгодження організаційних процесів стратегічного консалтингу. Доведено взаємозв'язок інтелектуального та фінансового потенціалів у системі управління консалтинговою компанією. Запропоновано організаційно-економічний механізм стратегічного консалтингу в системі управління інноваційним розвитком.
Ключові слова: *консалтинг, стратегічний консалтинг, консалтингова компанія, життєвий цикл проекту, потенціал, система управління, організаційно-економічний механізм, інноваційний розвиток.*

В статье обосновано место консалтинговых компаний в механизме трансфера знаний в структуре Национальной инновационной системы. Приведены этапы жизненного цикла проекта стратегического консалтинга. Сформирована модель согласования организационных процессов стратегического консалтинга. Доказана взаимосвязь интеллектуального и финансового потенциалов в системе управления консалтинговой компанией. Предложен организационно-экономический механизм стратегического консалтинга в системе управления инновационным развитием.
Ключевые слова: *консалтинг, стратегический консалтинг, консалтинговая компания, жизненный цикл проекта, потенциал, система управления, организационно-экономический механизм, инновационное развитие.*

The article substantiates the position of consulting companies in the mechanism of transfer of knowledge in the structure of the national innovation system. Stages of strategic consulting project lifecycle. Formed model coordination of organizational processes of strategic consulting. We prove the relationship of intellectual and financial potentials in the consulting company management system. A organizational and economic mechanism of strategic consulting in the development of innovative control system.
Key words: *consulting, strategic consulting, consultancy, project life cycle, the potential of the control system, the organizational and economic mechanism of innovative development.*

Постановка проблеми. Проведений аналіз теоретичних аспектів становлення та розвитку консалтингу в Україні довів, що його поява зумовлена процесами ринкової трансформації економічної системи під впливом глобалізаційних перетворень, реформування відносин власності та спробою започаткування інституційних основ консалтингової діяльності. Дані обставини підштовхують керівників вітчизняних підприємств до користування послугами консалтингових компаній, які здатні вирішувати не тільки окремі проблеми замовника, а і поглиблено займатися справами підприємства в системі управління інноваційним розвитком у стратегічній перспективі. У той же час у сучасній системі управління стратегічним консалтингом виділяється ряд об'єктивних протиріч: між необхідністю створення на законодавчій основі результативно діючої системи управління розвитком консалтингових компаній і недостатньою теоретичною розробленістю теоретико-методологічних засад, що її забезпечують (відсутність законодавчих актів щодо діяльності консалтингових компаній та єдиної класифікації їх послуг, ліцензування та ін.); між сучасними вимогами до інтелектуального потенціалу компанії і недостатнім рівнем його розвитку (відсутність єдиного підходу до управління розвитком, недостатній рівень організаційно-управлінської компетентності керівництва, відсутність методичних розробок щодо рівня професійних та ключових компетенцій, відсутність стратегічного планування і управління та ін.); між потребою в системному підході щодо оцінювання ефективності управління розвитком фінансового потенціалу консалтингової компанії і відсутністю системи оцінювання її діяльності (методик щодо встановлення критеріїв та показників оцінювання та ін.). Ці протиріччя свідчать про те, що на сьогодні стратегічний консалтинг у системі управління інноваційним розвитком потребує приведення консалтингової діяльності у відповідність до міжнародних стандартів. Виявлені обставини обумовлюють актуальність та необхідність розробки ефективного організаційно-економічного механізму управління стратегічного консалтингу в межах його інтелектуального та фінансового потенціалів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як показують проведені дослідження, розробка теоретико-методологічних засад стратегічного консалтингу в системі управління інноваційним розвитком підприємства є комплексною проблемою. Сучасний інструментарій інноваційного розвитку підприємств є предметом досліджень таких українських вчених, як: Андросова О., Довбенко В., Левковська Л, Нізяєва А., Череп А., які віддають перевагу трансферу знань і технологій як основному важелю підвищення інноваційної активності. При цьому місце та можливості консалтингу в ланцюгу

технологічного трансферу цими вченими не розглядалося. Базові складові консалтингової діяльності представлені у дослідженнях відомих зарубіжних вчених таких, як: Mc Lachlin R., Schaffer R., Ліппіт Г., Олександров С., Посадський О., Уикхем Ф., Шейн Е. та ін. Подальшого дослідження потребують питання, що пов'язані з формуванням та практичною реалізацією організаційно-економічного механізму стратегічного консалтингу в системі управління інноваційним розвитком.

Постановка завдання. Мета статті – розробка організаційно-економічного механізму стратегічного консалтингу в системі управління інноваційним розвитком.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах швидко мінливого ринкового середовища України перед суб'єктами господарювання постають проблеми ефективного використання наявних ресурсів, пошуку резервів підвищення продуктивності діяльності та оптимізації структури майна для підтримки рівня конкурентоспроможності і забезпечення економічної стабільності. Для вирішення цих проблем менеджери підприємства мають управляти його фінансовим потенціалом, який на думку В.В. Турчак [1] включає як сукупність власних та залучених фінансових ресурсів підприємства, так і можливості системи щодо їх ефективного управління для досягнення загально стратегічних цілей.

Доволі часто фінансовий потенціал ототожнюють із наявними фондами фінансових ресурсів підприємства, а також відносинами, які на погляд Н.В. Касьянової [2] виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату за умови: 1) наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності та фінансової стійкості; 2) можливості залучення капіталу в обсязі, необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проектів; 3) рентабельності вкладеного капіталу; 4) наявності ефективної системи керування фінансами; 5) забезпечення прозорості поточного та майбутнього фінансового стану. Автор погоджується з думками вчених відносно сутності та змісту фінансового потенціалу, що дає підстави навести його стислу характеристику для консалтингової компанії. Фінансовий потенціал консалтингової компанії слід представляти як сукупність власних та залучених фінансових ресурсів, які у взаємозв'язку з інтелектуальним капіталом створюють можливості ефективного управління для досягнення стратегічних цілей. За таких умов фінансовий потенціал продукує можливості для формування і розвитку економічного механізму консалтингової компанії.

Встановлення взаємозв'язку інтелектуального та фінансового потенціалів у системі управління консалтинговою компанією буде сприяти взаємоузгодженності та реалізації організаційно-економічного механізму в рамках бізнес-моделі стратегічного консалтингу, що буде сприяти підвищенню ефективності взаємодії людського капіталу компанії (консультантів-практиків і експертів-науковців) з підприємствами-замовниками. На авторський погляд, бізнес-модель стратегічного консалтингу дозволить моделювати процес трансферу наукових знань і технологій у цінність як у власній компанії, так і для підприємства-замовника, що призведе до отримання доданої вартості у ланцюгу створення цінності в системі управління інноваційним розвитком.

З цього приводу, для встановлення ролі стратегічного консалтингу у процесі здійснення трансферу знань та технологій у ланцюгу створення цінності, слід визначити найбільш привабливу на сучасному етапі розвитку економіки інноваційну концепцію, охарактеризувати форми трансферу технологій та встановити місце консалтингу в даному механізмі. Потім описати етапи реалізації проекту щодо здійснення трансферу знань і технологій. На останок сформувати схему реалізації організаційно-економічного механізму стратегічного консалтингу та встановити особливу роль корпоративної культури для стратегічного консалтингу як своєрідного індикатора якості та рівня змін.

Відомо, що в сьогоднішніх умовах процеси трансферу знань та технологій в Україні відбуваються надто повільно, так як у більшості випадків відсутні стимули для налагодження партнерських відносин в системі держава – наука – бізнес. Згідно з концепцією «відкритих інновацій» Г. Чесбро, компанії можуть і повинні поряд із власними використовувати запозичені ідеї, а також застосовувати «внутрішні» і «зовнішні» шляхи виходу на ринок зі своїми більш досконалими технологіями [3]. Інновації швидко старіють або можуть бути винайдені і в іншому місці чи реалізовані самими дослідниками (можливо із сторонньою допомогою). Тому пріоритет повинен бути відданий не винаходу (розробці), а своєчасній і успішній реалізації інноваційних ідей. При цьому не так важливо – своїх чи чужих, а основне, щоб на їх основі була сформована ефективна бізнес-модель, яка б забезпечувала учасникам процесу конкурентні переваги [4].

На авторську думку, активним посередником у процесі трансферу знань і технологій є консалтингові компанії. У процесі дослідження, автором було запропоновано розглядати консалтинг як елемент інфраструктури Національної інноваційної системи та як посередник в партнерських відносинах «держава – бізнес – наука – освіта». Такі партнерські відносини будуть сприяти успішному трансферу знань та технологій у зв'язку з їх затребуваністю та налагодженню тісної співпраці з партнерами. З цього приводу у діяльності консалтингових компаній доцільно використовувати концепцію «відкритих інновацій», що буде сприяти ефек-

тивному керуванню спільними проектами, партнерському ставленню до клієнтів та руйнуванню бар'єрів між учасниками інноваційного процесу.

Коли керівництво консалтингової компанії приймає рішення про реалізацію проекту здійснення трансферу технологій, слід враховувати багато чинників, так як витрати за проектом зростають швидко. Тому О. Андросова та А. Череп підкреслюють важливість постійного моніторингу можливостей як економії витрат, так і залучення в інноваційний процес нових учасників, спроможних взяти на себе частину витрат і ризиків, а також сприяти своєчасному здійсненню конкретних проектів. Комерціалізація технологій являє собою процес, за допомогою якого результати НДДКР вчасно трансформуються в продукти і послуги на ринку. Цей процес вимагає активного обміну ідеями та думками з питань технологічного забезпечення та маркетингу. У той самий час успішна комерціалізація технології передбачає наявність в учасників стратегічного бачення, необхідної мотивації, технічної спроможності, наукового потенціалу й відповідних фінансових ресурсів [5, с. 169]. За встановленими обставинами розрізняють комерційний та некомерційний трансфер технологій. Так комерційний трансфер – характеризує процес передачі результатів наукових досліджень у сферу практичного застосування з метою отримання комерційної вигоди. Некомерційну форму становлять знання або незапатентована інформація до якої включають: фундаментальні дослідження, ділові ігри, наукові відкриття і технологічні винаходи. Дана форма трансферу технологій супроводжується невеликими витратами (особливо валютними) і може підтримуватися як державою, так і бізнесом. До некомерційного трансферу технологій також належать стажування вчених і фахівців в університетах та організаціях; обмін ліцензіями і технічною інформацією на паритетній основі; створення невеликих фірм венчурного типу чи закордонних маркетингових підрозділів; міграція учених і фахівців (табл. 1).

Технологічним трансфером прийнято вважати систему економічних відносин, за допомогою яких здійснюється передача об'єктів нематеріальних активів від одного суб'єкта ринку до іншого. До умов можливого акцепту технологічного трансферу належать: 1) корисність відповідної технології; 2) сприятливі соціальні та економічні умови для передання; 3) готовність і здатність приймаючої сторони використовувати технологію [7].

Концепція «відкритих інновацій» у діяльності консалтингових компаній, пропонує першочергове використання аутсорсингу в системі корпоративного технологічного трансферу, але окрім певних стадій інноваційного процесу. За допомогою цієї моделі керівництво консалтингової компанії надає переваги процесу комбінування між власними розробками та розробки сторонніх організацій як у сфері наукових досліджень, так і у процесі просування цих результатів на ринок. Це призводить до зменшення загальних витрат компанії на розробки та отримання додаткових нових прибутків, зокрема, від продажу ліцензій, продажу чи ліквідації окремих підрозділів, а також від діяльності Spin-off, певна частка в яких належить материнській компанії (рис. 1).

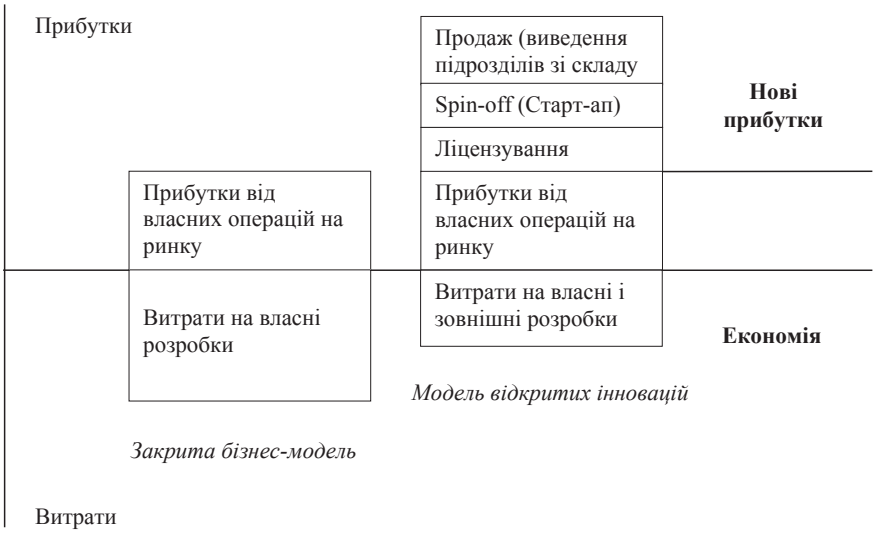


Рис. 1. Економічні переваги відкритої моделі інновацій над закритою [8]

Таблиця 1

Форми трансферу технологій на комерційній основі [6, с. 23]

Форми трансферу технологій	Характеристика
Спільне проведення НДДКР	Науково-виробнича кооперація, інжиніринг, франчайзинг
Продаж технології в матеріалізованому вигляді	Верстати, агрегати, устаткування, технологічні лінії тощо
Продаж патентів і ліцензій	Різні види запатентованої промислової власності
Продаж безпатентних ліцензій	Незапатентовані види промислової власності: «ноу-хау», виробничі секрети, технологічний супровід, навчання спеціалістів, консультування
Портфельні інвестиції	Вкладення коштів у цінні папери інших суб'єктів

Отже, вищенаведене дослідження доводить, що стратегічний консалтинг як універсальний посередник у ланцюгу створення цінності здатний пов'язати процеси трансферу знань і технологій в єдину систему, що буде викликати ефект мультиплікації та супроводжуватися позитивними зрушеннями у соціальній та економічній сферах країни.

Це буде сприяти раціональному використанню основних ресурсів підприємств, дослідницьких організацій, закладів освіти, зокрема, інтелектуальних, інформаційних та фінансових. Але головний пріоритет консалтингової діяльності в реалізації трансферу технологій – це отримання ефекту синергії від взаємодії учасників Національної інноваційної системи: держава – бізнес – наука – освіта. Новий механізм трансферу знань у структурі Національної інноваційної системи, який повинен створюватися на концепції «відкритих інновацій» та визначати місце консалтингу, представлено у таблиці 2.

Реалізація механізму трансферу знань і технологій у будь-якому випадку відбувається через проекти. Консалтингові проекти як проекти організаційного розвитку відповідають характеристикам так званих активних проектів, яким притаманна реалізація в умовах нестійкого та невизначеного середовища [9], тому являють собою адаптивну систему зі зворотнім зв'язком, яка реагує і підкоряється внутрішнім та зовнішнім змінам, вносить корективи та усуває конфлікти [10; 11]. Практикою підтверджено, що лише чверть консалтингових проектів досягають результатів, які на етапі планування визначаються як завдання проекту. Проведені опитування керівництва клієнтських організацій [12, с. 81] показало, що на початку реалізації проектів їх мета була зрозуміла 53% респондентам. Лише 43% консалтингових проектів мали прогноз кількісних параметрів ресурсів і результатів і 34% – механізм досягнення цільових настанов.

У процесі дослідження автором було визначено, що консалтинговий проект – це форма взаємодії консалтингової компанії з підприємством-замовником стосовно досягнення цільових параметрів розвитку з встановленими обмеженнями на ресурси, термін та час. При чому цільові параметри стратегічного консалтингу у системі управління інноваційним розвитком слід пов'язувати з індивідуальним підходом до вирішення проблемних питань підприємства-замовника та цінностями компанії завдяки високому рівню її інтелектуального капіталу. Але, не зважаючи на наявність конкурентних переваг консалтингової компанії та рівень її інтелектуального потенціалу, результат консалтингового проекту важко спрогнозувати.

Ураховуючи вищезазначені обставини, на погляд автора, для реалізації консалтингових проектів щодо здійснення трансферу знань і технологій у системі управління підприємств-замовників учасникам проекту доцільно узгоджувати результати консультування з описом чіткого вектору дій за часом, розрахунком якісних і кількісних показників, за окремими етапами проекту. Учасники проекту з метою збалансованості дій та ресурсів за кожним етапом здійснення проекту проводять уточнення виконаних завдань та отриманих результатів за часом і в межах визначених обсягів фінансових ресурсів.

Традиційно як у практиці консультування, так і в науково-навчальній літературі проектна форма організації консалтингової взаємодії визнається як найбільш дієва. Проте, незважаючи на активне застосування у практиці консультування проектних принципів діяльності, більшість виконаних консалтингових проектів визнаються клієнтами як

Таблиця 2

Місце консалтингових компаній у сучасному механізмі трансферу знань у структурі Національної інноваційної системи

Учасники трансферу	Інфраструктура трансферу інновацій	Основі види трансферу	Можливості трансферу та структурування інтелектуального капіталу	Особливості сучасного етапу трансферу
Освіта	Університети, дослідницькі фірми	Трансфер знань	Використання знань, умінь, навиків та отримання нових – *формування **людського** капіталу*	Виявлення реальних перспективних потреб ринку.
	Наукові та технологічні парки			
Наука	Венчурні фірми, ***консалтингові компанії***	Трансфер технологій	Купівля патентів, ліцензій, обладнання, інформаційного забезпечення – *формування **структурного** капіталу компанії*	
Бізнес	Бізнес-інкубатори			
Держава	Центри трансферу технологій	Фінансові трансфери	Бренд, репутація, стратегічні зв'язки, клієнти, договори, ринки збуту – *формування **споживчого** капіталу*	Отримання ефекту синергії від взаємодії учасників.
	Інноваційні кластери			
	Технополіси			

Удосконалено автором за джерелом [13]

такі, що не досягли очікуваних результатів [12; 14]. Проте, увага дослідників зосереджена у напрямі визначення видів робіт, які мають здійснюватися впродовж консалтингового циклу [15-17].

На думку автора, в основі стратегічного консалтингу, як багатоаспектної дієвої системи, лежать стратегії за окремими бізнес процесами. Консультанти, які володіють професійними компетенціями, здатні збалансувати ресурсні потреби та вирішити питання в системі стратегічного управління розвитком як підприємства-замовника, так і власної компанії. Упровадження стратегічного управління як системи у цьому випадку тим ефективніше, чим оптимальніше підібрані елементи системи в окремих бізнес-процесах та скоординовані дії консультантів з керівництвом підприємства-замовника щодо управління його ресурсами та компетенціями.

Отже, у випадку стратегічного консалтингу проектна форма організації консалтингової діяльності не є раціональною. У процесі дослідження доведено, що за сутністю та змістом стратегічного консалтингу ефективне управління в системі інноваційного розвитку досягається за допомогою системного та процесного підходів. У таких обставинах, консалтингова компанія в ході надання консалтингових послуг розглядає підприємство-замовника як систему, що дає можливість сформулювати системне бачення потреб клієнта, а результатом має стати консалтинговий проект, у ході якого будуть вирішені проблемні питання підприємства-замовника за окремими бізнес-процесами.

Однак, не зважаючи на визначені підходи до управління консалтинговими проектами, у процесі вирішення проблемних завдань підприємств-замовників дослідники не мають узгодженості щодо ідентифікації етапів консалтингового проекту, їх часових меж і відповідальності учасників. Існує безліч версій життєвого циклу проекту: від двофазного циклу до циклу, що складається із десяти і більше фаз. На думку Ф. Уікхема, консалтинговий проект проходить дев'ять стадій (перший контакт, рішення про спільну роботу, попередній аналіз, офіційна пропозиція, програма проекту, всебічний аналіз, реалізація, завершення, доводка) [18, с. 73-74]. А. Посадский дотримується більш традиційних поглядів, за яким проект поділяється на передпроектну, проектну і післяпроектну стадії [19].

Традиційно завершенням передпроектної фази стає рішення керівництва клієнтської організації щодо доцільності початку співпраці із консультантами. Проектна фаза характеризується спільною діяльністю консалтингової і клієнтської компанії щодо досягнення встановлених завдань проекту. Післяпроектна фаза, як правило, пов'язана із оцінюванням учасниками процесу консультування результативності спільних дій. За таких умов консалтинговий проект є складовою консалтинго-

Таблиця 3

Основні етапи життєвого циклу проекту стратегічного консалтингу

Етапи консалтингового проекту	Завдання етапу	Основні процеси
1. Передпроектний	Визначення ринкового продукту та ідентифікація проекту як ціннісної пропозиції	– підписання контракту взаємодії консалтингової компанії з замовником; – формування проектної групи з експертів-науковців та консультантів-практиків; – проведення експертного дослідження; – планування завдань та уточнення їх виконання за часом виконання та оплатою; – узгодження ключових завдань партнерської співпраці; – уточнення відповідальності учасників консалтингового проекту
2. Проектний	Здійснення процесів управління консалтинговим проектом в межах його замовлення та практична реалізація проекту	– аналіз стану і потреб ринку; – оцінка ефективності заходів та вибір альтернативних варіантів щодо вирішення проблемних питань; – оцінка ризиків за проектом та розробка антикризисної програми; – ресурсне забезпечення проекту; – організація та координація дій між учасниками проекту у процесі реалізації проекту; – проведення механізму трансферу знань і технологій за проектом; – впровадження практичних рекомендацій
3. Післяпроектний	Оцінка результатів за проектом та рекомендації щодо управління продажу	– оцінка результатів реалізації проекту; – допомога у формування системи продажу та розробки стратегії і тактики управління цим процесом; – розрахунки за контрактом з підприємством-замовником; – контроль результатів; – моніторинг впроваджених інноваційних технологій; – плідна співпраця у партнерських відносинах

Джерело: розроблено автором

вого процесу, який, на думку А. Посадського, містить три етапи: діагностика проблеми, розробка рішення і впровадження рекомендацій. Такий поділ зумовлений логікою визначення меж робіт і зони відповідальності консультантів і клієнтів у процесі підготовки та реалізації консалтингового проекту.

Огляд вищенаведених наукових поглядів дозволяє автору погодитися з думками вчених щодо змісту консалтингового проекту та запропонувати наступні стадії проекту стратегічного консалтингу в межах його універсальної бізнес-моделі за ланцюгом створення цінності. Основні риси етапів життєвого циклу проекту стратегічного консалтингу наведено у таблиці 3.

Отже, за проведеним дослідженням встановлено, що стратегічний консалтинг у системі управління інноваційним розвитком промислових підприємств реалізує консалтингові послуги у межах концепції системного та процесного підходів за допомогою підсистем організаційно-економічного механізму. Ефективність організаційного механізму стратегічного консалтингу є наслідком збалансованих дій керуючої та керованої підсистем, зокрема, координованої співпраці експертів-науковців та консультантів-практиків з приводу управління фінансовими, інтелектуальними та інформаційними ресурсами. Розвиток консалтингової діяльності у стратегічній перспективі забезпечує управлінська підсистема, яка складається з цілей, принципів, функцій, методів, інструментів, структури та корпоративної культури. Об'єктом консалтингу є підприємство-замовник, тоді як аналізом і контролем його результативної діяльності стає бізнес-процес – основа консалтингового проекту. Конфігурація етапів бізнес-процесів підприємства-замовника за консалтинговим проектом стає головною ознакою компанії, що визначає алгоритм прийняття управлінських рішень, встановлює межі відповідальності менеджменту консалтингової компанії за досягнуті результати.

Під ефективністю економічний механізм стратегічного консалтингу розуміє результативну діяльність компанії, яку можливо розрахувати шляхом оцінки її потенціалів: інтелектуального та фінансового. Причому в межах організаційно-економічного механізму стратегічного консалтингу інтелектуальний та фінансовий потенціали взаємопов'язані, що сприяє інноваційному розвитку в системі управління як замовника, так і самої компанії. Враховуючи особливості ведення консалтингової діяльності, інтелектуальний потенціал як капітал стає визначальним при формуванні вартості консалтингової компанії та забезпечує зростання фінансового потенціалу. Останній у свою чергу, зростаючи, бере участь у розвитку інтелектуального потенціалу, особливо людського капіталу.

У зв'язку з цим виникає потреба у формуванні умов щодо збалансованості оцінки між інтелектуальним та фінансовим потенціалами стратегічного консалтингу з метою виявлення резервів для покращення показників результативності:

– обов'язкове формування структури інтелектуального капіталу за його складовими при достатньому рівні фінансового капіталу;

– поліпшення умов оплати праці людського капіталу та інвестування в його розвиток з метою підвищення цінності компанії за рахунок нарощення «портфеля компетенцій» та саморозвитку;

– поповнення структурного капіталу компанії інноваційним технологіями із зовнішніх джерел для виклику ефекту синергізму у процесі управління ресурсами компанії: фінансовими, інформаційними та інтелектуальними;

– організація системи управління інноваційним розвитком компанії на засадах чітко визначених цілей, принципів, методів, функцій, структури та інструментів, які взаємодіють у процесі надання послуг за умов встановленого рівня корпоративної культури;

– регулювання процесів управління щодо трансферу знань людського капіталу в структурний та оптимізація фінансових потоків для досягнення економічного ефекту, а також забезпечення високого рівня конкуренто¬спроможності у стратегічній перспективі.

Схему організаційно-економічного механізму стратегічного консалтингу наведено на рисунку 2. Отже, формування організаційно-економічного механізму стратегічного консалтингу дозволяє розглядати його діяльність як професійну, яка передбачає виконання людським капіталом певних організаційно-управлінських функцій замість штатних менеджерів підприємства-замовника. Однак, не можливо не погодитися з поглядами закордонних вчених стосовно необхідності особливих умов вирішення проблемних ситуацій у процесі надання консалтингових послуг, які пов'язані з переглядом всієї системи управління відповідно до ресурно-орієнтованого та вартісно-орієнтованого підходів за бізнес-моделлю стратегічного консалтингу.

З цього приводу впровадження положень стратегічного консалтингу в управління діяльністю підприємства-замовника передбачає реалізацію таких основних заходів як [20]:

1) проведення роз'яснювальної роботи серед працівників, їх навчання, метою чого є формування розуміння важливості для підприємства і вигоди для них (працівників) застосування положень ресурсно-орієнтованого та вартісно-орієнтованого управління;

2) залучення працівників на всіх рівнях операційної системи до генерування ідей та заходів, що сприяли б ефективному впровадженню

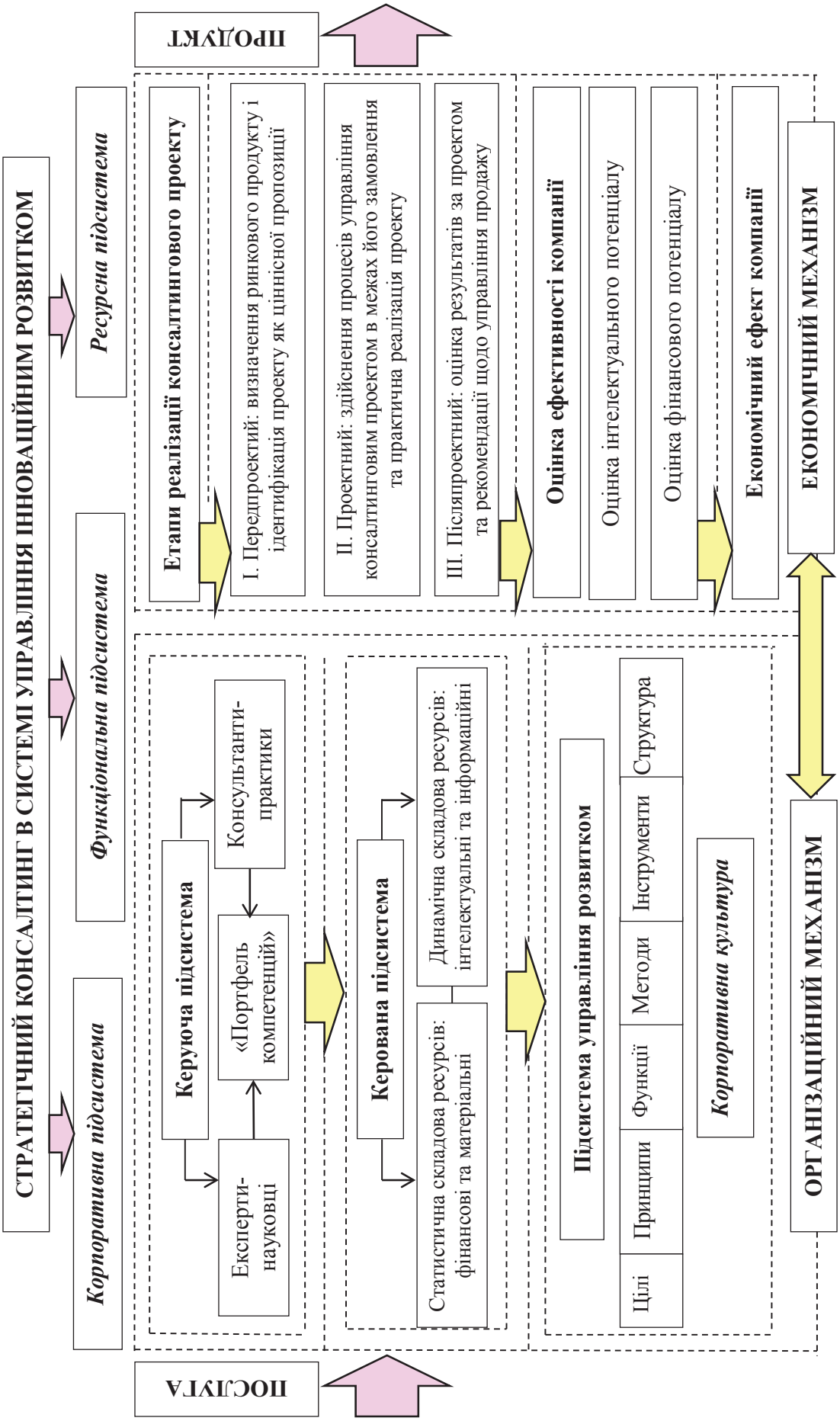


Рис. 2. Схема формування організаційно-економічного механізму стратегічного консалтингу в системі управління інноваційним розвитком

Джерело: розроблено автором

організаційних змін, що сприятиме формуванню атмосфери новаторства, готовності до сміливих і нестандартних рішень;

3) створення комплексу інформаційної підтримки, що передбачатиме налагодження комунікаційної мережі, завдяки якій має забезпечуватися своєчасне інформування всіх працівників про зміни в діяльності компанії через формування якісного зворотного зв'язку від працівників до керівництва на всіх рівнях операційної системи;

4) формування *корпоративної культури*, відповідно до якої цінність виступає системоутворюючим чинником функціонування компанії. При цьому цінність для споживача буде розглядатися як зовнішній орієнтир діяльності, тоді як внутрішнім орієнтиром будуть виступати ціннісні очікування його ключових стейкхолдерів;

5) своєчасне та адекватне встановлення функцій і завдань щодо забезпечення ефективного управління потоком створення цінності на кожному з рівнів операційної системи, виділення відповідальних за реалізацію відповідних управлінських рішень;

6) забезпечення ефективної взаємодії з партнерами, що підвищить як оперативність, так і якість прийнятих рішень, допоможе в повній мірі враховувати специфіку ринку і, як наслідок, створити для партнерів компанії більш вигідні й комфортні умови співпраці.

Таким чином реалізація вищенаведених заходів у процесі управління компанією орієнтована на зростання не просто доданої вартості, а цінності, є досить актуальним. Компанія може управляти ефективно тільки в тому випадку, якщо менеджмент у прийнятті рішень, у першу чергу стратегічних, орієнтується на єдиний кількісний критерій – зростання цінності бізнесу [21].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, проведене дослідження щодо змістовної характеристики організаційно-економічного механізму стратегічного консалтингу в системі управління інноваційним розвитком дозволяє зробити висновки, що у процесі реалізації консалтингової послуги задіяні головні системи компанії: корпоративна, функціональна, ресурсна, які у сукупності створюють потенційні можливості для підприємства-замовника з приводу:

– оптимізації системи загального корпоративного управління, що підсилює її прозорість для керівництва та персоналу, забезпечує гнучкість реагування на зміни зовнішнього середовища;

– формування раціональної та дієвої системи показників і критеріїв оцінки ефективності управління на кожному етапі створення цінності для споживача;

– побудови системи управління, яка спрямована на безперервне поліпшення результатів діяльності для основних клієнтів і стейкхолдерів компанії (споживачів, акціонерів, персонал і партнери компанії, суспільство).

У той же час головним критерієм загального потенціалу (збалансування інтелектуального та фінансового потенціалів) стратегічного консалтингу є результативність виконаних завдань щодо вирішення проблемних питань підприємства-замовника:

1) формування системи управління підприємства-замовника як такої, що спрямована на неперервне поліпшення результатів діяльності для основних стейкхолдерів;

2) створення і сприяння зростанню доданої цінності для підприємства-замовника через пошук шляхів оптимізації його бізнес-процесів, що призведе до плідної партнерської співпраці у процесі досягнення встановлених стратегічних орієнтирів.

Така організація стратегічного управління у процесі створення консалтингового продукту дозволить створити для підприємства-замовника суттєві можливості стати конкурентоспроможним, незважаючи на загрози зовнішнього середовища. Це обумовлює об'єктивну потребу використання заходів стратегічного консалтингу за ланцюгом створення цінностей у межах організаційно-економічного механізму в діяльності підприємства-замовника для формування бажаних конкурентних позицій на ринку з метою забезпечення результативної діяльності та інноваційного розвитку у стратегічній перспективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Турчак В. В. Методика оцінки фінансового потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання / В. В. Турчак, С. Д. Чижинська // Молодий вчений: Економічні науки. – 2014. – № 8(11). – С. 49–52.

2. Потенціал підприємства. Формування та використання. Оцінка фінансового потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха, В. В. Морєва, О. В. Бєлякова, О. Б. Балакай. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1151051354119/ekonomika/otsinka_finansovogo_potentsialu_pidpriyemstva.

3. Чесбро Г. Открытые бизнес-модели. IP-менеджмент : пер. с англ. / Г. Чесбро, В. Н. Егорова. – М. : Поколение, 2008. – 352 с.

4. Савицька Л. Неосяжність інновації: інтерв'ю з Генрі Чесбро [Електронний ресурс] / Людмила Савицька. – Режим доступу: http://www.innovations.com.ua/ua/interview/finance/18294/neosyazhnist-innovaciji-interv-yu-z-genri-chesbro.

5. Андросова О. Ф. Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності : монографія / О. Ф. Андросова, А. В. Череп. – К. : Кондор, 2007. – 356 с.

6. Економічний розвиток і державна політика : навч. посіб. / Ю. Бажал, О. Кілієвич, О. Мертенс [та ін.] ; за заг. ред. Ю. Єханурова та І. Розпутенка. – К. : УАДУ, 2001. – 480 с.

7. Нізяєва А. Роль технологічного трансферу в інноваційному процесі / А. Нізяєва // Наука й економіка. – 2012. – Т. 1, № 4(28). – С. 155–157.

8. Левковська Л. В. Корпоративний технологічний трансфер як спосіб підвищення інноваційної активності / Л. В. Левковська // Комунальне господарство міст : наук.-техн. зб. – 2011. – № 100. – С. 107–119.

9. Александров С. Консультационный проект без риска. Как достичь желаемого и обойтись без ошибок [Электронный ресурс] / С. Александров, Н. Саламбаш // Управление компанией. – 2003. – № 4. – С. 36–40. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/consulting/cons_risk.shtml.

10. Балашов В. Г. Механизмы управления организационными проектами / В. Г. Балашов, А. Ю. Заложнев, Д. А. Новиков. – М. : ИПУ РАН, 2003. – 84 с.

11. Кабицын А. В. Активное проектирование: методология использования в российских условиях / А. В. Кабицын, С. Г. Павлов, Д. А. Черноморский // Труды МНПК «Современные сложные системы управления». – Липецк : ЛГТУ, 2002. – С. 60–61.

12. Appelbaum S. H. The critical success factors in the client-consulting relationship // S. H. Appelbaum, A. J. Steed // Journal of Management Development. – 2005. – Vol. 24, Issue 1. – P. 68–93.

13. Довбенко В. І. Роль потенціалу трансферу знань і технологій в інноваційному процесі [Електронний ресурс] / В. І. Довбенко. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/VNULPM_2013_776_40.pdf.

14. McLachlin R. Factors for consulting engagement success / R. McLachlin // Management Decision. – 1999. – Vol. 37, Issue 5. – P. 394–402.

15. Schaffer R. High-Impact Consulting: How Clients and Consultants Can Work Together to Achieve Extraordinary Results / R. Schaffer. – San Francisco : Jossey-Bass, CA. – 2002. – 234 p.

16. Шейн Э. Г. Процесс консалтинга. Построение взаимовыгодных отношений «клиент-консультант» / Э. Г. Шейн. – СПб. : Питер, 2008. – 288 с.

17. Липпит Г. Консалтинговий процесс в действии : [пер. с англ.] / Г. Липпит, Р. Липпит. – Спб. : Питер, 2007. – 208 с.

18. Уикхем Ф. Консалтинг в управлении проектами : [пер с англ.] / Ф. Уикхем. – М. : Дело и Сервис, 2006. – 368 с.

19. Посадский А. Стадии консалтингового процесса [Электронный ресурс] / А. Посадский. – Режим доступа: http://www.management.com.ua/consulting/cons014.html.

20. Вумек Дж. П. Бережливое производство: как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании : пер. с англ. / Дж. П. Вумек, Д. Т. Джонс. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 472 с.

21. Паламарчук В. П. Принятие стратегических решений, ориентированных на рост ценности компании [Электронный ресурс] / В. П. Паламарчук//Российское предпринимательство. – 2008. – №8. – С. 56–59. – Режим доступа: http://www.creativeconomy.ru/articles/5824/.

ПРОБЛЕМИ, НАПРЯМИ ТА МЕТОДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ В АВІАЦІЙНІЙ ГАЛУЗІ

PROBLEMS, DIRECTIONS AND METHODS TO INCREASE EFFICIENCY OF COMPETITIVE STRATEGIES IN THE AVIATION INDUSTRY

УДК 658.012: 338.436

Командровська В.Є.
к.е.н., доцент кафедри економіки
Національний авіаційний університет
Колесник М.В.
к.е.н., доцент кафедри маркетингу
Національний авіаційний університет
Любезна І.І.
студент
Національний авіаційний університет

У статті проведено аналіз конкуренції в авіаційній промисловості. Досліджено основні фактори конкуренції між компаніями-лідерами галузі авіабудування та досліджено їх ключові фактори успіху. Виявлено основні тенденції на ринку літаків для цивільної авіації. Зроблено рекомендації щодо вибору стратегічних орієнтирів розвитку для українських авіабудівних підприємств.
Ключові слова: *авіабудування, конкуренція, конкурентна стратегія, розвиток, інновації.*

В статье проведен анализ конкуренции в авиационной промышленности. Исследованы основные факторы конкуренции между компаниями-лидерами отрасли авиастроения и исследованы их ключевые факторы успеха. Выявлены основные тенденции на рынке самолетов для гражданской авиации. Сделаны рекомендации по выбору стратегических ориентиров развития для украинских авиастроительных предприятий.
Ключевые слова: *авиастроение, конкуренция, конкурентная страте-гия, развитие, инновации.*

The article analyzes competition in the aviation industry. The basic factors of competition among leaders of aircraft industry and their key success factors are explored. The basic trends of the civil aviation aircraft market are determined. The recommendations on the choice of strategic guidelines for the development of Ukrainian aircraft building enterprises are made.
Key words: *aircraft manufacturing, competition, competitive strategy, development and innovation.*

Постановка проблеми. Актуальність дослідження обумовлюється необхідністю досягнення та забезпечення інноваційного вектора розвитку авіаційної галузі економіки України сьогодення, що має стратегічне значення для держави, оскільки саме ця галузь інтегрує результати діяльності значної кількості підприємств підтримуючих та споріднених галузей. При цьому специфікою авіаційної галузі є тісна співпраця авіаційних підприємств авіабудівної та авіатранспортної підгалузей, оскільки ключовим критерієм оцінки їх діяльності є безпека пасажирів. Тому таке дослідження закономірностей конкурентних умов та методів формування конкурентних стратегій провідних світових авіапідприємств має на меті науково обґрунтоване подальше розроблення сучасних національних ринково-інституціональних економічних механізмів, які забезпечать зростання авіаційної галузі України та стимулюють підвищення ефективності конкурентних стратегій вітчизняних авіапідприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості конкурентних стратегій та перспективи стратегічного розвитку світового авіабудування широко висвітлюються в роботах як вітчизняних так і зарубіжних авторів, таких, як: М.В. Бойкова, Г. А. Кривов, Дж. Морхард, Ю. Приходько, В. Свелбар, О.Ф. Андросова, К.А. Баландин, В.О. Богуслаєв, П.А. Борисенко, Ю.Б. Голляк, Ю.М. Гончаров, В.П. Горбулін, В.М. Загорулько, С.Г. Згурец, Д.С. Ківа, В.С. Купріянова, С.М. Подрєза, О.В. Сляднєв, С.А. Федосенко та ін.

Постановка завдання. Аналіз конкурентних стратегій міжнародних лідерів у сфері авіабудування, розуміння конкурентних переваг та прийомів захисту ними власних позицій на ринку, підвищення ефективності конкурентних стратегій є необхідною умовою для обґрунтування подальшого напряму розвитку українських виробників авіаційної техніки, пошуку ніші на цьому перспективному міжнародному ринку. У зв'язку з цим метою даного дослідження є виявлення основних проблем та методів підвищення ефективності конкурентних стратегій підприємств авіаційної галузі.

Виклад основного матеріалу. На теперішній час світовий ринок цивільного авіабудування характеризується значними темпами зростання внаслідок збільшення обсягів міжнародних авіаперевезень, у першу чергу за рахунок азійського ринку, темпи зростання якого останнім часом випереджають загальносвітові тенденції. Зростання обсягів перевезень стимулює збільшення попиту на авіаційну техніку, розробку більш сучасних, комфортабельних та паливо ефективних повітряних суден з боку численних авіакомпаній світу. Причому головні вимоги до літаків цивільного призначення змінюються з часом відповідно до кон'юнктури ринку та динамікою цін на авіаційне паливо. Якщо декілька років тому розробники авіаційної техніки орієнтувалися в першу чергу на збільшення дальності польотів нових літаків, то динаміка зростання цін на авіаційне паливо змусила переорієнтуватися провідних виробників на створення більш паливо ефективних повітряних суден.

Ринок авіабудування можна охарактеризувати, як дуополію, адже він практично поділений між двома визнаними провідними компаніями: американською компанією "Boeing" і європейським концерном "Airbus", загальна частка яких складає 90% всього ринку та між якими й ведеться основна конкуренція, особливо у сегменті далекомагістральних літаків, де спостерігається чиста дуополія та висока концентрація ринку. Більш жорстка конкуренція спостерігається на ринку регіональних (середньо- та близько-магістраль-

них літаків, на яких конкурують також такі виробники, як бразильська компанія “Embraer”, канадська “Bombardier”, російські фірми «Сухой» та «Іркут», китайська корпорація “Commercial Aircraft Corporation”, яка оголосила про початок виробництва літака С919, а також українські виробники, які мають можливість ефективно конкурувати на європейському та азійському ринку авіаційної техніки. Компанія “Bombardier” є на теперішній час найнебезпечнішим конкурентом для інших, адже вже випустила на ринок новий літак ”Bombardier SC300”, що втілив ідеї і технології XXI століття, та корпус якого складається з 46% композитних матеріалів і 24% алюмінієво-літієвих сплавів, що роблять його майже на 4 т легше, ніж конкуренти “Boeing” і “Airbus”. Відповідно, новий літак витрачає на 20% менше палива, а його практична стеля досягає 12,5 км, що на 1000 м вище, ніж у Boeing 737 Classic. Новітня конструкція також скорочує підготовку до польоту лайнера. І таким чином, канадський літак на 15% дешевше конкурентів в експлуатації, що на даний час є дуже важливою конкурентною перевагою.

Особливістю конкуренції в авіаційній промисловості є наявність суттєвих вхідних бар’єрів до цієї високотехнологічної галузі таких, як високі капітальні вкладення, налагоджені зв’язки з постачальниками, наявність визнаних лідерів ринку, ефект масштабу тощо.

На рис. 1 виділено основні фактори конкуренції компаній “Boeing” і “Airbus”.

Конкуренція за рахунок підрядників ґрунтується на тому, що на діяльність більшості авіапідприємств має значний вплив уряд, і закупка літаків часто здійснюється за рахунок не тільки комерційних, а й політичних чинників. Компанії “Boeing” і “Airbus” активно використовують даний чинник, розміщуючи замовлення в країнах, які є пріоритетними замовниками для отримання стратегічної переваги. Досить довгий час “Boeing» підтримує зв’язки з японськими постачальниками такими, як “Mitsubishi Heavy Industries” і “Kawasaki Heavy Industries”. Договори, які були укладені між цими компаніями, дозволили їм брати участь в проектах компанії “Boeing». Дані відносини “Boeing” з цими компаніями зробили його майже повним лідером на японському ринку цивільної авіації (близько 80%).

Компанія “Airbus” виробляє велику частину своїх комплектуючих та здійснює збирання літаків на власних європейських заводах, але, починаючи з 2009 року, “Airbus” відкрив завод по збиранню авіалайнерів А320 в китайському місті Тяньцзінь, тим самим починаючи освоювати азіатський авіабудівний ринок.

Конкуренція у використанні технологій почалася з 1970 року, коли на світовий ринок авіабудування вийшла нова компанія “Airbus”. Для того, щоб стати гідним конкурентом для вже давно відомого гіганта “Boeing”, “Airbus” став широко використовувати композиційні матеріали та електроніку. Першим його проривом став літак А300, який мав на той час найбільший відсоток використання композиційних матеріалів у конструкції. Автоматизація функцій бортінженера дозволила літаку стати першим великим авіалайнером з екіпажем, що складається з двох чоловік. А вже у 1980-х роках компанія вперше запропонувала систему управління “fly-by-wire” на комерційному авіалайнері “Airbus A320”.

На сьогоднішній день важливим фактором конкуренції є також паливна ефективність, яка поступово поліпшується зі зміною моделей літаків у обох авіавиробників і на яку спрямована їх інноваційна діяльність.

Важливим конкуруючим фактором, який впливає на економічну ефективність компаній, є курс валют. Вартість виробництва літаків для компаній “Boeing” і “Airbus” розраховується в різних грошових одиницях: доларах та євро. “Airbus” мав перевагу в дешевій валюті поки курс євро не підвищився по відношенню до долара, після чого ця перевага перейшла до “Boeing”. Курс валют має важливу роль під час продажу літальних апаратів, тому “Boeing” завжди продає свою техніку за долари, в той час як “Airbus”, вказуючи у більшості випадків ціни в доларах, у деяких угодах, особливо в Азії та на Близькому Сході, виявляє велику гнучкість і виставляє ціни в інших валютах. Залежно від коливання курсу в проміжку між замовленням і постачанням авіалайнера це може привести як до додаткового прибутку, так і до додаткових збитків для виробника.

Конкурентоспроможність авіалайнерів на ринку залежить також від можливості замовника

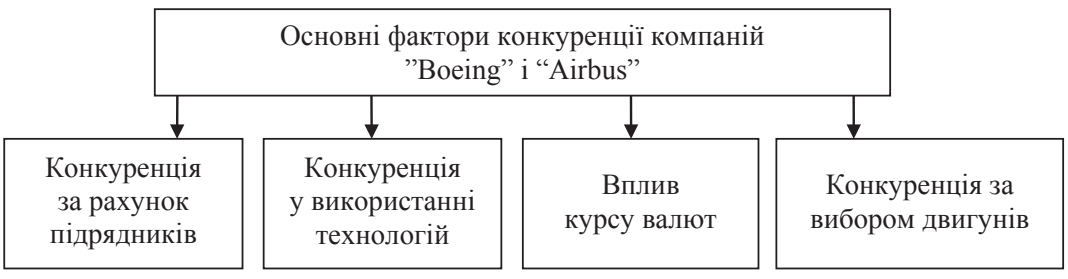


Рис. 1. Основні фактори конкуренції компаній “Boeing” і “Airbus”

вибрати двигуни потрібної марки. Багато авіапідприємств прагнуть мати на різних моделях літаків двигуни одного виробника, що дозволить їм економити значні кошти при їх купівлі і обслуговуванні. Основними постачальниками двигунів для авіавиробників “Boeing” та “Airbus” виступають компанії: General Electric, Rolls-Royce і Pratt & Whitney. Прикладом служать “Boeing 737 Classic” (починаючи з моделі 737-300), що оснащується виключно двигунами CFM International CFM56, Airbus A340-500 & 600 (Rolls-Royce Trent 500), Airbus A350 (Rolls-Royce Trent XWB), Boeing 747-8 (General Electric GEnx-2B67) і далекомагістральні модифікації Boeing 777-300ER, 200LR і F (General Electric GE90) [3].

Кожний з наведених факторів виступає компонентом забезпечення конкурентної переваги та стратегічного розвитку компаній. Можна стверджувати, що на сьогоднішній день компанія “Boeing” більш доцільно використовує свої конкурентні переваги, що дає їй можливість залишаться лідером у поставці літаків. У табл. 1 наведено об’єм поставок літаків компаній Boeing та Airbus.

Про позиції лідера свідчать й фінансові результати діяльності компанії “Boeing”, які у 2014 році, виходячи з річного звіту американського літакобудівника, перевищили прогнозні значення. За підсумками 2014 року його виручка збільшилася на 5% і склала рекордні 90,8 млрд. дол., а операційний прибуток компанії склав 7,5 млрд. дол., що на 14% перевищило результат 2013 року. Зростання доходів пояснюється збільшенням попиту на авіалайнери і зростанням їх виробництва. На сьогодні портфель замовлень “Boeing” налічує 5800 літаків на суму 440 млрд. дол. [1]

2015 рік став рекордним для компанії Boeing: виручка досягла рекордної суми 96,1 млрд. дол. за рахунок рекордного обсягу поставок цивільних літаків (762). Операційні грошові потоки збільшилися до 9,4 млрд. дол., а портфель замовлень залишається значним і оцінюється в 489 млрд. дол., включаючи тверді замовлення [4].

Таблиця 1

Обсяги постачань літаків компаніями “Boeing” та “Airbus”

Поставки по роках	Airbus	Boeing
2000	311	491
2001	325	527
2002	303	381
2003	305	281
2004	320	285
2005	378	290
2006	434	398
2007	453	441
2008	483	375
2009	498	481
2010	510	462
2011	534	477
2012	588	601
2013	626	648
2014	629	723
2015	635	762
2016	234	301

Компанія “Airbus” для завоювання частки ринку використовує методи цінової конкуренції, зменшуючи ціни на власні літаки та норми прибутку, крім того поширюючи свою присутність на азійських ринках.

Конкурентна стратегія компанії “Airbus” спрямована на досягнення таких стратегічних цілей, як забезпечення стійких високих економічних результатів, розробку та виробництво конкурентоспроможної якісної авіаційної техніки і утримання половини світового ринку комерційних літаків на довгострокову перспективу. Основні заходи для досягнення поставлених стратегічних цілей наведені на рис. 2 [5].

На сьогоднішній день компанія “Boeing” активно здійснює модернізацію виробництва. Крім того для зупинення втрати своїх впевнених лідируючих позицій керівництвом було прийнято рішення щодо здійснення модернізації виробництва за системою



Рис. 2. Основі заходи з досягнення стратегічних цілей компанії “Airbus”

“Lean Management”, основою якої є постійне скорочення витрат шляхом створення максимально ефективної системи випуску продукції відповідно до запитів замовників з мінімальними витратами всіх ресурсів. Після того, як дана система показала високі результати, компанія “Boeing” впровадила систему “Lean+”, основним завданням якої є впровадження аналогічних принципів у всіх підрозділах компанії та систему “Lean+10x”, яка полягає в повній оптимізації існуючих процесів у компанії [6]. На рис. 3 наведено 4 фактори успіху даних систем на підприємстві Boeing.

Для забезпечення стійких конкурентних переваг компанія “Boeing” впроваджує сучасні методики стратегічного менеджменту в процес управління персоналом. Керівництвом компанії було затверджено 6 атрибутів лідера Дж. Макнірна, за якими відбувається оцінювання і відбір всіх менеджерів. Дані атрибути наведені на рис. 4 [7].

Одним з основних завдань з розвитку лідерства в компанії “Boeing” – це виявлення найкращих людей, навчання їх, у тому числі на особистому прикладі і надання можливості кращим просунутися кар’єрними сходами. Було впроваджено процедуру «оптимізації потоку талантів», яка містить оцінку майбутніх потреб компанії в певних навичках і компетенціях, а також забезпечується тісний зв’язок з вищими навчальними закладами, що готують спеціалістів для компанії “Boeing”, щоб забезпечити необхідну кількість професіоналів для роботи на власних підприємствах у майбутньому [7].

Конкурентні переваги компанії “Boeing” також ґрунтуються на створенні стратегічних партнерських відносин з провідними некомерційними організаціями. Ця тенденція співпадає із загальноекономічною домінантою, на які вказують дослідження “Walker Information і Council on Foundations”. Вони підтвердили гіпотезу про вплив соціальних чинників нарівні з фінансово-економічними. Висновки їх досліджень з достатньою переконливістю показують зв’язок між соціальними програмами та показниками основної діяльності підприємств [8, с. 15-17].

Стратегічні партнерські відносини компанія “Boeing” формує також з авіакомпаніями, зокрема шляхом придбання їх пакетів акцій. Часткове поглинання, повне злиття, створення спільних та



Рис. 3. Фактори успіху впровадження систем «Lean» в компанії «Boeing»



Рис. 4. Атрибути лідера за Дж. Макнірн

Таблиця 2

Представлені інновації компанії “Boeing” на авіасалоні Ле-Бурже [4]

Типи інновацій	Безпечні літаки	Інтегрована система звуку та освітлення	Більш міцні, легковагі і зносостійкі матеріали	Нові екологічні види палива
Характеристика	забезпечені мережевими можливостями, які дозволяють виконувати польоти з урахуванням аналітичних даних	допомагає авіакомпаніям підкреслювати фірмовий дизайн і в унікальній формі донести до пасажирів значиму інформацію	Дозволяють знизити вагу літака	використання зеленого авіаційного дизеля, що скорочує шкідливість викидів

дочірніх підприємств є також типовими для компанії “Boeing”. Ці стратегії є ефективними для завоювання нових ринків збуту, отримання нових напрямів розвитку, раціоналізації витрат, підвищення конкурентоспроможності.

Обидві компанії досить успішно використовують стратегію освоєння нових ринків. На даний час боротьба ведеться за Східну Азію. За думкою європейських фахівців, заради просування інтересів “Airbus” в Китаї країни ЄС відмовилися від обмежень на імпорт китайських товарів широкого вжитку, що принесло позитивні результати, а саме: компанії вдалося відкрити завод по збірці авіалайнерів А320 у китайському місті Тяньцзінь. “Airbus” відкриває свої виробничі підрозділи в різних країнах світу, зокрема нещодавно було відкрито таке виробниче представництво в Перу та планує розширити співпрацю на ринку Індії.

Аналіз авіаційного ринку Латинської Америки показав, що лідером у цьому регіоні поступово стає компанія “Airbus”, а “Boeing” залишив свої лідерські позиції та посідає друге місце. Проте в Африці та на Близькому Сході американський концерн на порядок перевершує свого суперника, й це теж наслідок геополітичних ігор. Загалом контракти на закупівлю літаків давно вже залежать не стільки від комерційних, скільки від політичних чинників. Велику роль відіграє і валютна політика.

Обидві провідні авіабудівні компанії при виборі стратегії розвитку повинні опиратися на потреби ринку та споживачів, а також детальну оцінку конкурентних переваг на певному сегменті ринку. Європейська компанія “Airbus” робить ставку на лайнери-гіганти (такі, як Airbus A380) для перевезень пасажирів між хабами, в той час, як “Boeing” орієнтується в першу чергу на збільшенні дальності польотів, яка вважає головною конкурентною перевагу за рахунок можливості здійснення прямих авіарейсів [2].

Для збереження лідерства і прискорення темпів інновацій концерн Airbus прагне до подолання бар’єрів міжгалузевого співробітництва. Компанія розширює свою глобальну мережу технологій та використовує потенціал нових платформ для експериментальних інновацій. У той же час компанія інвестує кошти у провідні технології, співпрацюючи з науковими партнерами, які допомагають розробити новий ефективний продукт. У 2014 році компанія інвестувала в розробку інновацій 3,39 млрд. євро, що еквівалентно більш ніж 5% своїх доходів.

Компанія “Boeing” представила огляд своїх наукових розробок, що зможуть зробити польоти більш комфортними і цікавими, а літаки економнішими, на Паризькому авіасалоні Ле-Бурже. Були представлені інновації в області експлуатаційної ефективності, зв’язку, сучасних матеріалів, характеристик салону і передових технічних рішень, що відображають орієнтованість компанії “Boeing” на технології майбутнього. Деякі розроблені інновації компанії наведені в табл. 2.

Представлені дані показують, що компанія “Boeing” також не відстає і активно використовує інноваційну стратегію для реалізації конкурентної стратегії.

Висновки. У роботі було проведено дослідження конкуренції у світовій авіаційній галузі, стратегій конкуренції та конкурентних переваг двох світових лідерів у сфері цивільного авіабудування – американської компанії “Boeing” та європейської – “Airbus”. Зроблено висновок, що основними елементами конкурентної стратегії компанії “Airbus” є: вихід на нові ринки збуту, інноваційна стратегія розвитку та цінова конкуренція. Компанія “Boeing” орієнтується на розробку інновацій, стратегію розвитку лідерства, а також покращення свої позицій на вже завойованому ринку.

Проведений аналіз ринку авіаційної техніки дозволив дійти висновку, що для того, щоб залишатися постійними лідерами, компаніям необхідно постійно слідкувати за потребами ринку, вдосконалювати свою продукцію, оскільки на ринок виходять нові підприємства, які здатні відвоювати частку ринку у лідерів і вплинути на розстановку сил в галузі. У першу чергу мова йде про китайських авіабудівників, на яких працює вся державна машина КНР. Вони здатні різко знизити ціни на свою продукцію і стати реальним конкурентом західного тандему як у себе вдома, так і на всьому азіатському ринку.

Необхідно також активно досліджувати такі сучасні особливості в стратегічній діяльності авіапідприємств, як формування стійких але динамічних ринково-інституційних механізмів, які оптимально формують конкурентні переваги гос-

подарюючих суб'єктів, що беруть участь у процесі експлуатації літаків. Так, наприклад, австралійська авіакомпанія Qantas Airlines зайняла третє місце в списку кращих авіакомпаній світу в тому числі і завдяки досягненню такого рівня організаційно-економічної співпраці виробників літаків та експлуатантів, коли їх технології безпеки перевезення пасажирів забезпечили жодної авіакатастрофи реактивних літаків [9].

Українським виробникам рекомендується орієнтуватися на сегмент регіональних літаків, якій не є головним цільовим сегментом для лідерів ринку і на якому українські підприємства, використовуючи такі свої конкурентні переваги, як високий інтелектуальний потенціал та замкнений цикл виробництва літаків на території України, зможуть реалізувати свої можливості та досягти стратегічних цілей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Выручка Boeing превзошла ожидания [Електронний ресурс] // Деловой авиационный портал. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http:// www.ato.ru/content/vyruchka-boeing-prevzoshla-ozhidaniya.

2. Геополитика авиастроения. Boeing, Airbus и другие [Електронний ресурс]. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: http://www.odnako.org/blogs/geopolitika-aviastroeniya-boeing-airbus-i-drugie/.

3. Конкуренція між Airbus і Boeing [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://ru.wikipedia.org/wiki/Конкуренция_между_Airbus_и_Boeing.

4. Офіційний сайт Boeing [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.boeing.com/.

5. Практика AIRBUS: полезные уроки [Електронний ресурс] // Економічний портал – Режим доступу до ресурсу: http://institutiones.com/strategies/111-airbus-html.

6. Ріман Д. Boeing: модернізація, інновації, лідерство [Електронний ресурс] / Д. Ріман. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://rimand. com/217/.

7. Смагин И. Развитие лидерства в Boeing [Електронний ресурс] / И. Смагин // программы сколково. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: http://trends.skolkovo.ru/2014/01/razvitie-liderstva-v-boeing/.

8. Шлихтер А.А. Направления и механизмы взаимодействия социально-ответственного бизнеса с некоммерческим сектором США. – М.: ИМЭМО РАН, 2010. – 104 с.

9. Молчание о главном / Канал «ОМ TV» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.youtube.com/watch?v=KhtGTxxzuWg.

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПРИНЦИПІВ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

SYSTEMIZING PRINCIPLES OF PLANNING AN ENTERPRISE ACTIVITY

УДК 658.5

Костецька Н.І.
к.е.н.,
доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільський національний економічний університет

У статті досліджено теоретичні підходи до використання важливих методологічних принципів планування на підприємстві. Розглянуто сутність принципів планування та їхнє значення у процесі планування діяльності підприємства. Систематизовано принципи відповідно до їхньої ролі та необхідності застосування на різних етапах процесу планування діяльності підприємства в сучасних умовах.

Ключові слова: *планування, принципи, процес, етапи, план, підприємство.*

В статье исследованы теоретические подходы к использованию важных методологических принципов планирования на предприятии. Рассмотрена сущность принципов планирования и их значение в процессе планирования деятельности предприятия. Систематизированы принципы согласно их роли и необходимости применения на разных этапах процесса планирования деятельности предприятия в современных условиях.

Ключевые слова: *планирование, принципы, процесс, этапы, план, предприятие.*

The article investigates theoretical approaches to using important methodological principles of planning at an enterprise. It examines the essence of planning principles and their importance in process of planning an enterprise activity. It systematizes principles according to their role and necessity to use at various stages of an enterprise activity planning process in modern conditions.

Key words: *planning, principles, process, stages, plan, enterprise.*

Постановка проблеми. Важливим складовим елементом у системі управління діяльністю підприємства є процес планування, що дає змогу встановлювати цілі для подальшого перспективного розвитку, раціонально розподіляти ресурси, організовувати злагоджену діяльність усіх структурних підрозділів, узгоджувати потенціал підприємства із потребами ринку, виявляти і використовувати сприятливі можливості, попереджати про потенційні ризики і запобігати негативному впливу виникаючих загроз.

Дієвість планування на підприємстві значною мірою залежить від розуміння, систематизації і рівня використання важливих методологічних принципів. Планування діяльності підприємства як важливий процес, що складається із низки послідовних етапів і спрямований на забезпечення ефективної виробничо-господарської діяльності підприємства, потребує систематизації принципів відповідно до змін, які відбуваються в сучасних умовах розвитку економічних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна наука налічує велику кількість принципів, які доцільно використовувати у різних сферах і зокрема у процесі планування діяльності підприємства. Дослідженню принципів планування присвятили свої праці зарубіжні та вітчизняні вчені: Р. Акофф, В. В. Іванова, Т. Л. Мостенська, О. О. Орлов, В. М. Охріменко, Г. М. Тарасюк, А. Файоль та ін. Однак у сучасних нестабільних умовах розвитку економічних відносин спостерігається велика кількість змін, які впливають на процеси планування. Незважаючи на вагомий внесок і цінність отриманих науковцями результатів, виникає необхідність у проведенні досліджень щодо виділення принципів, застосування яких є найактуальнішим у процесі планування діяльності підприємства, а також їх систематизації відповідно до сучасних умов розвитку ринкових відносин.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності найважливіших методологічних принципів, особливостей їхнього застосування і впливу на планування діяльності підприємства. Систематизація принципів відповідно до доцільності їхнього використання на різних етапах процесу планування діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У літературі поняття «принцип» розглядають як основне вихідне положення якої-небудь наукової системи чи теорії; як основоположну особливість, спосіб створення або здійснення чогось [1]. Тобто принципами є основні теоретичні правила і вихідні положення, якими керуються у процесі діяльності.

Вперше основні принципи планування сформулював французький інженер і фахівець у сфері управління А. Файоль [2]. Зокрема він вважав, що будь-якій діяльності підприємства в майбутньому повинна передувати хороша програма дій, яка є одночасно кінцевою ціллю, керуючою лінією поведінки, етапами майбутньої діяльності та засобами, які будуть використані. Ця програма має забезпечувати передбачуваний і підготовлений на визначений період розвиток підприємства [2, с. 42]. А. Файоль стверджував про безумовну необхідність такої програми, а також наявність у неї таких загальних рис, як єдність, безперервність, гнучкість і точність. У літературі [3, с. 164; 4, с. 90] цю програму дій ототожнюють із плануванням діяльності підприємства, а загальні риси і необхідність її розроблення – із принципами планування. Таким чином виокремлено п'ять принципів планування: необхідність, єдність, безперервність, гнучкість і точність.

Американський вчений Р. Акофф [5] дотримувався думки, що у процесі планування діяльності підприємства доцільно використовувати принципи участі, неперервності та холізму. Принцип холізму було охарактеризовано, як координацію та інтеграцію процесу планування всіх рівнів і підрозділів підприємства, що перегукується із принципом єдності, запропонованим А. Файолем. Таким чином у систему принципів планування було додано ще один принцип – участі.

Окрім зазначених принципів планування, існує велика кількість загальноекономічних принципів, яких потрібно дотримуватися у процесі планування діяльності підприємства. Зокрема вищенаведений перелік доцільно доповнити такими загальноекономічними принципами: первинність, науковість, цілеспрямованість, достовірність, реальність, оптимальність, адаптивність, системність, ефективність (рис. 1). Усі ці принципи є важливими, доповнюють один одного та потребують системного застосування у процесі планування діяльності підприємства.

Принцип необхідності означає обов'язкове розроблення планів для підприємства загалом, усіх його структурних підрозділів та видів діяльності, що дає змогу досягати бажаних результатів, раціонально розподіляти наявні ресурси, використовувати сприятливі можливості та запобігати негативному впливу можливих загроз, контролювати роботу всього підприємства і його структурних підрозділів.

Принцип єдності передбачає розроблення загального плану розвитку підприємства, у якому всі розділи узгоджено між собою, а також тісно пов'язано із планами усіх структурних підрозділів підприємства. Єдність планів передбачає горизон-



Рис. 1. Принципи, що впливають на процес планування діяльності підприємства

Джерело: побудовано автором на основі [2; 3; 5; 6; 7]

тальну і вертикальну взаємодію усіх підрозділів для досягнення спільних цілей підприємства.

Р. Акофф виділив принцип холізму, який у літературі ототожнюють із принципом єдності, і вважав, що він має складатися з двох частин: принципу координації та принципу інтеграції. Принцип координації встановлює, що діяльність будь-якого підрозділу підприємства не можна планувати ефективно, якщо робити це незалежно від інших одиниць цього рівня. Отже, діяльність одиниць одного рівня слід планувати одночасно і у взаємозалежності. Принцип інтеграції встановлює, що планування, яке здійснюють незалежно на кожному рівні, не може бути таким ефективним, як планування у взаємозалежності на всіх рівнях. Загальновідомо, наприклад, що стратегії або практика, сформовані на одному рівні підприємства, часто створюють проблеми для інших рівнів. Тому проблема, що виникла на одному рівні, може бути найкращим чином вирішена шляхом зміни стратегії або практики іншого рівня. Суперечності між рівнями підприємства можуть так само виникати, як і між підрозділами одного рівня. Такі суперечності найчастіше виникають внаслідок недостатньої обізнаності про наслідки дій даного рівня або підрозділу для інших рівнів або підрозділів. Для того, щоб планувати ефективно, подібні протиріччя повинні бути усунені. Це можливо тільки шляхом координації та інтеграції в плануванні [5, с. 108–110].

Принцип безперервності планування обумовлений тим, що виробничі процеси на підприємстві не повинні зупинятися, а постійно змінювати один одного. Окрім цього можливість виникнення змін на підприємстві в результаті досягнення попередніх цілей, встановлення нових цілей, зміни можливостей підприємства, невизначеність зовнішнього середовища та імовірність виникнення непередбачуваних змін у ньому спонукають до усвідомлення важливості безперервності планування. Цей принцип можна реалізувати за допомогою формування системи планів, що дасть змогу досягнути безперервної заміни одних розроблених планів іншими і охопити усі види виробничо-господарської діяльності планами для конкретних часових періодів.

Принцип гнучкості тісно пов'язаний із принципом безперервності та передбачає можливість коригування планів. Це означає, що плани не є раз і назавжди даними, стабільними, а мають відображати зміни, що виникають у внутрішньому і зовнішньому середовищі діяльності підприємства. Для реалізації цього принципу плани повинні бути складені так, щоб можна було вносити корективи відповідно до непередбачуваних обставин, які можуть виникнути в майбутньому під час їхньої практичної реалізації.

Принцип точності означає, що плани повинні враховувати усю доступну для підприємства інформацію про умови внутрішнього і зовнішнього середовища його діяльності. Плани, розроблені для різних часових періодів, мають бути конкретними і детальними на стільки, на скільки дозволяє рівень невизначеності ринкових умов господарювання.

Принцип участі означає активну участь персоналу в процесі планування. Реалізація цього принципу на практиці дає змогу кожному працівникові брати участь у процесі планування діяльності підприємства і перетворювати плани підприємства на плани окремого працівника, поліпшити комунікацію між персоналом і досягнути оперативного обміну інформацією всередині підприємства, викликати довіру до планування і знизити опір до впровадження запланованих змін, створити командний дух і зацікавленість працівників у власній роботі та успіху підприємства.

Принцип первинності вказує на те, що планування повинно передувати майбутній виробничо-господарській діяльності підприємства. Планування як одна із функцій управління цілком природньо має випереджати виконання інших функцій, зокрема, таких, як організація, мотивація, облік, аналіз і контроль.

Принцип науковості полягає у тому, що розроблення планів повинно базуватись на науково обґрунтованих розрахунках, а також враховувати дію об'єктивних економічних законів розвитку, передовий досвід у галузі управління, досягнення науково-технічного прогресу.

Принцип цілеспрямованості обумовлює вибір перспективних цілей і встановлення їхньої ієрархії під час розроблення планів, що має бути спрямовано на досягнення основної мети діяльності підприємства.

Принцип достовірності передбачає наявність відповідної об'єктивної, нормативно-інформаційної бази для розрахунку техніко-економічних показників плану.

Принцип реальності означає, що розроблені плани повинні відображати існуючий стан справ і бути можливими для виконання, тобто цифрові показники мають бути ні завищені, ні занижені.

Принцип оптимальності передбачає вибір найкращого варіанту плану із усіх можливих згідно із обраним критерієм оптимізації. Зазвичай дотримання цього принципу на практиці потребує використання економіко-математичних методів і моделей.

Принцип адаптивності вказує на те, що плани мають бути пристосовані до реалій зовнішнього і внутрішнього середовища діяльності підприємства, що характеризуються невизначеністю, мінливістю і непередбачуваністю.

Принцип системності передбачає створення на підприємстві системи планів для забезпечення взаємозв'язку всіх видів планів шляхом доповнення і деталізації одного плану іншим, що виявляється через сукупність стратегічних, тактичних і оперативних планів.

Принцип ефективності спрямований на забезпечення певного рівня прибутковості. Тобто обґрунтування у планах раціонального використання усіх наявних ресурсів з метою досягнення високих кінцевих результатів діяльності підприємства при якомога нижчих витратах.

Усі вищенаведені принципи є важливими для застосування впродовж усього процесу планування діяльності підприємства, який передбачає таку послідовність етапів [7, с. 93]:

– визначення загальної мети планування;
– постановка і дослідження проблеми;
– встановлення конкретних деталізованих цілей;
– пошук альтернатив із усіх можливих варіантів;
– прогнозування майбутнього розвитку подій;
– оцінювання запропонованих альтернатив;
– прийняття планового рішення;
– проектування реалізації планування;
– контроль за виконанням планів.

Однак кожен етап процесу планування характеризується певними особливостями, що спонукають до виділення тих принципів, дотримання яких має першочергове значення на конкретному етапі. Для підвищення ефективності планування необхідно враховувати сутність і особливості цих принципів щодо доцільності їхнього застосування на різних етапах процесу планування діяльності підприємства (табл. 1).

Визначення загальної мети планування вкрай потрібно і має передувати усій іншій діяльності, пов'язаній із плануванням. Встановлення загальних орієнтирів та цілей повинно бути основою для вибору форм планування, методів розробки планів, критеріїв при прийнятті рішень і контролі за їхнім виконанням. Тому принципи необхідності, цілеспрямованості та первинності невід'ємні для цього етапу.

Етап, на якому здійснюється постановка і дослідження проблеми, передбачає проведення аналізу ситуації, що склалася на момент розроблення планів і формулювання бачення кінцевої ситуації, що має бути досягнута в результаті реалізації планів. Для цього необхідно дотримання принципів: єдності – при всебічному дослідженні поточної ситуації та узгодженні з метою майбутньої діяльності підприємства; точності та достовірності – при обробці наявної доступної інформації про стан внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства; участі – при відборі персоналу, задіяного до виявлення і дослідження проблем.

На етапі встановлення конкретних деталізованих цілей, які повинні бути досягнуті потягом планового періоду, виникає потреба у першочерговому врахуванні таких принципів: єдності й цілеспрямованості – при забезпеченні злагодженої роботи у напрямку досягнення цілей, точності й достовірності – при визначенні кількісних і якісних параметрів встановлених цілей, реальності й адаптивності – при забезпеченні досяжності планових цілей і максимальної пристосованості до умов середовища діяльності підприємства.

Пошук альтернатив із усіх можливих варіантів передбачає виявлення найкращих шляхів досягнення планових цілей і розроблення відповідних заходів, чого можна досягнути за допомогою таких принципів: безперервності – при дослідженні процесів і змін, що постійно відбуваються у середовищі діяльності підприємства; участі – при залученні усіх компетентних працівників; адаптивності – при пошуку рішень, найбільш пристосованих до умов функціонування підприємства.

На етапі прогнозування майбутнього розвитку подій існує потреба у дотриманні загальноекономічних принципів: первинності та реальності – при розрахунку прогнозних показників відповідно до планових цілей і очікуваних імовірних змін у середовищі діяльності підприємства, науковості – для врахування об'єктивних законів розвитку,

Таблиця 1

Систематизація принципів відповідно до етапів процесу планування діяльності підприємства

Етапи процесу планування	Принципи, які слід застосовувати на різних етапах процесу планування
1. Визначення загальної мети планування	Необхідність, первинність, цілеспрямованість
2. Постановка і дослідження проблеми	Єдність, точність, достовірність, участь
3. Встановлення конкретних деталізованих цілей	Єдність, точність, цілеспрямованість, достовірність, реальність, адаптивність
4. Пошук альтернатив із усіх можливих варіантів	Безперервність, участь, адаптивність
5. Прогнозування майбутнього розвитку подій	Первинність, науковість, реальність, оптимальність
6. Оцінювання запропонованих альтернатив	Гнучкість, науковість, адаптивність, ефективність
7. Прийняття планового рішення	Необхідність, точність, первинність, науковість, цілеспрямованість, реальність, оптимальність, системність, ефективність
8. Проектування реалізації планування	Необхідність, єдність, гнучкість, участь, системність
9. Контроль за виконанням планів	Необхідність, безперервність, гнучкість, точність, участь, ефективність

Джерело: побудовано автором

оптимальності – при виборі найкращих прогнозних показників із усіх можливих альтернатив відповідно до визначених критеріїв оптимізації.

Оцінювання запропонованих альтернатив здійснюється за результатами прогнозування з метою обрання найкращої альтернативи. Для цього важливим є врахування принципів: гнучкості – при визначенні можливостей щодо коригування планів відповідно до передбачуваних чи непередбачуваних змін у середовищі; науковості – для врахування досягнень у техніко-технологічній сфері та управлінні; адаптивності – у пристосуванні діяльності підприємства до умов зовнішнього середовища; ефективності – при розрахунку економічного ефекту від запропонованих альтернатив.

На етапі прийняття планового рішення виникає потреба у дотриманні найбільшої кількості принципів, оскільки саме від схвалених рішень залежить подальша діяльність і розвиток підприємства. Тому принцип необхідності спрямований на обов'язковий вибір єдиного оптимального із усіх можливих варіантів планового рішення і оформлення його у вигляді планового документа; точності – на максимально можливу відповідність цілям в умовах невизначеності середовища; первинності – на забезпечення орієнтиру для подальшої діяльності; науковості – на використання наукового підходу при здійсненні планових розрахунків; цілеспрямованості – на досягнення визначених перспективних цілей; реальності – на забезпечення узгодженості між можливостями підприємства і оточуючим середовищем; оптимальності – на вибір найкращого планового рішення із усіх можливих варіантів; системності – на досягнення взаємозв'язку між коротко- і довгостроковими цілями підприємства; ефективності – на досягнення максимально можливої прибутковості від прийнятого рішення.

Етап, на якому здійснюється проектування реалізації планування, необхідний для забезпечення своєчасного виконання прийнятих рішень на підприємстві. Через те на цьому етапі важливо враховувати такі принципи: необхідності – для неодмінного визначення послідовності процесу досягнення визначених цілей і практичної реалізацій прийнятих рішень; єдності – для забезпечення узгодженої діяльності усіх структурних підрозділів; гнучкості – для надання можливості вносити певні корективи відповідно до можливих змін у середовищі; участі – для залучення відповідальних виконавців до розроблення проекту майбутньої діяльності; системності – для досягнення взаємозв'язку між різними видами планів і дотримання часових меж при впровадженні планів у практичну діяльність підприємства.

Контроль за виконанням планів є завершальним етапом у процесі планування та потребує дотримання таких принципів: необхідності – при здійсненні перевірки чи спостереження з метою виявлення відхилень від планів; безперервності – при врахуванні імовірності виникнення непередбачуваних змін у виробничо-господарській діяльності підприємства і суспільстві; гнучкості – при потребі вжити певних заходів чи виробленні відповідних коригуючих дій для протидії небажаним змінам; точності – при збиранні та обробленні інформації про відхилення від планів; участі – при залученні працівників до контролювання усіх процесів з метою виявлення небажаних змін і попередження негативних наслідків; ефективності – при визначенні величини відхилень від плану та їхнього впливу на результативність діяльності підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Дотримання або недотримання принципів у процесі планування діяльності усього підприємства та його структурних підрозділів впливає на перебіг цього процесу загалом чи окремих його етапів. Усі вищенаведені принципи важливі, органічно взаємопов'язані та певною мірою доповнюють один одного. Їхнє комплексне застосування і систематизація відповідно до особливостей різних етапів процесу планування сприятиме поліпшенню процесу планування діяльності підприємств різних галузей промисловості в сучасних умовах розвитку економічних відносин.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Словник української мови. В 11 т. – Київ: Наукова думка, 1970–1980.

2. Управление – это наука и искусство / А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, Г. Форд. – М.: Республика, 1992. – 351 с.

3. Принципы планирования – аспекты системного подхода [Електронний ресурс] / В. Н. Охрименко, Г. И. Груба, В. Т. Плакида, И. В. Милькин // Комунальне господарство міст. Науково-технічний збірник. – 2014. – № 113. – С. 163–173. – Режим доступу: http://eprints.kname.edu.ua.

4. Білан О. С. Принципи концептуального підходу до формування системи інвестиційного планування на підприємстві / О. С. Білан // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6(44). – С. 89–93.

5. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Р. Акофф; [пер. с англ. под общ. ред. В. И. Данилова-Данильяна]. – М.: Прогресс, 1985. – 328 с.

6. Мостенська Т. Л. Планування і контроль на підприємствах: конспект лекцій / Т. Л. Мостенська, Т. В. Рибачук-Ярова. – К.: НУХТ, 2011. – 127 с.

7. Костецька Н. І. Теоретичні основи планування діяльності підприємства / Н. І. Костецька // Сталий розвиток економіки. – 2016. – № 1(30). – С. 91–96.

СТРУКТУРИЗАЦІЯ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

STRUCTURING OF THREATS TO TRANSPORTATION COMPANIES ECONOMIC SECURITY

УДК 338.47:656.07

Лебедко С.А.
здобувач кафедри управління
та економіки водного транспорту
Київська державна академія
водного транспорту
імені гетьмана
Петра Конашевича-Сагайдачного

Аналіз світових та вітчизняних літературних джерел свідчить, що в існуючих наукових розробках відсутній єдиний підхід до визначення та набору структурних елементів економічної безпеки підприємств та загроз, у тому числі стосовно підприємств транспорту. Набір структурних елементів, які виявляються в загрозах та їх групування для визначення рівня економічної безпеки підприємства залежить від галузі функціонування підприємства, основних цілей підприємства, цілей визначення рівня безпеки. У статті здійснено узагальнення існуючих визначень поняття «загроза», систематизовано загрози економічній безпеці підприємства за різними класифікаційними ознаками, проведено класифікацію загроз економічній безпеці транспортного підприємства на основі виділення загроз за джерелами їх виникнення та обґрунтування їх взаємодії. Запропоновано при формуванні системи елементів економічної безпеки транспортного підприємства враховувати загрози за джерелами їх виникнення та класифікувати їх на внутрішні та зовнішні загрози. До внутрішніх загроз віднесено людські, управлінські, техніко-технологічні, стейкхолдерські, непередбачувані (форс-мажорні), ресурсні. До зовнішніх загроз віднесено ринкові, владні, природні, інфраструктурні. Сформована автором система загроз економічній безпеці транспортного підприємства за джерелами їх виникнення є важливою з точки зору як забезпечення достатнього рівня безпеки, а також може бути використана при оцінці її рівня.
Ключові слова: *економічна безпека підприємства, економічна безпека транспортних підприємств, загроза, джерело виникнення загрози, система загроз економічній безпеці транспортного підприємства за джерелами їх виникнення.*

Анализ мировых и отечественных литературных источников показывает, что в существующих научных разработках отсутствует единый подход к определению и набора структурных элементов экономической безопасности предприятий и угроз, в том числе по предприятиям транспорта. Набор структурных элементов, которые проявляются в угрозах и их группировки для определения уровня экономической безопасности предприятия зависит от области функционирования предприятия, основных целей предприятия, целей определения уровня безопасности. В статье осуществлено обобщение существующих определений понятия «угроза», систематизированы угрозы экономической безопасности предприятия по различным классификационным признакам, проведена классификация угроз экономической безопасности транспортного предприятия на основе выделения угроз по источникам их возникновения и обоснования их взаимодействия. Предложено при формировании системы элементов экономической безопасности транспортного предприятия учитывать угрозы по источникам их возникновения и классифицировать их на внутренние и внешние угрозы. К внутренним угрозам отнесены человеческие, управленческие, технико-технологические, стейкхолдерские, непредсказуемые (форс-мажорные), ресурсные. К внешним угрозам отнесены рыночные, властные, природные, инфраструктурные. Система угроз экономической безопасности транспортного предприятия по источникам их возникновения, сформированная автором, является важной с точки зрения как обеспечения достаточного уровня безопасности, а также может быть использована при оценке ее уровня.
Ключевые слова: *экономическая безопасность предприятия, экономическая безопасность транспортных предприятий, угроза, источник возникновения угрозы, система угроз экономической безопасности транспортного предприятия по источникам их возникновения.*

Analysis of the global and domestic literary sources shows that the existing scientific research there is no single approach to the definition and set of structural elements and threats of enterprises economic security, including to transportation companies. Set of structural elements that is manifested in the threats to economic security depends on the functioning of the enterprise, the basic objectives of the enterprise, the purposes of determining the level of security. The generalization of the existing definitions of "threat" is investigated, threats of economic safety of the enterprise according to various classification criteria are systematized, the classification of threats to transportation companies economic security based on the allocation of at-risk sources of their origin and justification of their interaction is proposed in the article. For the system of elements to transportation companies economic security formation is noted to consider threats to their sources of origin. The classification of threats into internal and external is proposed. The internal threats are related to human, managerial, technological, stakeholders, unpredictable (force majeure), resources. To external threats are related market, authorities, natural, infrastructure. The system of threats to transportation companies economic security for the sources of their origin is formed by the author. It is important from the point of view of ensuring a sufficient level of security and can also be used in the assessment of its level.
Key words: *enterprise economic security, transportation companies economic security, threat, source of threats origin, the system of threats to transportation companies economic security for the sources of their origin.*

Постановка проблеми. Відкритість вітчизняних підприємств, яка має місце в сучасних умовах, несе суттєві загрози їх функціонуванню та розвитку загалом. Тому вітчизняні підприємства України опинилися в умовах, коли необхідно самостійно забезпечувати стійке зростання і швидко реагу-

вати на зовнішні загрози, які заважають реалізувати стратегічні цілі та використати конкурентні переваги для розвитку підприємства. За таких обставин важливою умовою підвищення ефективності та стійкого розвитку підприємства є формування системи управління економічною безпекою підприємств, зокрема транспортних, які є основою виробничого комплексу країни та більш відчутні до прояву будь-яких загроз. Саме тому ідентифікація загроз економічній безпеці та їх структуризація є актуальним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз публікацій таких авторів, як М.А. Бендиков, Т.Г. Васильців, З.С. Варналій, В.В. Горшков, І.І. Дідович, О.С. Іванілов, А.Б. Качинський, Т.Б. Кузенко, П.В. Круш, І.П. Мігус, А.І. Соловьєв показав, що питання формування поняття «загроза» досліджувались, класифікація загроз економічній безпеці підприємств здійснена за різними ознаками.

Проте, незважаючи на вагомий внесок учених, у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі недостатньо дослідженими і такими, що потребують подальшого опрацювання залишаються питання формування однозначного визначення поняття «загроза економічній безпеці», джерел їх виникнення та логічної структуризації для транспортних підприємств.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення існуючих визначень поняття «загроза», уточнення цього поняття, класифікація загроз економічній безпеці транспортного підприємства на основі виділення загроз за джерелами їх виникнення та обґрунтування їх взаємодії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним завданням економічної безпеки підприємства є забезпечення його стабільної та безперебійної роботи при максимізації ефективності його функціонування.

Аналіз світових та вітчизняних літературних джерел свідчить, що в існуючих наукових розробка відсутній єдиній підхід до визначення та набору структурних елементів економічної безпеки підприємств та загроз, в тому числі стосовно підприємств транспорту. Набір структурних елементів, які виявляються в загрозах та їх групування для визначення рівня економічної безпеки підприємства залежить від галузі функціонування підприємства, основних цілей підприємства, цілей визначення рівня безпеки.

До основних цілей економічної безпеки транспортних підприємств різні науковці відносять різні складові. Так Ю.І. Зайцева в своїх роботах стверджує, що до них належать: забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства (організації); гарантування технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу того чи того суб'єкта господарювання; досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством (організацією); досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу; мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовищ; якісний правовий захист усіх аспектів діяльності підприємства (організації); гарантування захисту інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства та відділів організації; забезпечення ефективної організації безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів [1].

Зважаючи на вище зазначене, слід зважено та неупереджено підходити до формування системи загроз, що в подальшому складуть основу для систематизації показників оцінки рівня економічної безпеки транспортних підприємств. Це також впливає на якість превентивних заходів щодо забезпечення функціонування та розвитку підприємств різних галузей, що є основою стабільного розвитку вітчизняної економіки в цілому.

Слід зауважити, що переконлива більшість науковців для формування структури загроз економічної безпеки розрізняють складові, які систематизовані за сферою їх виникнення на внутрішні та зовнішні. Це обґрунтовується тим, що будь-яка економічна система є відкритою, здатна швидко адаптуватись до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах через свої власні адаптивні механізми на будь-якому з етапів життєдіяльності.

Для забезпечення адаптаційних можливостей система управління економічною безпекою підприємства повинна відповідати наступним вимогам:

1. Об'єктом управління економічної безпеки суб'єкта господарювання має бути вся її економічна система.

2. Така система повинна не тільки протидіяти загрозам, але й гарантувати сталий розвиток економічної системи відповідно до її місії.

3. Економічна система має бути ефективною, здатною раціонально використовувати власні ресурси [2].

У теорії та практиці при характеристиці загроз економічній безпеці дослідники ототожнюють такі поняття як «загроза» та «небезпека». У наукових працях вчених поняття «загроза» та «небезпека» семантично не розрізняються. Під поняттям «небезпека» розуміється можливість загрози, біди, нещастя, катастрофи [3]. Законом України «Про основи національної безпеки» визначено, що загрозами національній безпеці є «наявні та потенційні можливі явища та чинники, що створюють небезпеку життєво важливим національним інтересам

України» [4]. У «Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України» під загрозами розуміється «сукупність наявних та потенційно можливих явищ і чинників, що створюють небезпеку для реалізації національних інтересів у економічній сфері» [5]. У цьому визначенні поняття «небезпека» є ключовим у трактуванні поняття «загроза». У нормативно-законодавчих актах України, які стосуються питань національної безпеки, немає чіткого критерію, за допомогою якого можна було б класифікувати загрози, як реальні чи потенційні та немає єдиного чіткого визначення на законодавчому рівні досить вживаних понять «небезпека» та «загроза» [6].

Автор статті погоджується із загальноприйнятим розумінням загрози, а саме з твердженням, що загроза – це реальна можливість впливу дії навмисного чи ненавмисного характеру, що порушує стійкість функціонування підприємства, наносить матеріальної та нематеріальної шкоди, яка призводить до відхилень від стратегії [7].

Існує багато ознак для класифікації загроз, однак в контексті формування системи управління та оцінки економічної безпеки підприємства, найбільш суттєвими та всеохоплюючими загрози є наступні:

– за можливістю прогнозування: прогнозовані (тобто такі, які можна передбачити і підготуватись до їх настання) та непередбачені (тобто такі, настання яких передбачити не можна; у таких випадках адаптація системи управління може супроводжуватись великими часовими або матеріальними витратами);

– за можливістю запобігання: форс-мажорні (вплив яких не можна ліквідувати або мінімізувати) та передбачувані (які можуть бути передбачені на стадії планування бізнесу, процесів і технологій для мінімізації або повного запобігання можливого збитку у випадку реалізації фактору ризику;

– за природою виникнення: економічні: кон'юнктурні (ринкові зміни), політичні (зміна влади, введення ембарго), правові (законодавче регулювання діяльності, ліцензування), техногенні (аварії та катастрофи), екологічні (виснаження ресурсів, кліматичні зміни), конкурентні («чорний PR», недобросовісна конкуренція), контрагентські (невиконання зобов'язань, шахрайство);

– за значимістю або істотністю збитку: несуттєві – що не впливають на ринковий стан компаній, істотні – втрата значної частини матеріальних і фінансових ресурсів, значні – втрата конкурентних переваг, можливе банкрутство, катастрофічне – неможливе продовження господарської діяльності. Важливим є те, що несуттєві та істотні загрози не вимагають адаптації системи управління економічної безпеки; при настанні значних – адаптація необхідна;

– за джерелами виникнення: зовнішні та внутрішні [7].

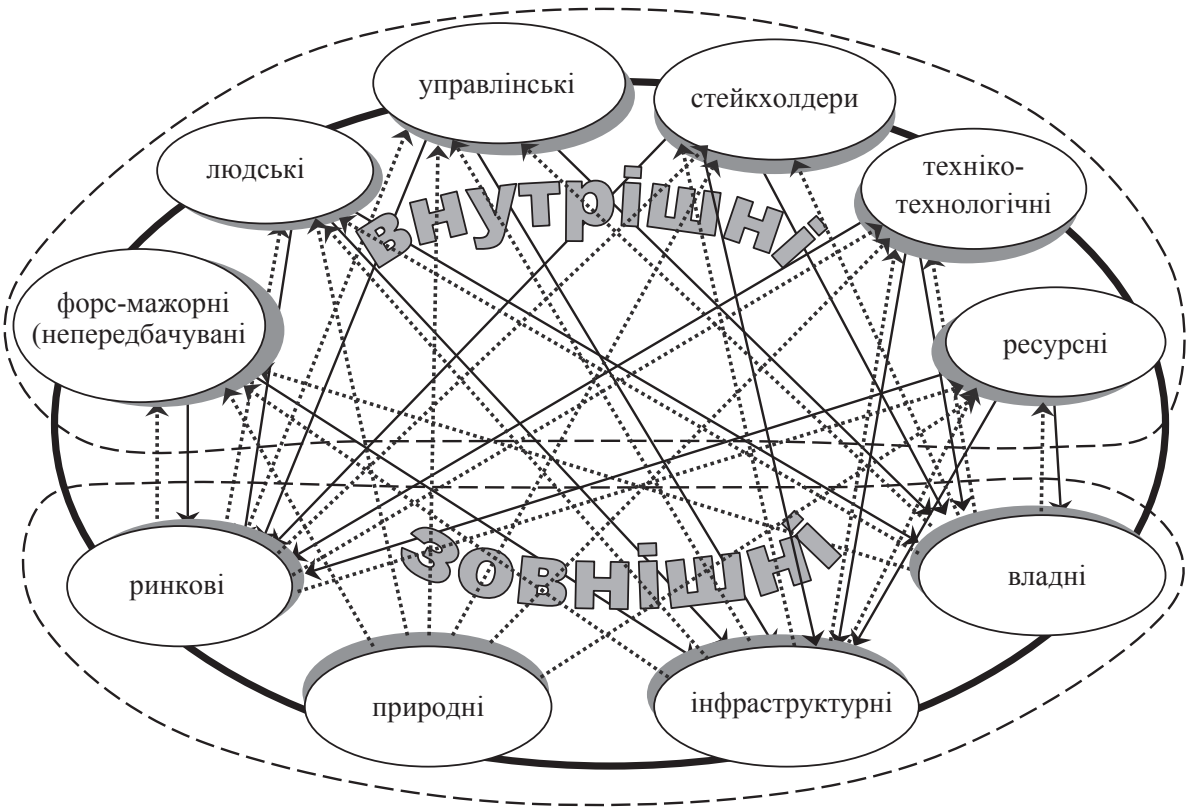


Рис. 1. Система загроз економічній безпеці транспортного підприємства за джерелами їх виникнення

Особливого значення набуває забезпечення достатнього рівня економічної безпеки, ефективне управління нею для підприємств транспортної галузі, які займають важливе місце у вітчизняній виробничій структурі. Від якісного складу та сучасності наявного рухомого складу залежить безперебійне функціонування транспортного підприємства, здатність акумулювати обсяг необхідних фінансових ресурсів для забезпечення розвитку.

Звісно, в складі елементів формування системи економічної безпеки транспортного підприємства мають бути присутні специфічні елементи, такі , наприклад, як інфраструктура. Жодне транспортне підприємство не у змозі функціонувати та розвиватись без належної інфраструктури, яка прямо несе загрози його безпеці.

За результатами аналізу літературних джерел та власних досліджень автора було запропоновано при формування системи елементів економічної безпеки транспортного підприємства враховувати загрози за джерелами їх виникнення та класифікувати їх таким чином:

1) внутрішні загрози (людські; управлінські; техніко-технологічні; стейкхолдерські; непередбачувані (форс-мажорні); ресурсні (нематеріальні ресурси; матеріальні ресурси; фінансові ресурси);

2) зовнішні загрози (ринкові; владні; природні; інфраструктурні).

У результаті проведеного дослідження було встановлено взаємозв'язки між виділеними загрозами економічній безпеці транспортних підприємств, які зображено на рисунку 1.

На рисунку 1 стрілками показано напрям взаємодії загроз. Так, наприклад, на природні загрози, які відносяться до зовнішніх загроз, жодний елемент внутрішніх загроз не має впливу.

У залежності від визначених джерел загроз можна виділити певні специфічні причини виникнення зазначених загроз та ризики, які пов'язані з ними. Такий підхід дозволить сформувати індикатори оцінки рівня економічної безпеки транспортних підприємств. Так людська загроза пов'язана з недостатністю рівня відповідальності співробітників, їх кваліфікації, професіоналізму, незнання суміжних сфер діяльності підприємства та незнання процедур не тільки специфічних, а й загальних. Найбільш розповсюдженими ризиками, які реалізуються через людські загрози, є порушення дисципліни, недотримання технологій та зумисна шкода тощо.

Управлінська загроза несе в собі такі причини, як недостатність відповідальності за свої дії, недостатність кваліфікації. Але так, як всі загрози існують в тісному взаємозв'язку та є «різними сторонами однієї медалі», то тут також відображається загроза, що людина не буде займатись саморозвитком, вдосконаленням, що може знизити якість і своєчасність прийняття рішень, впровадження певних інноваційних елементів. Як наслідок – не будуть вживатись своєчасні превентивні заходи щодо усунення загроз економічній безпеці підприємства. Управлінська загроза призводить до таких ризиків, як несвоєчасне отримання інформації, прийняття помилкових рішень тощо.

Техніко-технологічна загроза для підприємств транспортної галузі має надзвичайне значення, тому що настання негативних наслідків саме цієї групи загроз має найбільшу ймовірність. Причини техніко-технологічних загроз виникають і від недостатності фінансування підприємств, і внаслідок неефективного управління. Наслідки від техніко-технологічних загроз бувають такі: зниження якості через використання застарілих технологій, зниження якості через використання застарілих транспортних засобів, простої через управлінські та виробничі помилки, збільшення витрат на ремонт, збільшення забруднення довкілля та інші.

У всіх підприємств існує загроза від форс-мажорних обставин або непередбачуваних подій. Звісно, на підприємства транспорту ці загрози впливають дуже суттєво. Ризики при виявлення цих загроз можуть бути різні, однак найбільш розповсюджені – це пожежі та крадіжки.

Ресурсна загроза є найбільшою та включає в себе такі складові, як матеріальна, нематеріальна та фінансова. Причини її виникнення можуть бути такі: неефективне управління, недостатнє фінансування. Ризики, які настають при виникненні даної загрози – це порушення пропорцій ліквідності, порушення платоспроможності, зниження обсягу виручки і таке інше.

І останнє джерело виникнення загроз, які віднесено до внутрішніх, це – загрози, пов'язані зі стейкхолдерами. Причини їх виникнення можуть бути як в недостатності відповідальності за свої рішення, так і в неефективному управлінні. Ризики, які можуть бути виявлені при настанні цієї загрози, це – зрив поставки, невчасна подача транспорту, зміна цін тощо.

Розглянемо більш детально виникнення загроз в зовнішньому середовищі. Найбільш специфічною загрозою для підприємств транспорту є загроза, що пов'язана з інфраструктурою. Можливими причинами її виникнення є низька якість шляхів сполучення, недостатність розвитку логістики в країні. Ця загроза може виявитися у виникненні таких ризиків, як збільшення часу доставки, збільшення витрат на ремонт рухомого складу, погіршення збереження якостей вантажу.

Загроза щодо природних явищ теж є специфічною для підприємств транспорту. Тому що жодне підприємство виробничого характеру не має такої тісної прямої залежності від природних факторів, як підприємства транспорту. Ця загроза найбільше виявляється у змінах метеоумов, що приносить з собою такі ризики, як: збільшення часу доставки,

збільшення витрат на ремонт рухомого складу, втрати вантажу.

Наступна важлива загроза, що прямо впливає на ефективність роботи підприємств, це – владна загроза або іншими словами політична та законодавча. Ця загроза впливає на роботу та функціонування як кожного окремого підприємства всіх без виключення галузей, так і вітчизняної економіки в цілому. Причини виникнення загрози виявляються в нестабільному законодавстві, у зміні податкового навантаження та його нестабільності. Як результат – на підприємствах є ризики виникнення необґрунтованих рішень, помилок у звітності та в додатковому податковому навантаженні.

Зовнішня загроза ринкового характеру найчастіше виявляється через неефективну конкурентну політику. У свою чергу це може призвести до монопольних цін на продукцію, товар, послугу та до втрати клієнтів.

Для кожного конкретного підприємства перелік загроз економічній безпеці та їх величина різні, однак при формуванні системи управління економічною безпекою слід враховувати взаємний вплив усіх видів загроз.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження зарубіжних та вітчизняних літературних джерел дозволяє стверджувати, що в існуючих наукових розробка відсутній єдиній підхід до визначення та набору структурних елементів системи управління економічною безпекою підприємства, особливо стосовно підприємств транспорту. Набір структурних елементів та груп загроз для визначення рівня економічної безпеки підприємства залежить від галузі функціонування підприємства, основних цілей підприємства, цілей визначення рівня безпеки та від суб'єкта оцінки. Сформована система загроз економічній безпеці транспортного підприємства за джерелами їх виникнення є важливою з точки зору як забезпечення достатнього рівня безпеки, а також може бути використана при оцінці її рівня.

Подальші дослідження будуть спрямовані на формування системи оцінювання рівня економічної безпеки транспортного підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зайцева І. Ю. Формування системи показників, що характеризують фінансову складову економічної безпеки транспортних підприємств / І. Ю. Зайцева // Ефективна економіка. – 2013. – № 7. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_7.

2. Чубукова О. Ю. Адаптація системи управління економічної безпеки підприємства / О. Ю. Чубукова, О. В. Ольшанська // Ефективна економіка. – 2015. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_2.

3. Загроза. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: uk.wikipedia.org/wiki/Загроза.

4. Про основи національної безпеки України: Закон України № 964 – IV від 10.06.2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.

5. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України. Наказ міністерства економіки України № 60 від 02.03.2007. [Електронний ресурс] – Режим доступу:http://www. me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=97980.

6. Лойко В. В. Загрози економічній безпеці промислового підприємства: сутність та класифікація / В. В. Лойко // Ефективна економіка. – 2015. – № 10. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?n=10&y=2015.

7. Реверчук Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур [монографія] / Реверчук Н. Й. – Львів: ЛБІ НБУ, 2004.

МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК НЕОБХІДНИЙ ЕЛЕМЕНТ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ

LOGISTICAL POTENTIAL AS A NECESSARY ELEMENT OF THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN CHERKASY REGION

УДК 631.11.005

Лемещенко Н.М.
аспірант
Уманський національний університет садівництва

У статті здійснено аналіз матеріально-технічного потенціалу сільсько-господарських підприємств Черкаської області. Забезпеченість матеріально-технічним потенціалом прямо впливає на розвиток підприємств. За останні п'ять років спостерігається тенденція до зростання обсягів основного та оборотного капіталів та ефективність їх використання. Проте забезпеченість машинно-тракторним парком аграрних підприємств різко зменшується, що негативно впливає на кінцевий результат виробництва.
Ключові слова: *розвиток підприємств, основний капітал, оборотний капітал, матеріально-технічна база.*

В статье осуществлен анализ материально-технического потенциала сельскохозяйственных предприятий Черкасской области. Обеспеченность материально-техническим потенциалом напрямую влияет на развитие предприятий. За последние пять лет наблюдается тенденция к росту объемов основного и оборотного капиталов и эффективность их использования. Однако обеспеченность машинно-тракторным парком аграрных предприятий резко уменьшается, что негативно влияет на конечный результат производства.
Ключевые слова: *развитие предприятий, основной капитал, оборотный капитал, материально-техническая база.*

The article analyzes the logistical potential of agricultural enterprises in Cherkasy region. Availability of the logistical potential directly affects the development of enterprises. Over the past five years there is a tendency of increasing volumes of fixed and circulating capital and their efficiency. However, the availability of machines and tractors in agricultural enterprises is decreasing dramatically affecting the final result of production.
Key words: *development of enterprises, fixed capital, circulating capital, logistical base.*

Постановка проблеми. Матеріально-технічний потенціал – необхідна умова не лише для розвитку, а й просто для існування будь-якого підприємства. Особливого значення його роль набуває в умовах кризового стану економіки, який останніми роками є притаманним для України. Адже для повноцінного функціонування підприємство повинно бути забезпечене усіма необхідними засобами виробництва. Надзвичайно важливим є повне забезпечення матеріально-технічним потенціалом підприємств аграрної сфери, які порівняно із галузями промисловості мають певні особливості. Насамперед необхідно відмітити те, що в сільському господарстві економічний процес відтворення тісно переплітається з біологічним, і досить часто для виробництва сільськогосподарської продукції використовують живі організми (рослини, тварини), які відносяться до засобів виробництва.

Окрім того, для сільського господарства характерною є сезонність виробництва, що є наслідком неспівпадіння робочого періоду із періодом виробництва. Тому виникає нерівномірність та переривчастість використання матеріально-технічного потенціалу підприємств. Тобто, з одного боку деякі матеріально-технічні засоби будуть використовуватись лише протягом нетривалого періоду (декілька тижнів на календарний рік), а з іншого – їх відсутність або ж використання у невідповідні терміни (деколи із запізненням лише на кілька днів) може призвести до втрати врожаю, збитковості виробництва.

Саме це стало результатом того, що сільськогосподарське виробництво є кредитомісткою та менш інвестиційно привабливою галуззю порівняно з іншими галузями промисловості. Наведене вище доводить важливість аналізу матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням матеріально-технічного потенціалу сільськогосподарських підприємств присвячені праці таких вчених, як П.І. Гайдуцького, М.Г. Лобаса, М.Й. Маліка, П.Т. Саблука, Я.К. Білоусько, Й.М. Петровича, М.Г. Вергун, П.А. Денисенко, В.В. Марченко, В.П. Ситник, В.П. Яковенко, Г.М. Підлісецького та інших. Разом з тим, проблеми забезпечення сільськогосподарських підприємств матеріально-технічним потенціалом на регіональному рівні вимагають подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз забезпечення та ефективності використання матеріально-технічного потенціалу сільськогосподарських підприємств Черкаської області, вивчення основних проблем та обґрунтування напрямів його формування, ефективного використання і оновлення .

Виклад основного матеріалу дослідження. Матеріально-технічний потенціал сільськогосподарських підприємств є матеріальною базою для здійснення процесів відтворення та розвитку сільськогосподарського виробництва. Складовим елементом даного потенціалу є засоби виробництва,

які безпосередньо беруть участь у створенні вартості продукції, які залежно від характеру обороту та функціональної ролі в процесі створення нових споживних вартостей поділяють на основний і оборотний капітали [1, с. 284].

Основний капітал – це сукупність засобів праці, що органічно входять в матеріально-технічну базу підприємства і безпосередньо беруть участь у виробничому процесі не один раз і при цьому не змінюють свою форму, а оборотний капітал – це теж засоби праці, проте вони беруть участь у процесі виробництва лише раз і при цьому повністю змінюють свою форму [2, с. 135]. Основним принципом поділу виробничого капіталу на основний та оборотний є спосіб перенесення його вартості на вироблену продукцію. Основний капітал бере участь у виробництві декілька разів і переносить свою вартість на вироблену продукцію частинами, а оборотний капітал переносить свою вартість на вироблену продукцію за один виробничий процес.

Сільськогосподарське виробництво характеризується високою капіталомісткістю, і цю особливість необхідно враховувати при формуванні інвестиційної політики підприємств. Так сільськогосподарські підприємства Черкаської області за період з 2010 по 2014 рік збільшили середньорічну вартість основного капіталу на 14,0% (табл. 1).

За рахунок цього та через скорочення кількості працівників їх капіталоозброєність збільшилась з 83,3 тис. грн. в 2010 р. до 98,0 тис. грн. в 2014 р. Капіталооснащеність господарств за досліджуваний період також зросла на 10% і досягла 351,1 тис. грн. у 2014 році проти 319,2 тис. грн. в 2010 році. Із збільшенням обсягів виробництва валової продукції, протягом досліджуваного періоду, капіталовіддача зростає (на 6,3%), а її зворотній показник – капіталоємність – зменшилась і становила в 2014 році 0,53 грн., що є позитивним показником.

У структурі основного капіталу Черкаської області за досліджуваний період найбільшу частку займають будівлі, споруди і передавальні пристрої – 34,1-48,5% та машини й обладнання, на долю яких припадає 26,3-43,5%. Найменшу питому вагу займають робоча і продуктивна худоба й інші основні засоби.

Проте, лише зростання основного капіталу не призведе до розвитку сільськогосподарських під-

Таблиця 1

Забезпеченість основними засобами та ефективність їх використання в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області*

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Дані 2014 р. до даних 2010 р., %
Валова продукція с.-г. у постійних цінах 2010 року, млн. грн	4798,5	4953,2	5561,4	5744,7	5798,6	120,8
Середньорічна чисельність працівників зайнятих в с.-г. виробництві, чол.	32562	32493	32473	31999	31564	96,9
Площа с.-г. угідь, тис. га	850	881	852	830	881	103,6
Середньорічна вартість основних виробничих засобів, тис. грн	2713368	2813474	3021227	3042913	3093826	114,0
Капіталоозброєність, тис. грн	83,3	86,6	93	95,1	98	117,6
Капіталооснащеність, тис. грн	319,2	319,4	354,6	366,6	351,1	110,0
Капіталовіддача, грн	1,76	1,76	1,84	1,88	1,87	106,3
Капіталоємність, грн	0,56	0,57	0,54	0,53	0,53	94,6

** Розраховано за даними Головного відділу статистики Черкаської області*

Таблиця 2

Аналіз співвідношення між основним та оборотним капіталом у сільськогосподарських підприємствах Христинівського району Черкаської області в 2010-2015рр.*

Рік	Оборотних виробничих активів на 1 грн основних засобів	Питома вага в активах балансу, %	
		основних засобів	оборотних активів
2011	0,65	26,48	62,75
2012	0,67	24,02	60,41
2013	0,83	42,86	57,73
2014	1,03	21,85	65,86
2015	0,91	17,14	73,66
Середнє значення	0,82	26,47	64,08

** Розраховано за даними відділу статистики Христинівського району Черкаської області*

приємств, оскільки виробничий капітал ефективно функціонує тільки за оптимального співвідношення між основним та оборотним капіталом.

Поняття «оптимальне співвідношення капіталу» до цього часу залишається дискусійним. Разом з тим переважна більшість вітчизняних економістів вважає оптимальним співвідношенням між основним і оборотним капіталом 1:0,5, тобто, коли на 1 грн. основного капіталу припадає 0,5 грн. оборотного. Саме такі пропорції, на їх погляд, сприятимуть безперервному виробничому процесу та процесу ефективного розвитку аграрних підприємств. Проте, таке співвідношення було в сільськогосподарських підприємствах до 1990 року. І починаючи з 1991 року воно прямує до пропорції 1:1. Також справедливим є зауваження І. Бержанір, яка вказує, що на оптимальне співвідношення між основними і оборотними активами значний вплив мають природно-кліматичні фактори, економічні умови та спеціалізація виробництва [3]. Особливо це зауваження стосується сільськогосподарського виробництва.

Розглянемо співвідношення між основним та оборотним капіталом на прикладі сільськогосподарських підприємств Христинівського району Черкаської області (табл. 2).

Проведений аналіз показує зростання співвідношення між основним та оборотним капіталом у сільськогосподарських підприємствах Черкащини – з 0,65 в 2011 році до 0,91 у 2015 році. Тобто, за останні чотири роки співвідношення між оборотними і основними засобами збільшилось на 40%. Причинами такої ситуації є фізичний та моральний знос основного капіталу, а також неможливість придбання нових основних засобів через непомірне зростання цін на них, а тому збільшення оборотного капіталу для якісного здійснення всіх процесів виробництва. Підтвердженням цьому є і частка основних засобів в активах балансу аграрних підприємств Христинівського району, яка за досліджуваний період скоротилася із 26,48 до 17,14%. Разом з тим необмежене збільшення оборотних активів може призвести до заморожування засобів у понаднормативних виробничих запасах. Нарощування ж запасів оборотних засобів призведе до зниження ефективності їх використання [4, с. 4].

До основних показників економічної ефективності використання оборотного капіталу належать коефіцієнт оборотності та тривалість обороту в днях. Коефіцієнт оборотності в сільському господарстві може варіювати в межах від одиниці до двох і більше, що залежить від специфіки виробництва, спеціалізації господарства та інших чинників. Його інтерпретація полягає в наступному: що вищим буде рівень даного показника, то ефективніше використовується оборотний капітал. Тобто, кожна гривня наявного оборотного капіталу відтворюється і реалізується у все більшій кількості продукції. Ефективність використання оборотного капіталу в сучасних умовах дослідимо на прикладі сільськогосподарських підприємств Христинівського району Черкаської області (табл. 3).

Проведені дослідження показують, що значення коефіцієнта оборотності оборотного капіталу в сільськогосподарських підприємствах Христинівського району за останні п'ять років зменшились з 3 до 1, а тривалість одного обороту, навпаки, збільшилась. Це, звичайно, є негативним явищем, яке свідчить про сповільнення руху оборотного капіталу, про збільшення тривалості одного обороту. І це на фоні зростання вартості оборотного капіталу за досліджуваний період майже на 500%.

Таку ситуацію певною мірою можна пояснити зміною спеціалізації сільськогосподарських підприємств регіону: у 2015 році 73% товарної продукції припадало на рослинництво, тоді, як у 2011 – 49,2%. Тобто, підприємства відмовляються від виробництва продукції тваринництва. А в галузі рослинництва виробничий цикл співпадає з веге-

Таблиця 3

Ефективність використання оборотного капіталу в сільськогосподарських підприємствах Христинівського району Черкаської області*

Показник	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Дані 2015 р. до даних 2010 р., %
Валова продукція с.-г. у постійних цінах 2010 року, тис. грн	209359	164089	191805	184259	176642	84,4
Сума обороту, тис. грн.	207806	203718	222285	209825	407528	196,1
Вартість оборотного капіталу на кінець року, тис. грн.	68748	129779	177420	273284	404230	588,0
Вартість оборотного капіталу на 1 грн валової продукції, грн.	0,328	0,791	0,925	1,483	2,288	696,9
Тривалість обороту оборотного капіталу, днів	121	233	291	475	362	299,8
Коефіцієнт оборотності оборотного капіталу	3,0	1,6	1,3	0,8	1,0	33,4

** Розраховано за даними відділу статистики Христинівського району Черкаської області*

таційним періодом, а тому відповідно коефіцієнт оборотності знаходиться близько 1. Проте, звісно, для забезпечення розвитку підприємств необхідно шукати резерви прискорення оборотності оборотного капіталу: диверсифікація та інтенсифікація сільськогосподарського виробництва, запровадження інноваційних технологій, впровадження прогресивних форм організації праці, удосконалення логістики, реалізації продукції тощо.

Розвиток сільського господарства вимагає якісної матеріально-технічної бази. На сьогоднішній день, за даними вітчизняних економістів, рівень забезпеченості сільськогосподарської техніки щодо потреби в аграрних підприємствах України становить 45-65%, причому близько 90% експлуатуються поза амортизаційними строками використання, а 2/3 всього машинного парку займає техніка віком від 20 років [5, с. 6]. За останнє десятиріччя кількість комбайнів зменшилася у два рази, а тракторів – на 30%. Засоби механізації окремих технологічних операцій по окремим галузям сільського господарства застарілі або ж відсутні [6, с. 125].

Для сільськогосподарських підприємств Черкаської області властивими є аналогічні тенденції, тобто їх енергетичні потужності (одна із найважливіших характеристик матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств) за період з 2000 по 2015 рр. скоротилися майже вдвічі, в тому числі в розрахунку на 100 га посівної площі – в 1,8 разів (табл. 4). Тобто, більшість аграрних підприємств має низьку енергозабезпеченість.

Слід пам'ятати, що між рівнем цих показників і кінцевими результатами виробництва існує прямий зв'язок – із їх зростанням збільшуються і результати діяльності. До енергетичних потужностей відносяться потужності тракторів, автомобілів, моторів комбайнів, стаціонарних двигунів, електродвигунів і електроустановок.

Динаміка забезпеченості агарних підприємств Черкаської області сільськогосподарською технікою дозволяє зробити висновок про негативні тенденції (табл. 5), про зменшення кількості сільськогосподарської техніки в 2-5 разів. А це безпосередньо негативно впливає на розвиток господарств, враховуючи особливості сільськогосподарського виробництва.

Низький рівень забезпеченості сільськогосподарською технікою господарств Черкаської області пов'язаний зі скрутним фінансовим становищем.

Основними напрямами виходу із даної ситуації є розвиток лізингового ринку, розвиток ринку уживаної техніки, створення центрів технічного обслуговування сільськогосподарської техніки та кооперативів із спільного використання сільськогосподарської техніки, розвиток вітчизняного машинобудування, покращення умов кредитування сільськогосподарських підприємств, розвиток логістики на підприємствах тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Підтверджено, що матеріально-технічний потенціал є одним із найважливіших чинників розвитку сільськогосподарських підприємств. Проте, рівень забезпеченості ним в останні роки катастрофічно

Таблиця 4

Забезпеченість сільськогосподарських підприємств Черкаської області енергетичними потужностями*

Показник	2000 рік	2005 рік	2010 рік	2015 рік	Дані 2000 р. до даних 2015 р., разів
Наявність енергетичних потужностей, к.с.	4740	2973	2517	2414	1,96
Забезпеченість енергетичними потужностями на 100 га посівної площі, к.с.	451	319	210	251	1,80
Енергоозброєність праці, к.с.	0,042	0,074	0,077	0,084	0,50

** Розраховано за даними Головного відділу статистики Черкаської області*

Таблиця 5

Динаміка забезпеченості аграрних підприємств Черкаської області окремими видами сільськогосподарської техніки (штук)*

Показник	2000 рік	2005 рік	2010 рік	2015 рік
Трактори	14560	10159	7224	6980
Комбайни зернозбиральні	2951	1957	1335	1216
Комбайни кукурудзозбиральні	553	304	166	152
Бурякозбиральні машини	960	550	262	197
Забезпеченість тракторами на 1000 га ріллі	12	11	8	5
Забезпеченість зернозбиральними комбайнами на 1000 га посівів зернових	6	4	3	2

** Розраховано за даними Головного відділу статистики Черкаської області*

знижується, що негативно впливає на кінцевий результат виробництва. Проведений аналіз аграрних підприємств Черкаської області демонструє деяке зростання основного та оборотного капіталу та одночасне різке скорочення наявності сільськогосподарської техніки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2013. – 779 с.

2. Економіка підприємства: підруч. / Д.К. Семенда, О.Л. Бурляй, М.А. Коротєєв, О.В. Семенда. – Умань: ВПЦ «Візаві» (Видавець «Сочінський»), 2014. – 476 с.

3. Бержанір І.А. Формування та ефективність використання оборотних засобів підприємств спиртопродуктового підкомплексу АПК: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / І.А. Бержанір. – К., 2011. – 20 с.

4. Будняк Л.М. Удосконалення співвідношень основного і оборотного капіталу в сільськогосподарських підприємствах Поділля : автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.02.02 «Економіка та управління науково-технічним прогресом, інвестиційні та інноваційні процеси» / Л.М. Будняк. – К., 1999. – 20 с.

5. Шпак М. Перспективи розвитку фінансового лізингу в сучасних умовах сільськогосподарського виробництва / М. Шпак, Є. Ціп // Техніка і обладнання для АПК – дослідження, експертиза, прогноз розвитку. – № 6(9). – 2010. – С. 6-8.

6. Ягода Г.Ю. Забезпеченість основними засобами сільськогосподарських підприємств / Г. Ягода // Економіка АПК. – № 3. – 2013. – С. 125-129.

SWOT-АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

SWOT-ANALYSIS OF THE FUNCTIONING OF INTERNAL ECONOMIC MECHANISM OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

УДК 338.43:653.511(045)

Лисенко В.А.
к.е.н.,
старший викладач кафедри фінансів
і економічної кібернетики
Луганський національний
аграрний університет (м. Харків)

У статті за допомогою SWOT-аналізу проведена оцінка стану функціонування внутрішнього економічного механізму (ВЕМ) сільськогосподарських підприємств. Наведена його структура, що включає дев'ять основних елементів, а також сукупність взаємозв'язків між ними. На основі експертного опитування та опрацювання літературних джерел були зроблені теоретичні узагальнення сильних та слабких сторін розвитку основних елементів ВЕМ. Також були визначені потенційні можливості та загрози. У сучасних умовах внутрішній економічний механізм переважної більшості сільськогосподарських підприємств неефективний та потребує підвищення ефективності господарської діяльності підприємств за окремими елементами.

Ключові слова: *внутрішній економічний механізм, фінансування, планування, нормування, комерційний (господарський) розрахунок, стимулювання, маркетинг і логістика, облік, аналіз, контроль.*

В статье с помощью SWOT-анализа проведена оценка состояния функционирования внутреннего экономического механизма (ВЭМ) сельскохозяйственных предприятий. Приведена его структура, которая включает девять основных элементов, а также совокупность взаимосвязей между ними. На основе экспертного опроса и проработки литературных источников были сделаны теоретические обобщения сильных и слабых сторон развития основных элементов ВЭМ. Также были определены потенциальные возможности и угрозы. В современных условиях внутренний экономический механизм большинства сельскохозяйственных предприятий неэффективен и требует повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятий в разрезе отдельных элементов.

Ключевые слова: *внутренний экономический механизм, финансирование, планирование, нормирование, коммерческий (хозяйственный) расчёт, стимулирование, маркетинг и логистика, учёт, анализ, контроль.*

In article by means of SWOT-analysis assessment of functioning of the internal economic mechanism (IEM) of agricultural enterprises is carried out. Its structure, which includes nine basic elements, and also set of interrelations between them is given. On the basis of expert poll and study of references theoretical generalizations strong and weaknesses of development of basic elements of IEM were made. Also potential opportunities and threats were defined. In modern conditions the internal economic mechanism of most agricultural enterprises is inefficient and demands increase in efficiency of economic activity of the enterprises in a section of separate elements.

Key words: *internal economic mechanism, financing, planning, norm setting, commercial considerations (business calculations), encouragement, marketing and logistics, accounting, analysis, control.*

Постановка проблеми. Однією з основних причин низького рівня використання виробничого потенціалу в сільськогосподарських підприємствах є недосконалість функціонування їх внутрішнього економічного механізму (ВЕМ). Як показує господарська практика, на підприємствах з високими виробничими та економічними показниками організаційна й економічна робота всередині підприємства добре поставлена, керівники вміють налагодити й освоїти той ВЕМ, що найбільш адекватний організаційно-правовій формі господарювання, здатний задіяти мотиваційні фактори й протистояти факторам дестабілізуючого впливу [6, с. 4]. Тому формування ефективного ВЕМ сільськогосподарських підприємств в ринкових умовах є досить актуальним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти функціонування внутрішнього економічного механізму підприємства висвітлені в наукових працях М.Г. Грещака, В.Л. Дикань, Л.Г Дончак, П.В. Круша, Ю.А. Полтавського, Г.В. Руденко, П.Т. Саблука, О.В. Ульянченка, І.І. Цигилика, Л.Г. Чеканової та інших. У їх роботах розглядаються питання про передумови і форми функціонування ВЕМ. Проте проблеми формування внутрішнього економічного механізму сільськогосподарських підприємств, здатного адаптуватися до вимог ринкової економіки, його впливу на підвищення ефективності їхнього функціонування потребують подальшого ґрунтовного дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є теоретичне узагальнення сучасного стану внутрішнього економічного механізму сільськогосподарських підприємств та проведення SWOT-аналізу функціонування його основних елементів.

Виклад основного матеріалу дослідження. ВЕМ з одного боку являє собою сукупність взаємопов'язаних і взаємозалежних економічних методів, інструментів та важелів, що діють на рівні підприємства, його структурних підрозділів та взаємозв'язків між ними. З іншого боку ВЕМ є самостійно діючою системою, ефективне функціонування якої досить суттєво впливає на загальні результати роботи підприємства. Складові елементи ВЕМ підприємства та сукупність зв'язків між ними продемонстровано на рис. 1.

Можна із впевненістю сказати, що без досягнення господарством хоча б мінімального рівня

кожного з наведених елементів ВЕМ (напрямів роботи), навряд чи можна домогтися високих результатів.

Оцінку розвитку елементів ВЕМ було проведено на основі експертного опитування керівників та провідних спеціалістів трьох досліджуваних сільськогосподарських підприємств Харківської області: СТОВ «Надія» Куп'янського району, ДП «ДГ «Елітне» ІР ім. В.Я. Юр'єва НААН України» Харківського району, ПСП «Молнія-1» Вовчанського району.

Фінансування. Керівники хронічно збиткових підприємств пояснюють погану роботу нестачею грошових коштів та матеріальних ресурсів для виробництва сільськогосподарської продукції. На практиці ж виявляється, що саме в таких господарствах має місце колосальна перевитрата коштів: витрати в розрахунку на 1 га посіву, голову тварин нерідко в 1,5-2 рази перевищують аналогічні в рентабельно працюючих підприємствах. Такий витратний механізм господарювання руйнує сільськогосподарські підприємства «зсередини»

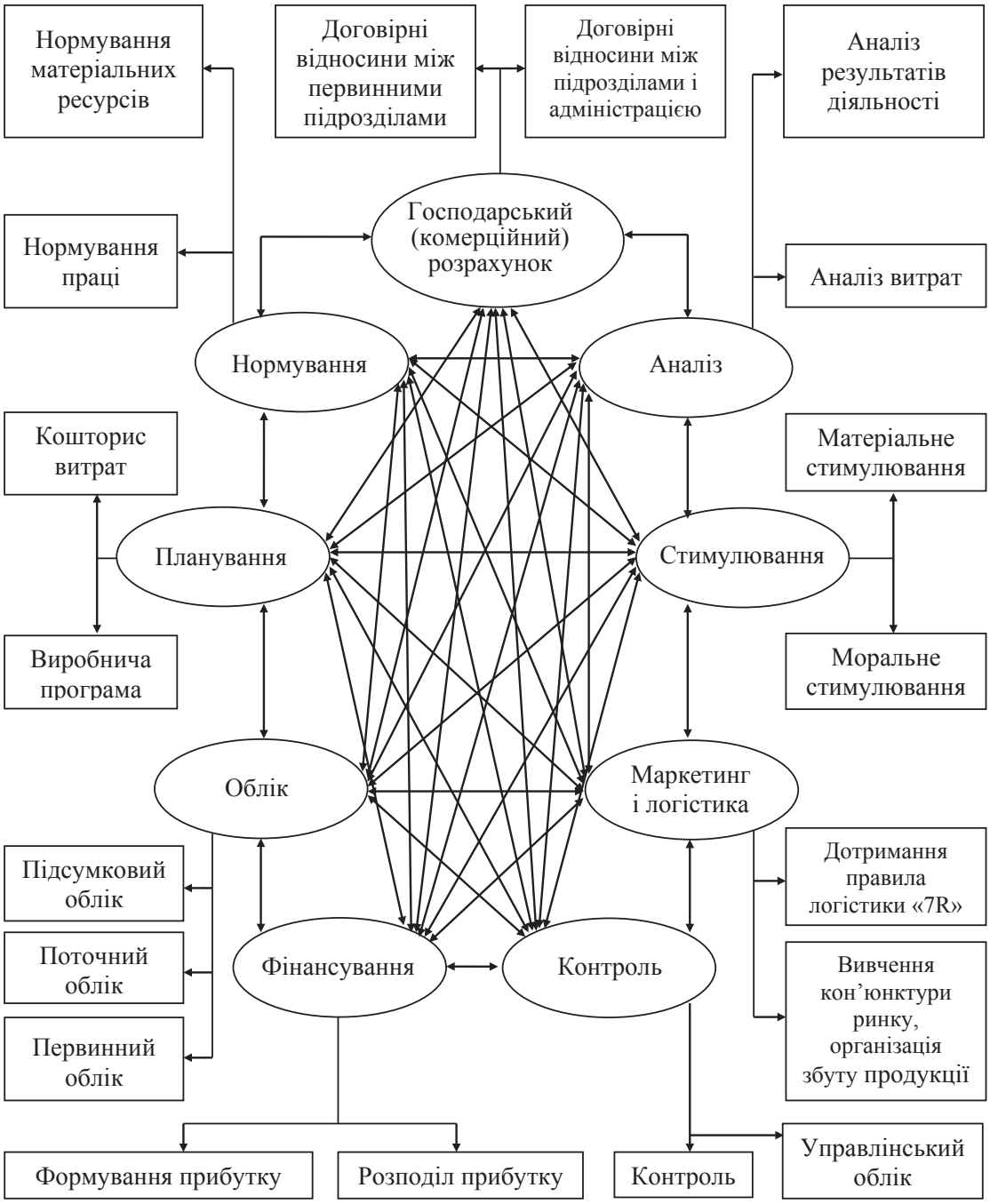


Рис. 1. Структура та взаємозв'язки між елементами внутрішнього економічного механізму сільськогосподарських підприємств

Джерело: удосконалено автором за джерелом [2, с. 38]

та не забезпечує їх конкурентоспроможність в порівнянні із закордонними товаровиробниками. Амортизація, що нараховується на вартість основних виробничих засобів сільгосппідприємств, у сучасних умовах перетворилася в умовний фінансовий показник і втратила своє реальне цільове призначення – забезпечення відтворення основного капіталу. Багато невирішених питань дотепер існує в області реалістичності оцінки основних засобів і у виборі оптимальної амортизаційної політики. Ця ситуація ускладняється ще й тим, що сучасні сільськогосподарські підприємства несуть значні витрати на утримання непрацюючих або не задіяних у виробничій діяльності основних засобів (сховища, склади, тваринницькі приміщення, інші будинки й спорудження, що пустують).

Планування. У переважній більшості сучасних сільськогосподарських підприємств практично не ведеться планування виробничо-господарської діяльності, в інших – йому приділяється невиправдано мало уваги. Відсутній також чіткий, повсякденний контроль за витрачанням матеріальних ресурсів та грошових коштів. У таких випадках має місце безгосподарне, нераціональне використання виробничих ресурсів. Економісти господарств складають бізнес-плани, розробка яких є обов'язковою для отримання кредитів у комерційних банках або іноземних грантів. Однак ці плани, як правило, існують тільки формально, у виробництві не застосовуються.

На підприємствах, де все ж таки складають плани, у більшості випадків використовують централізовані методи планування. У таких умовах виконання встановленого «зверху» завдання стає основним критерієм оцінки діяльності як підрозділу, так і окремого працівника. Тому план реалізовується за всяку ціну, без урахування ефективності й доцільності отриманих результатів. Це призводить в остаточному підсумку до прямої зацікавленості не заощаджувати ресурси, збільшувати кількість на шкоду якості. Більш того, діють такі широко відомі фактори, як: приписки, заниження планових завдань, приховування резервів виробництва, «зрівнялівка» в оцінці результатів і оплаті праці й т. ін.

Комерційний (господарський) розрахунок. Особисті інтереси керівників не завжди збігаються з інтересами господарства. Звідси небажання впроваджувати внутрішньогосподарський розрахунок, за якомго виробничо-фінансова діяльність господарства стає прозорою, а керівник більшою мірою контролюється членами госпрозрахункових виробничих колективів підрозділів. У більшості підприємств госпрозрахункові завдання не виконуються і не приносять користь, оскільки в господарствах не упорядковано належний бухгалтерський облік та контроль за витрачанням матеріальних і грошових коштів, а самі бухгалтери не мають практичної та теоретичної підготовки, щоби зрозуміти вимоги госпрозрахункових відносин у сучасних умовах.

Стимулювання. Показник заробітної плати в сільськогосподарських підприємствах не завжди пов'язаний з результатами основної виробничої діяльності. Якщо він випереджає виробничі показники, це може свідчити про те, що на оплату праці спрямовуються кошти від невиробничої діяльності. Якщо він відстає, це свідчить або про спрямування коштів на розширення виробництва, або їхнє нецільове використання [5, с. 145]. Дотепер мають місце факти виплати заробітної плати в нетрадиційних формах (натуральна оплата). Існує гостра необхідність впровадження нової системи стимулювання праці в сільськогосподарських підприємствах. Украй необхідно встановити пряму залежність винагороди за працю кожного окремого працівника від кінцевого фінансового результату не тільки підприємства загалом, але й кожного виробничого підрозділу. Безпосередній сільгоспвиробник повинен отримати у власність частину виробленої їм продукції, а також право на участь у розподілі прибутку від реалізації продукції підприємства.

Маркетинг і логістика. У більшості сільськогосподарських підприємств області відсутня служба маркетингу і логістики, яка повинна професійно проводити аналіз ринкової інфраструктури, вивчати кон'юнктуру ринку, визначати найбільш вигідні канали реалізації продукції й т. ін. Розвиток агрологістики сприяє підвищенню прибутковості сільгосппідприємств, зміцненню їхньої інвестиційної привабливості, раціоналізації використання ресурсного потенціалу та зменшенню втрат вирощеного врожаю.

Облік, аналіз. Виведення підприємства з економічної кризи практично не можливе без управлінського обліку, елементи якого є майже в кожному сільгосппідприємстві, але реалізуються розрізнено, а тому не мають впливу на прийняття управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності виробництва. Діюча система обліку витрат не передбачає їх розбивки на постійні, змінні й умовно-змінні. У сучасних умовах бухгалтерський облік перш за все налаштований на облік загальних витрат і вирішення податкових питань. У багатьох підприємствах недостатньо організований аналітичний облік. Керівництво підприємства і підрозділів достеменно не знають, який обсяг ресурсів витрачено на виробництво, а скільки – на невиробничу й соціальну сферу. У більшості випадків керівники не знають точних сум заборгованості в розрізі окремих постачальників ресурсів, володіють лише сумою загальної заборгованості підприємства.

Фахівці управлінського апарату сільгосппідприємств не займаються постійною оцінкою бізнес-пропозицій, спрямованих на підвищення ефективності виробництва, аналізом рентабельності виробленої продукції, в більшості випадків вони

не здатні визначити оптимальну виробничу структуру для господарства. Більшість з них не в змозі зробити такі розрахунки у зв'язку з недоліком спеціальних знань.

Контроль. Про відсутність ефективного внутрішнього економічного механізму свідчить і те, що в сільськогосподарських підприємствах та їхніх структурних підрозділах не здійснюється внутрішній самоконтроль діяльності, тобто не відбувається оперативне виявлення причин відхилення фактичних обсягів виробництва продукції від планових показників та усунення недоліків.

З огляду на все вищевикладене, нами був проведений SWOT-аналіз функціонування основних елементів ВЕМ сільськогосподарських підприємств (таблиця 1).

Таблиця 1

SWOT-аналіз функціонування елементів внутрішнього економічного механізму сільськогосподарських підприємств

Сильні сторони	Слабкі сторони	Можливості	Загрози
Фінансування			
Забезпечення відтворення основного капіталу. Значне підвищення обсягів виробництва.	Гостра недостатність коштів для забезпечення повного технологічного циклу, дотримання сівозмін. Занадто високі ставки по кредитам комерційних банків. Знецінення амортизаційних відрахувань, які у більшості випадків перетворились в чисто фінансову категорію.	Використання інноваційних технологій та прогресивної техніки. Нарощення темпів виробництва. Розвиток власної соціально-побутової інфраструктури.	Принесення перспективних інтересів у жертву одномоментним, порушення збалансованості в розвитку економіки самого підприємства. Банкрутство підприємств.
Планування			
Уможливлює підготовку для використання майбутніх сприятливих умов; з'ясовує проблеми, що виникають; стимулює менеджерів до реалізації своїх рішень в подальшій роботі; покращує координацію дій на підприємстві.	Відсутність або непостійність планування виробничої діяльності не дозволяє розкрити всі проблеми, чітко визначити параметри зміни стану системи і підготувати необхідну інформацію для прийняття рішення. Нечітко визначені, необґрунтовані і не задокументовані цілі господарської діяльності.	Сприяння більш раціональному розподілу ресурсів; покращення контролю на підприємстві; збільшення можливості у забезпеченні підприємства необхідною інформацією; сприяння більш раціональному розподілу ресурсів.	Неефективне використання всіх видів виробничих ресурсів, відсутність «індикаторів беззбитковості», що може призвести до банкрутства підприємства.
Нормування			
Ефективне використання матеріальних ресурсів, обґрунтоване нарахування заробітної плати працівникам. Можливість будь-коли проконтролювати виконання робочого завдання.	Практично відсутня нормативна база, методика нормування в сучасних умовах господарювання не відпрацьована.	Зниження норм витрати матеріальних ресурсів позитивно впливає на показники виробничо-господарської діяльності підприємств (прибуток від реалізації продукції, рентабельність виробництва).	Зниження якості продукції та ефективності виробництва.
Комерційний (господарський) розрахунок			
Діючий комерційний (господарський) розрахунок забезпечує раціональне використання наявного виробничого потенціалу, забезпечує режим економії й ощадливості, є неодмінною умовою зацікавленості працівників в ефективності діяльності господарства.	Ціни ринку зростають значно швидше, ніж їх встигають скорегувати в госпрозрахункових завданнях, що обумовлює слабкий стимул працівників до праці та дезорганізує роботу. Процес впровадження господарського розрахунку досить трудомісткий, потребує розуміння сутності формування раціональних відносин, послідовності й чіткості в управлінських діях, наполегливості, постійного пошуку резервів поліпшення виробництва.	Ефективність комерційного розрахунку може бути підвищена шляхом заміни розрахункових цін на продукцію підрозділів на ціни, що відповідають цінам товарної продукції при реалізації її за межами господарства. Важливе значення має опрацювання правового положення про комерційний розрахунок.	Незбалансоване співвідношення індивідуальних і колективних інтересів. Низькі кінцеві результати діяльності внаслідок відсутності справедливості в системі оплати та мотивації праці та незадоволення потреб працівників.

Продовження таблиці 1

Стимулювання			
Розроблено нові підходи до організації оплати праці, які забезпечують зацікавленість працівників в ефективному виробництві, а також дозволяють визначити рівень оплати праці управлінського персоналу відповідно до якості його роботи.	Неефективний мотиваційний механізм до праці спричинений несприятливим економічним станом підприємств, низькими заробітками, нестачею належних робочих місць, недостатнім рівнем менеджменту, однотипністю застосовуваних стимулів, відсутністю перспективи професійного росту, проблемами з житлом та ін.	Зміна такої ситуації можлива за умови зміцнення фінансового становища господарств.	Негативні результати фінансово-господарської діяльності підприємств. Можливий відтік населення в місто (неофіційна трудова міграція).
Маркетинг і логістика			
Раціоналізація процесу виробництва, супутнього сервісу та збуту, оптимізація витрат.	Відсутність служби маркетингу та логістики в більшості сільськогосподарських підприємствах.	Логістика дозволяє підвищити економічну стійкість підприємства, а маркетинг – краще проаналізувати ринки збуту та постачання продукції.	Додаткові витрати на створення та утримання служби.
Облік, аналіз і контроль			
Сучасний аналіз дозволяє не тільки оцінити результати господарської діяльності, але й дати високоточний науковий прогноз, завдяки широкому застосуванню комп'ютерних програм. Облік стає все більш зорієнтованим на потреби управління. Поширюється система внутрішнього контролю на підприємстві.	Більшість сільськогосподарських підприємств не має доступу до наукових розробок, що стосуються сучасних прийомів обліку та аналізу, а також комп'ютерних програмних продуктів, які забезпечують їх проведення.	Проведення наукових семінарів для керівників і фахівців на базі галузевих ВНЗ і НДІ, забезпечення їх якісною методичною базою буде сприяти впровадженню найбільш прогресивних систем аналізу, контролю та обліку.	Відсутність достовірного та безпомилкового обліку, якісного та своєчасного аналізу, а також постійного поточного контролю сприятиме зниженню економічної ефективності виробництва продукції та її збитковості.

ВЕМ переважної більшості сільськогосподарських підприємств, що був сформований за період реформування галузі, неефективний у сучасних умовах, тому що має ряд суттєвих недоліків:

– високий рівень витратності виробництва – противовитратний механізм не спрацьовує;

– відсутня повна економічна відповідальність працівників за результати діяльності їх структурного підрозділу або підприємства загалом;

– відсутня зацікавленість працівників підприємства в економії робочого часу, матеріально-грошових та інших ресурсів;

– вкрай низький рівень трудової та технологічної дисципліни;

– недостатній рівень впливу управлінського апарату та керівника особисто на процес управління господарською діяльністю підприємства;

– на практиці далеко не всі головні економісти, бухгалтери, керівники сільськогосподарських підприємств знають, що таке економічний механізм, з яких елементів він складається.

Висновки з проведеного дослідження. SWOT-аналіз функціонування ВЕМ сільськогосподарських підприємств показав, що при збереженні існуючого рівня освоєння зазначених елементів внутрішнього економічного механізму в найкращому разі можна домогтися стабілізації сільськогосподарського виробництва на дуже низькому рівні, а в гіршому – тривалого спаду й поглиблення кризової ситуації. На наш погляд, виявлення й приведення в дію саме внутрішніх резервів кожного господарства сприяє підйому економічної ефективності виробництва, а регулювання аграрної економіки на макро- і мезорівнях є каталізатором даного процесу. Тому, управляючи елементами ВЕМ підприємства, встановлюючи між ними дієві взаємозв'язки, можна помітно підвищити результативність виробничо-господарської діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грещак М.Г. та ін. Внутрішній економічний механізм підприємства: Навч. посібник / М.Г. Грещак, О.М. Гребешкова, О.С. Коцюба; За ред. М.Г. Грещака. – К.: КНЕУ, 2001. – 228 с.

2. Дончак Л.Г. Структурна модель формування внутрішнього економічного механізму підприємства / В.О. Козловський, Л.Г. Дончак // Вісник Вінницького політехнічного інституту. − Вінниця : Видавництво ВНТУ, 2009. − № 5 − С. 36 – 39.

3. Круш П.В. Внутрішній економічний механізм підприємства: навч. посібн. / П.В. Круш, С.О. Тульчинська, Р.В. Тульчинський, та інш. // Нац. техн. ун-т України «Київ. політехн. ін-т». – К. : Центр учб. л-ри, 2008. – 206 с.

4. Маренич Т.Г. Трансформаційна динаміка та механізми економічного регулювання агроформувань (питання теорії, методології, практики) / Т.Г. Маренич // монографія – К.: Ін-т аграр. економіки, 2005. – 453 с.

5. Полтавский Ю.А. Механизм хозяйствования реформированных аграрных предприятий / Ю.А. Полтавский – Х.: «Консум», 2000. – 260 с.

6. Саблук П.Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання // Економіка АПК. – 2007. – № 2. – С. 3 – 10.

7. Сарай Н.І. Основні форми функціонування внутрішнього економічного механізму підприємства в контексті його внутрішньої організаційної структури / Н.І. Сарай // Інноваційна економіка. – 2012. – № 2. – С. 127-131.

КРИТЕРІЇ НАДІЙНОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТРАНСПОРТНО-ВАНТАЖНОЇ СИСТЕМИ (НА ПРИКЛАДІ МОРСЬКОГО ПОРТУ)

CRITERIA OF RELIABILITY AND COMPETITIVENESS OF CARGO TRANSPORT SYSTEM (ON THE EXAMPLE OF SEA PORT)

УДК 656.6:338.2

Мандра В.В.
к.е.н.,
заступник директора
з економіки та фінансів
ДП «Маріупольський морський
торговельний порт»

Розглянуто особливості функціонування морських портів як специфічних транспортно-вантажних систем. Проведено класифікацію сучасних підходів до визначення інтегральних показників ефективності діяльності транспортно-вантажної системи. Визначено напрями удосконалення діяльності вантажно-розвантажувальних фронтів морського порту. Обґрунтовано доцільність розвитку онлайн-продажів для сучасних транспортно-вантажних систем.

Ключові слова: *транспортно-вантажна система, морський порт, критерій надійності та конкурентоспроможності, вантажно-розвантажувальний фронт, онлайн-продажі.*

Рассмотрены особенности функционирования морских портов как специфических транспортно-грузовых систем. Проведена классификация современных подходов к определению интегральных показателей эффективности деятельности транспортно-грузовой системы. Определены направления совершенствования деятельности погрузочно-разгрузочных фронтов морского порта. Обоснована целесообразность развития онлайн-продаж для современных транспортно-грузовых систем.

Ключевые слова: *транспортно-грузовая система, морской порт, критерий надежности и конкурентоспособности, погрузочно-разгрузочный фронт, онлайн-продажи.*

The functioning features of the seaports, as specific cargo transportation and handling system, are considered. The classification of modern approaches to definition of the integrated performance indicators for cargo transportation and handling system is undertaken. The directions of seaport handling fronts improvement are defined. The necessity of online sales for modern cargo transportation and handling system is proved.

Key words: *cargo transportation and handling system, seaport, criterion for reliability and competitiveness, handling front, on-line sales.*

Постановка проблеми. Суттєві економічні переваги пов'язані з діяльністю морських портів, оскільки вони дозволяють зменшити витрати на торгівлю, збільшити додану вартість і роблять значний внесок у створення цінності, сприяють підвищенню рівня зайнятості населення, приваблюють інновації та стимулюють зростання певних секторів економіки [8]. Згідно зі звітом, що підготовлений Всесвітнім економічним форумом («Індекс глобальної конкурентоспроможності 2015-2016 рр.»), Україна за показниками інфраструктури посідає 69 місце серед 140 країн світу. При цьому найгірші позиції припадають на якість доріг (132 місце) та інфраструктуру портів (108 місце) [9]. Тому зараз вкрай необхідними є розробки щодо вдосконалення вітчизняних систем управління транспортними підприємства, транспортно-вантажними системами та транспортно-логістичними комплексами у цілому.

Взагалі говорячи, орієнтиром розвитку будь-якої транспортно-вантажної системи є досягнення лідерської позиції на ринку логістичних послуг або позиції одного з головних логістичних комплексів, або мережі, що складається зі складських і транспортних вузлів (порталів і хабів) в одному або декількох транспортних коридорах [1; 2; 3].

Отже, економічно доцільне вдосконалення та впровадження інноваційних засобів в операційну діяльність транспортно-вантажних систем, а також в управлінську й адміністративну активність пов'язаних з ними підприємств, згідно з критеріями підвищення надійності та конкурентоспроможності

цих систем на регіональних і світовому ринках, що є дуже важливим і актуальним міждисциплінарним напрямом у науці та господарській практиці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Транспортно-вантажна система є сукупністю транспортних, перевалочних і складських об'єктів, призначена для доставки вантажів від постачальників споживачам у сфері торгівлі та розподілу продукції виробничо-технічного призначення, промислових і продовольчих товарів широкого і повсякденного споживання [2].

Відповідні розробки щодо необхідності впровадження інновацій на підприємствах транспорту широко представлені у наукових публікаціях. Зокрема, питання побудови і удосконалення транспортно-вантажних систем, що ґрунтуються на загальній теорії систем, теоріях організацій, операційному менеджменті, розглянуто у роботах [1; 2; 3]; проблеми управлінні бізнес-процесами, логістики й управління ланцюгами постачань з урахуванням міждисциплінарних напрямах пошуку засобів підвищення надійності висвітлено у роботах [4; 10]; питання ефективності та конкурентоспроможності транспортних підприємства та логістичних комплексів є предметом дослідження у наступних роботах [5; 7]. До того ж слід відзначити, що більшість сучасних розробок у галузі управління складними соціальними системами ґрунтується на застосуванні економіко-математичного апарату, що обумовлює необхідність значної формалізації отриманих розробок і рекомендацій.

Наявність значної кількості розробок щодо оцінки та підвищення надійності та конкурентоспроможності підприємств спричиняє суттєву проблему для менеджерів, яка пов'язана з необхідністю адаптації класичних розробок до специфіки діяльності окремих транспортно-вантажних систем, морських портів, тощо. При цьому в останні часи відповідна проблема переходить з практичної до теоретичної площини, що і визначило вибір теми цієї наукової роботи.

Метою дослідження є систематизація базових критеріїв підвищення надійності та конкурентоспроможності морського порту, що виступають основою ефективного управління операційною діяльністю відповідної транспортно-вантажної системи.

Вирішення зазначеної вище наукової проблеми потребує подолання низки завдань, а саме:

– розглянути особливості функціонування сучасних морських портів як специфічних транспортно-вантажних систем;

– провести класифікацію сучасних підходів до визначення інтегральних показників ефективності діяльності транспортно-вантажної системи;

– визначити напрями удосконалення діяльності вантажно-розвантажувальних фронтів морського порту;

– обґрунтувати доцільність розвитку онлайн-продажів для сучасних транспортно-вантажних системам.

Виклад основного матеріалу дослідження. У класичних дослідженнях щодо діяльності транспортно-вантажних систем загальна характеристика економічного стану морського порту, яка використовується під час визначення інтегральних показників таких, як конкурентоспроможність, стійкість, адаптивність тощо, містить наступну інформацію [6]:

інтегральні й агреговані оцінки, в тому числі оцінки з істотним ступенем суб'єктивності (світова або європейська позиція (рейтинг); роль у забезпечені соціальної, економічної та екологічної безпеки країни, регіону, населеного пункту);

фінансові показники (сума наданих послуг у грошовому вимірі; рентабельність діяльності, продажів, активів; величина інвестицій в удосконалення порту);

фізико-технічні показники (загальна площа території; довжина причалів; число терміналів; пропускна здатність морського порту);

організаційно-економічні індикатори (загальна кількість робітників; загальна кількість суб'єктів, бізнес яких пов'язаний з портом; кількість всіх логістичних операторів, що взаємодіють з портом; кількість всіх торговельних компаній, що звертаються за послугами порту; кількість логістичних і торговельних асоціацій, до складу яких входить порт).

Слід зазначити, що фінансові та організаційно-економічні індикатори мають найбільш універсальних характер та не будуть детально розглядатися у межах цього дослідження.

З урахуванням специфіки функціонування морських торговельних портів до відповідних критеріїв інтегрального та фізико-технічного рівнів відносяться [8]:

місце у судноплавних лініях: обсяги перевалки, навігаційний доступ, географія зв'язків з портами інших країн і ступінь інтегрованості з ними;

операційна результативність і ефективність: компетенції персоналу; технологічність і оновлення конструкцій, споруд, обладнання; наявність земель; методи планування; інформаційні системи; спільні з іншими портами механізми координації; вартість операцій;

зв'язки з внутрішніми районами країни: з сухими портами, транспортними вузлами, вантажно-транспортними коридорами;

ділова репутація: соціальна відповідальність, заходи, соціальні медіа, освіта, публічний доступ тощо.

Слід зазначити, що вага тієї чи іншої із зазначених характеристик обумовлена специфікою технічного, економічного, ринкового станів морського порту, а також унікальністю ситуації, що склалась, його можливостей і загроз. Якщо хоча б одна із

вказаних характеристик має значне відхилення у гірший бік, то вона може негативно вплинути на всю діяльність морського порту та дуже сильно знизити рівень його конкурентоспроможності.

У свою чергу фізико-технічні показники морського порту деталізуються за метриками продуктивності роботи контейнерних терміналів та ефективністю вантажно-розвантажувального фронту (головної "продуктивної" одиниці морського порту).

Виходячи з результатів сучасних досліджень на території морського порту, належить виокремлювати наступні індикатори надійності та конкурентоспроможності [5]:

кількість контейнерів (TEU) на 1 метр причалу;
кількість контейнерів (TEU) на 1 причал;
кількість контейнерів (TEU) на 1 гектар;
кількість гектар на 1 причал;
кількість контейнерів (TEU) на 1 кран;
площа терміналу відносно 1 метру причалу;
кількість контейнерів (TEU) на 1 кв.м. контейнерного терміналу.

Об'єднуючи результати аналізу розглянутих індикаторів, представимо узагальнену оцінку конкурентоспроможності контейнерних перевезень для вітчизняних морських портів. Так серед 80 країн, що розвиваються та мають перехідну економіку, Україна посіла у 2014 році 45 місце за обсягами перевалки контейнерів [12]. За цим показником вітчизняні морські порти з 2009 року перероблюють менше 1 млн. TEU, тоді, як у 2008 р. було перероблено 1,123 млн. [11]. Відновлення з 2009 року відбувається поступово, з позначки у 517 тис. У 2014 р. показник склав 849 тис. TEU. Одноосібним лідером є Китай, який в 2014 році обробив через морські порти більше 181 млн. TEU та демонструє зростання на рівні трохи вищому за середній у світі – на 6,31%. На другому місці знаходиться Сінгапур – 34,8 млн. TEU, що більше на 3,93%, ніж у минулому періоді, і в 40-разів більше, ніж в Україні [12]. Тобто поєднання фізико-технічних та агрегованих показників дає можливість визначити стратегічні орієнтири розвитку транспортно-вантажної системи, а також обґрунтувати заходи фінансового та організаційного характеру.

Іншим фізико-технічним показником ефективності діяльності морського порту є нормативний розрахунок переробної здатності вантажно-розвантажувального фронту, що визначається за допомогою наступної формули [2]:

$$CLUF^T = \frac{WT \cdot N_{car} \cdot q_{cg}}{(t_{dt} + t_h) \cdot y} \text{ (тон за 1 добу), (1)}$$

$$CLUF^C = \frac{WT \cdot N_{car}}{(t_{dt} + t_h) \cdot y} \text{ (вагонів за 1 добу), (2)}$$

де *WT* – тривалість роботи засобів механізації на вантажному фронті протягом доби, годин:

$$WT = \frac{T - \tau c}{1 + \rho}, \quad (3)$$

де T – тривалість роботи фронту в годинах за добу;

τc – час на виконання невід'ємних операцій, наприклад, приймання та відправлення технічних засобів (кранів, навантажувачів), щомісячне технічне обслуговування;

ρ – коефіцієнт відмов технічних засобів на вантажному фронті;

N_{car} – кількість транспортних засобів (вагонів), поданих протягом доби;

q_{cg} – середня кількість вантажу на транспортному засобі (вагоні) залежно від роду вантажу та параметрів транспорту, тон;

t_{dt} – середній час простою транспортних засобів (вагонів) однієї подачі при завантаженні та вивантаженні, годин;

t_h – підсумкова тривалість подачі, прибирання, перестановки транспортних засобів (вагонів) однієї подачі у вантажного фронту, години;

y – число подач за добу.

Виходячи з сутності показників (1)-(3), виокремимо напрями удосконалення діяльності транспортно-вантажної системи з огляду на переробну здатність вантажно-розвантажувальних фронтів морського порту:

техніко-технологічний напрям (збільшення *WT* часу роботи засобів механізації, автоматизації та комп'ютеризації протягом доби; скорочення часу непродуктивного використання засобів механізації, їх простою внаслідок виходу з ладу та ремонту; запобігання випадків з відмовами у роботі технічних засобів (згідно з ρ); підвищення продуктивності підйомно-транспортних машин (прольотних і консольних кранів, вилочних навантажувачів тощо);

маркетинговий – пов'язаний зі стимулюванням попиту на обробку транспортних засобів з урахуванням наступних принципів: досягнення необхідної інтенсивності потоку транспортних засобів протягом планового періоду; щоденна подача транспортних засобів N_{car} у кількості, що відповідає цільовим значенням; збереження та залучення нових клієнтів;

функціональний – забезпечення ритмічності подачі транспортних засобів протягом короткострокових періодів, у тому числі за добу; утримання витрат часу на невід'ємні допоміжні операції (τc) в межах нормативу; підтримка доцільного рівня механізації, автоматизації та комп'ютеризації операцій у взаємозв'язку з потрібним рівнем продуктивності праці;

процесний – скорочення часових затримок між стадіями обробки транспортних засобів і між моментами їх подач; мінімізація строків простою транспортних засобів і тривалості дій з їх обробки (обслуговування, завантаження і розвантаження) – t_{dt} і t_h ; забезпечення цільового (припустимого або нормативного) числа подач (y) транспортних засобів на обробку; усунення черг транспортних засо-

бів шляхом перерозподілу їх руху до фронтів або подавання мобільних технічних засобів і робочих бригад в місця концентрації транспорту;

інформаційний – застосування новітніх інформаційних технологій (хмарні обчислення (cloud computing); онлайн-продажі в секторах B2C і B2B; нові інтернет-технології такі, як Internet of Thing, Internet of People, Big Data, Digital Marketing; системи управління ланцюгом постачань на основі хмарових технологій (cloud-based SCM) тощо).

Слід зазначити, що після зростання обсягів онлайн-продажів у секторі B2C аналогічний зсув визначився і у секторі B2B. Прогнозний обсяг онлайн-продажів до 2020 р. складає майже 7 трлн. дол. США, що становить 27% світової торгівлі промисловою продукцією [10]. Згідно з проведеними у [10] дослідженнями, доведено, що 68% B2B покупців з бюджетом більш 100 тис. дол. США мають намір збільшити закупівлі через онлайн-платформи на 10% у порівнянні з 2013 р. Багато в чому онлайн-платформи відіграють важливу роль у плануванні закупівель, виборі продукції та постачальників навіть, якщо продукція не купується через Інтернет. Про це заявили 94% респондентів. А 71% респондентів зазначили, що за результатами такого пошуку в інтернеті були змінені постачальники.

Поки що онлайн-продажі сектору B2B знаходяться на стадії активізації в розвинених країнах світу і в першу чергу в США. Для України характерна стадія зародження. У цілому ж можна говорити про можливість капіталізації логістичного сектору економіки на продажах через Інтернет мережу – електронній комерції логістичних послуг. При цьому потенційним споживачам можуть пропонуватись логістичні послуги з вантажоперевезень, перевалки та зберігання вантажів. Наразі практично відсутні послуги для міжнародних авіа- та морських перевезень.

Онлайн продажі логістичних послуг, що виступають перспективним напрямом розвитку транспортно-вантажних систем, можуть здійснюватися за схемами [10]:

1. Інтеграція з провайдерами електронної комерції задля надання через сайт інструментів миттєвого ціноутворення та маршрутизації для продавців;

2. Інтернет продажі. За допомогою web-сайту логістичного провайдера потенційні й існуючі клієнти можуть миттєво порівнювати та вибирати (замовляти) послуги з перевезення і обробки вантажів.

Експедитори і вантажовідправники зацікавлені в онлайн-продажах логістичних послуг за цими двома схемами.

Прагнучи мати більший і оперативний доступ до потрібної інформації, вантажовідправники теж розглядають онлайн-пропозиції експедиторських послуг і здійснюють замовлення на сайті. Але через низку невирішених проблем, що призводить до втрат часу, електронна комерція логістичних послуг ще потребує суттєвого удосконалення.

Висновки. Сучасні транспортно-вантажні системи, зокрема морські порти, постали перед необхідністю впровадження управлінських та виробничих інновацій. Останнє є вкрай необхідним для українських підприємств транспорту, що у порівнянні з іншими економічними суб'єктами інших сферами економічної діяльності знаходяться у найбільш складному стані. Визначно, що з урахуванням особливостей діяльності морських портів базові критерії надійності та конкурентоспроможності транспортно-вантажної системи можна умовно згрупувати на інтегральні та агреговані, фінансові, фізико-технічні, організаційно-економічні. При цьому особливу увагу слід приділяти інтегральним та фізико-технічним оцінкам. Щодо українських морських портів головними домінантами інтегрованих критеріїв надійності та конкурентоспроможності є: місце у судноплавних лініях; операційна результативність і ефективність; зв'язки з внутрішніми районами країни; ділова репутація. До визначальних фізико-технічних критеріїв інноваційного розвитку морських портів слід також віднести показники продуктивності контейнерних терміналів та ефективність вантажно-розвантажувального фронту. Доведено, що до найбільш перспективних напрямів підвищення конкурентоспроможності сучасних транспортно-вантажних систем належить розвиток онлайн-продажів на світових та вітчизняному ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Булавко В.Г. Формирование транспортно-логистической системы республики Беларусь / В.Г. Булавко, П.Г. Никитенко. – Минск: Беларуская навука, 2009. – 357 с.

2. Журавлев Н.П. Транспортно-грузовые системы: учебник / Н.П. Журавлев, О.Б. Маликов. – М.: Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте, 2006. – 368 с.

3. Туранов Х.Т. Транспортно-грузовые системы: учеб. пособ. / Х.Т. Туранов, М.В. Корнеев. – Екатеринбург: УрГУПС, 2008. – 422 с.

4. A benefit analysis: The advantages of multimodal speech-directed solutions. Zebra Technologies, 2016. – 12 p.

5. Dragović-Radinović V. et. al. Container port throughput performance – case study: far east, north west European and Mediterranean ports / Vesna Dragović-Radinović, Branislav Dragović, Maja Škurić, Emir Čikmirović and Ivan Krapović // Research in Transport and Logistics. – 2009. – Vol. 79. – 29-34.

6. Frans A. J. Van Den Bosch, et. al The strategic value of the Port of Rotterdam for the international competitiveness of the Netherlands: A first exploration / Frans A. J. Van Den Bosch, Rick

Hollen, Henk W. Volberda, Marc G. Baaij. Rotterdam School of Management (RSM), Erasmus University Rotterdam, 2011. – 50 p.

7. IDG Connect. The Future for Cloud-Based Supply Chain Management Solutions. White paper. IDC Connect, Oracle, 2016. – 14 p.

8. Merk O. The Competitiveness of Global Port-Cities: Synthesis Report, OECD Regional Development Working Papers, 2013/13, OECD Publishing, 2013. http://dx.doi.org/10.1787/5k40hdhp6t8s-en.

9. Schwab K., et. al. The Global Competitiveness Report 2015-2016, World Economic Forum, 2015. – 85 p.

10. Schreiber Z. State of Online Logistics Sales 2015. Opportunities in B2B Logistics ecommerce. Freightos, 2016. – 17 p.

11. UNCTADStat (2014). "Container port throughput, annual, 2008-2014", 2014. [electronic resource]. URL: http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=13321.

12. UNCTADStat (2015) "Merchandise: Total trade and share, annual, 1948-2015", 2015 [electronic resource]. URL: http://unctadstat.unctad.org/wds//TableViewer/tableView.aspx?ReportId=101.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

METHODICAL APPROACH FOR THE INNOVATIVE POTENTIAL ASSESSMENT OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES

УДК 005.22:330.341.1

Мясников В.О.
здобувач кафедри економіки підприємств міського господарства
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

У статті систематизовано існуючі підходи до оцінки інноваційного потенціалу промислового підприємства та визначено його структуру. Запропоновано впровадити інформаційну систему адаптивного управління інноваційним розвитком для забезпечення ефективної взаємодії структурних підрозділів підприємства у процесі вирішення поставлених функціональних завдань моделювання оцінки, прогнозування, сценарного планування і контролю інноваційних процесів. На базі інформаційної системи представлено методичний підхід до інтегральної оцінки інноваційного потенціалу підприємства. Зроблено висновок, що найбільш раціонально використовувати методи багатовимірного статистичного аналізу для інтегрального оцінювання інноваційного потенціалу на базі індикаторів, які відображають кількісні показники його складових. Якісні характеристики потенціалу доцільно оцінювати за допомогою методів експертних оцінок

Ключові слова: *підприємство, інноваційний потенціал, інформаційна система, індикатор, методичний підхід, інтегральна оцінка, методи оцінки.*

В статье систематизированы существующие подходы к оценке инновационного потенциала промышленного предприятия и определена его структура. Предложено внедрить информационную систему адаптивного управления инновационным развитием для обеспечения эффективного взаимодействия структурных подразделений предприятия в процессе решения поставленных функциональных задач моделирования оценки, прогнозирования, сценарного планирования и контроля инновационных процессов. На базе информационной системы представлен методический подход к интегральной оценки инновационного потенциала предприятия. Сделан вывод, что наиболее рационально использовать методы многомерного статистического анализа для интегральной оценки инновационного потенциала на базе индикаторов, отражающих количественные показатели его составляющих. Качественные характеристики потенциала целесообразно оценивать с помощью методов экспертных оценок.

Ключевые слова: *предприятие, инновационный потенциал, информационная система, индикатор, методический подход, интегральная оценка, методы оценки.*

The article analyses the existing approaches to the innovative potential evaluation of the industrial enterprises and defines its structure. To ensure the effective interaction of the enterprise structural divisions in the process of solving the problems of the functional assessment modeling, forecasting, scenario planning and control of the innovation processes it is proposed to implement the information system (IS) of the adaptive management of the innovative development.. On the information system basis it is presented a methodical approach to the integrated assessment of the innovative potential. It is concluded that the most efficient use of the multivariate statistical techniques for the innovative potential integrated assessment on the basis of the indicators which reflects the quantitative indicators. The qualitative characteristics of the capacity should be assessed by the peer assessment methods.

Key words: *enterprise, innovation potential, information system, indicator, methodical approach, integrated assessment methods.*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Забезпечення високого рівня конкурентоспроможності продукції промислового підприємства багато в чому залежить від розвиненої системи моніторингу його інноваційних можливостей, рівня інноваційної діяльності та перспектив інноваційного розвитку. Одним з базових умов конкурентоспроможності та сталого розвитку підприємства є

наявність розвиненого і збалансованого інноваційного потенціалу, який виконує роль «фундаменту» виробничої діяльності. Активізація інноваційної діяльності промислових підприємств потребує впровадження ефективних методів управління інноваційними процесами, якісного теоретико-методичного забезпечення оцінки інноваційного розвитку. У той же час мають місце певні проблеми, пов'язані з відсутністю єдиного підходу до оцінки інноваційного потенціалу галузевих підприємств. Тому дослідження, присвячені комплексній оцінці рівня і перспектив інноваційного розвитку підприємств, вбачаються актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на багатоманіття різних точок зору вітчизняних та зарубіжних вчених, найбільш поширені три основні підходи до визначення сутності інноваційного потенціалу підприємства: ресурсний [1-3], результативний [4-6] і діагностичний [7-9], які по суті взаємно доповнюють один одного. Різні підходи до інтерпретації категорії «інноваційний потенціал» зумовили розвиток різноманітних підходів до його оцінки (рис. 1), які також можна умовно об'єднати у три групи: системно-структурні, результативні, діагностичні підходи.

Кожен із підходів має свої переваги і недоліки, обумовлені рівнем повноти і якістю інформаційної бази даних. Наприклад, ресурсний і детальний підходи до оцінки інноваційного потенціалу, що є найбільш поширеними і дозволяють проводити кількісну оцінку за сукупністю фінансових і статистичних показників, має очевидні недоліки:

– немає єдиної думки щодо структури інноваційного потенціалу підприємства і вибору основних індикаторів для його оцінки;

– здебільшого не враховується синергетичний ефект від системного використання і розвитку складових інноваційного ІПП [10, с. 87].

Формулювання цілей статті. На нашу думку, основною причиною різноманіття підходів і методів до оцінки інноваційного потенціалу є недосконаліть статистичної інформаційної бази даних про інноваційний розвиток підприємств України, пов'язана з обмеженим доступом до детальної і оперативної інформації по окремим підприємствам. Таким чином, практична оцінка інноваційного потенціалу – це досить складне завдання, що вимагає значних витрат тимчасових, трудових та інформаційних ресурсів. Мета дослідження – запропонувати методичний підхід до інтегральної оцінки інноваційного потенціалу, який би використовував сучасні інформаційні технології і науково-методичне забезпечення

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнення наукових результатів авторів численних робіт, присвячених оцінці інноваційного потенціалу підприємства (далі ІПП), дозволяє визначити основні складові потенціалу, які можна умовно розділити на дві категорії – здатність і результативність потенціалу (рис. 2).

Перша категорія характеризує можливість і здатність підприємства здійснювати інноваційну діяльність. Для цього необхідно мати людський капітал, об'єднаний у розвинену організаційно-управлінську структуру при обов'язковій наявності соціальної, інформаційної та науково-технічної складової.

Результати наукових розробок є основою впровадження інновацій у виробництво при наявності необхідної кількості матеріально-технічних ресурсів та фінансового забезпечення інноваційного процесу. Результатом процесу є інноваційний продукт, який повинен успішно просуватися на ринках збуту при дотриманні екологічних норм. Таким чином, результативність потенціалу характеризують матеріально-технічна, виробничо-тех-

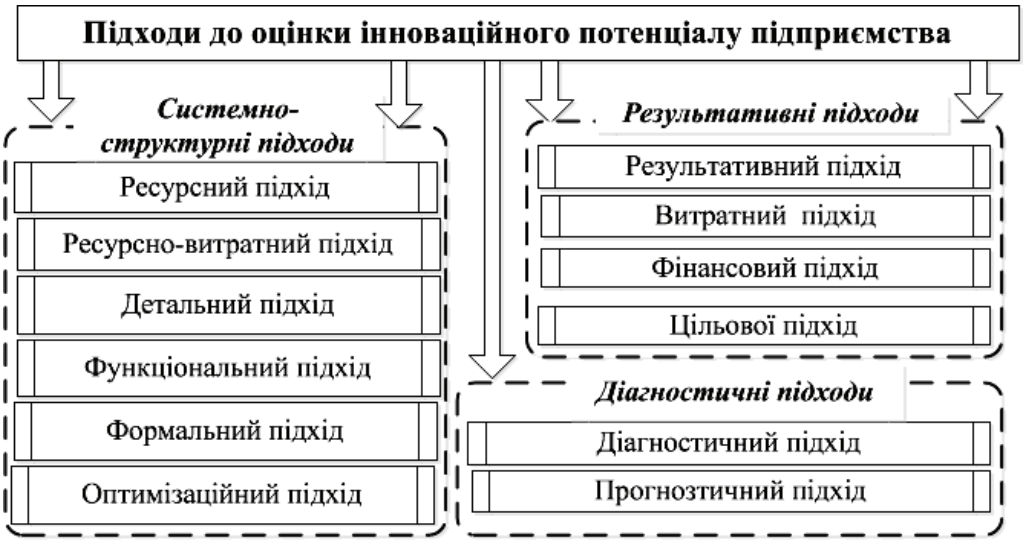


Рис. 1. Підходи до оцінки інноваційного потенціалу підприємства

нологічна, фінансово-економічна, маркетингова і екологічна складові. Представлена на рис. 2 структура ІПП носить умовний характер, тому що складові мають тісний взаємозв'язок.

Організаційно-управлінська складова ІПП характеризується ступенем інноваційної спрямованості структурних підрозділів підприємства, здатністю повною мірою використовувати механізми адаптивного управління інноваційним розвитком. При її оцінці використовуються якісні показники з використанням методів експертних оцінок. При аналізі потрібно в першу чергу враховувати наявність науково-дослідного сектора, а також підрозділів, що здійснюють постійний моніторинг, прогнозування і планування інноваційної діяльності. Важливим показником організаційно-управлінської складової ІПП є рівень взаємозв'язку між управлінськими, виробничими та збутовими структурами при реалізації інноваційних проектів.

Впровадження сучасних інноваційних технологій можливо тільки за наявності висококваліфікованого персоналу підприємства, який повинен забезпечити перетворення науково-технічних розробок в інноваційний продукт в умовах ефективного управління процесом. Високий рівень інтелектуального та професійного розвитку людського капіталу – це одна із умов готовності підприємства до інновацій. Необхідно визначити рівень стабільності кадрового складу, оцінити інтелектуальний і професійний рівень працівників підприємства та ступінь їх участі в інноваційному процесі.

Якісною характеристикою ІПП потрібно вважати соціальну складову, яку автори більшості наукових робіт, котрі присвячено оцінці ІПП, не включають у розгляд. Проте, соціальна спрямованість економічного розвитку країни вимагає дотримання основних соціальних стандартів на окремих підприємствах. Оцінку соціальної складової рекомендується здійснювати за такими напрямами: умови праці (у тому числі усунення небезпечних і шкідливих умов праці); усунення травматизму; створення нових робочих місць; додаткове стимулювання праці працівників, зайнятих інноваційною діяльністю.

Науково-технічна складова характеризує можливість і здатність ресурсів підприємства для виробництва і впровадження нових наукових ідей та інноваційних проектів. Наукові знання стають одним із найважливіших факторів виробництва матеріальних цінностей, вирішення економічних, соціальних, політичних, військово-стратегічних завдань. Слід зазначити, що наявність науково-дослідного підрозділу не завжди дає очікуваний інноваційний ефект. Для нашої країни характерна ситуація, за якої науково-технічні працівники не мають стимулів до вдосконалення виробничих процесів, впровадження сучасних інноваційних продуктів і проектів, оскільки низький рівень заробітної плати та системи стимулювання праці призводить до відтоку талановитих вчених і технологів. У результаті, незважаючи на відносно високий інтелектуальний рівень науково-технічних працівників, ефективність їх інноваційної діяльності практично дорівнює нулю. Тому важливими показниками науково-дослідницької складовою ІПП є: здатність науково-технічних підрозділів розробляти інноваційні проекти, продукти та нові технології; частка власних та придбаних науково-технічних розробок; рівень стимулювання науково-технічних працівників; рівень освоєння інновацій.

Забезпечення виробництва конкурентоспроможного інноваційного продукту значною мірою обумовлено матеріально-технічною складовою ІПП, яку характеризують наявність, стан і рух основних фондів (ступінь зносу, фондомісткість, фондовіддача) і виробничих запасів (динаміка, оборотність, матеріаломісткість), що використовуються в інноваційному процесі.

Виробничо-технологічна складова ІПП – це можливість впровадження у виробництво нових перспективних технологічних процесів в умовах інноваційної діяльності, що передбачає наявність сучасної виробничої бази, високий рівень автоматизації виробничих процесів, освоєння передових інноваційних технологій, можливість швидкого впровадження інноваційних проектів за умови оптимізації витрат. Технологічний прогрес зумовлює зниження собівартості інноваційного продукту, що сприяє підвищенню його конкурентоспроможності. Оцінювати виробничо-технологічну складову ІПП рекомендується як якісно, так і кількісно.

Фінансово-економічна складова ІПП характеризує фінансові можливості підприємства у процесі інноваційної діяльності. Однією із головних умов здатності підприємства до інноваційної діяльності



Рис. 2. Складові інноваційного потенціалу підприємства

є фінансова стійкість і платоспроможність в середньостроковому періоді. У більшості випадків, для успішного впровадження інноваційних продуктів необхідна додаткова фінансова підтримка з боку інвесторів та держави. Тому при оцінці фінансово-економічної складової ІПП враховуються показники обсягів іноземних і вітчизняних інвестицій, як в основний капітал, так і цільових, що спрямовані на впровадження конкретних інвестиційних проектів. За умови державно-приватного партнерства та інших угод підприємства із державними структурами потрібно враховувати показник інвестицій та державного бюджету. Необхідно враховувати показник частки виробленої та реалізованої інвестиційної продукції в загальному обсязі продукції підприємства.

Маркетингова складова ІПП характеризує ефективність просування на ринках інноваційної продукції підприємства. Для її оцінки доцільно застосовувати якісні показники: ефективність системи збуту, освоєння нових ринків; рівень розвитку рекламної діяльності; наявність сервісних систем продажу і обслуговування споживачів; участь в ярмарках, виставках, конкурсах; гнучкість цінової політики. У якості кількісного показника можна прийняти ефективність інноваційної діяльності.

Екологічна складова характеризує масштаб природокористування та впливу на навколишнє середовище, застосування ресурсозберігаючих технологій у процесі інноваційної діяльності. Для більшості малих і середніх підприємств вплив екологічної складової на рівень ІПП незначний.

Виходячи з представленої структури ІПП, необхідно сформувати систему кількісних і якісних показників із подальшим відбором найбільш значущих показників і агрегуванням індикаторів згідно з обраними критеріями.

Ефективність адаптивного управління інноваційним розвитком промислового підприємства багато в чому залежить від оперативної ідентифі-



Рис. 3. Інформаційна система адаптивного управління інноваційним розвитком підприємства

кації існуючих і можливих проблем, що дозволить визначити найбільш ефективні способи їх вирішення і своєчасно перелаштувати керуючу систему. Вирішення цього завдання можливе лише при впровадженні інформаційної системи (ІС) адаптивного управління інноваційним розвитком підприємства на базі динамічної, реляційної бази даних про внутрішні інноваційні процеси, а також негативні впливи з боку зовнішнього середовища. Інформаційні потоки, які є основою для прийняття управлінських рішень в рамках інноваційного розвитку, формують інформаційну складову ІПП.

Для забезпечення процесу оцінки інноваційного потенціалу та процесу реалізації інноваційних проектів необхідна ефективна взаємодія складових ІС, в першу чергу інформаційної бази даних, організаційного-функціонального і програмного забезпечення процесу комплексної оцінки. У рамках інформаційної системи адаптивного управління інноваційним розвитком повинно бути забезпечено взаємодію структурних підрозділів підприємства у процесі вирішення поставлених функціональних завдань моделювання оцінки, прогнозування, сценарного планування і контр-



Рис. 4. Методичний підхід до оцінки ІПП

олю реальної ситуації з використанням сучасних інформаційних технологій. Основними елементами ІС, представленої на рис. 3 є: інформаційна база даних; інформаційні технології, організаційна структура та функціональні компоненти.

Найважливішим елементом ІС є інформаційна база даних. Важлива особливість такої бази даних – наявність інформації про інноваційну активність підприємства, інноваційні проекти і продукцію, хід реалізації плану інноваційного розвитку в режимі реального часу, що дозволяє контролювати бізнес-процеси і, застосовуючи механізм адаптивного управління, своєчасно реагувати на негативні відхилення планових індикаторів.

Крім того, певний вплив на інноваційну діяльність підприємства надає інформація про розвиток зовнішніх ринків продукції, про нові технології і науково-технічні розробки, великих постачальників обладнання, потенційних інвесторів тощо. Не можна також ігнорувати нормативно-правові документи, які регламентують і певною мірою регулюють інноваційну діяльність вітчизняних підприємств, а також звітність державної служби статистики України.

Після обробки отриманої інформації за допомогою спеціальних програмних модулів, які розроблено на основі запропонованих моделей і дозволяють здійснювати комплексну оцінку й прогноз основних індикаторів інноваційного розвитку, виробничі, збутові та управлінські підрозділи підприємства приймають відповідні рішення, що спрямовані на розробку та ефективну реалізацію планових заходів, а також здійснення безперервного контролю процесу їх виконання. На думку Гринько Т.В., окрім контролю в рамках оперативного управління, персонал підрозділів повинен вирішувати оперативні конфлікти між різними бізнес-процесами, фільтрувати інформаційні потоки для передачі на рівень, який стоїть вище [11]. Таким чином, організаційна структура, описана ІС, є керуючим і координуючим елементом системи. Результативність планових заходів багато в чому залежить від кваліфікаційного рівня персоналу, задіяного у розробці моделей і програмного забезпечення для ІС, тому сам процес впровадження і експлуатації інформаційного забезпечення інноваційного розвитку по суті також є інновацією.

У роботі запропоновано методичний підхід оцінки інноваційного потенціалу підприємства та побудови інтегрального індикатора, структурна схема якого надана на рис. 4. Головною метою є інтегральна оцінки ІПП для забезпечення ефективного адаптивного управління інноваційним розвитком підприємства. Серед основних завдань необхідно виділити розробку моделі інтегрального індексу ІПП та організацію безперервного процесу оцінки в рамках інформаційної системи підприємства.

Перед розробкою економіко-математичної моделі оцінки інноваційного потенціалу підприємства та відповідного програмного забезпечення необхідно на основі ретроспективної інформації із бази даних ІС провести аналіз:

– готовності підприємства до здійснення інноваційної діяльності;

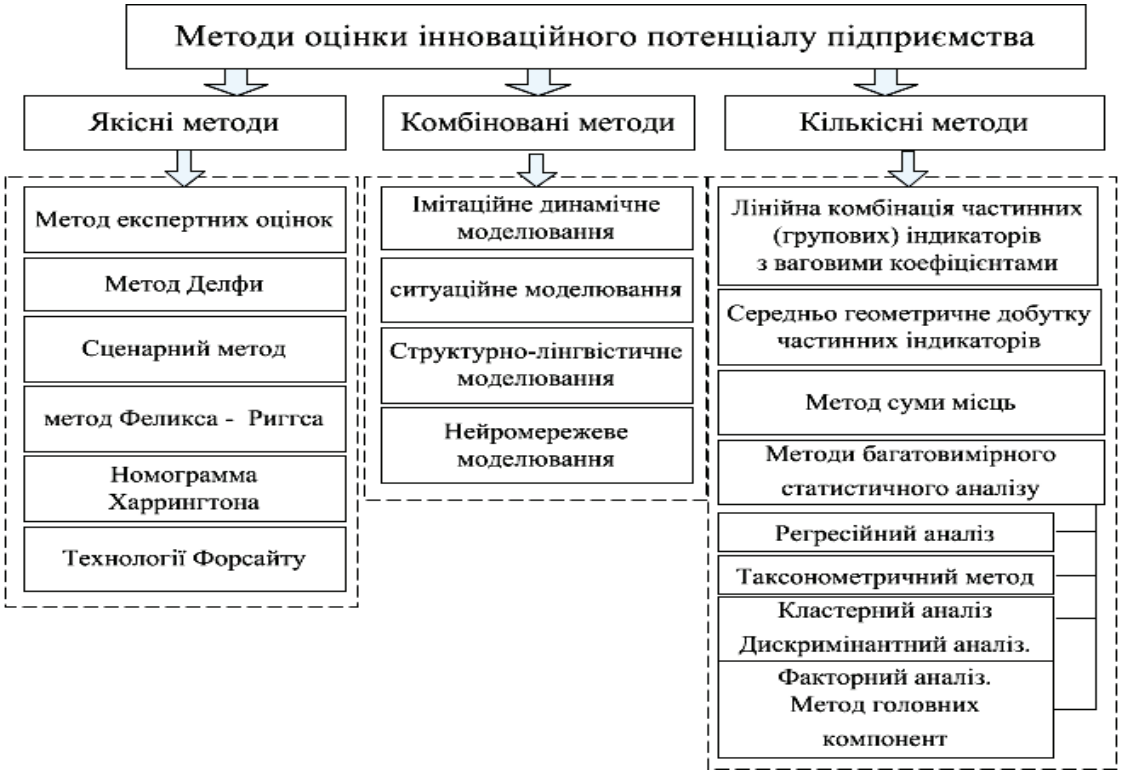


Рис. 5. Методи оцінки ІПП

– наявності ресурсів необхідних для здійснення інноваційної діяльності підприємства;

– можливості підприємства до здійснення інноваційної діяльності.

Це дозволить здійснити попередній відбір показників, що всебічно характеризують кількісні та якісні характеристики ІПП.

Наступний етап – розробка критеріїв остаточного відбору показників і формування на їх основі системи індикаторів інноваційного потенціалу. На нашу думку, індикатори повинні відповідати вимогам: просторова інваріантність; тимчасова інваріантність; повнота уявлення і мінімізація; валідність (обґрунтованість, адекватність застосування індикаторів для обраної моделі, перевірка відповідності даних моделювання реальної процесу); можливість об'єктивної і суб'єктивної оцінки; достовірність і незалежність; індикатори повинні мати однакову розмірність, але раціональніше використовувати безрозмірні індикатори.

Побудова економіко-математичної моделі інтегральної оцінки інноваційного потенціалу підприємства безпосередньо залежить від вибору методу оцінки і відповідної системи індикаторів. Дослідження показали, що в роботах, які присвячено оцінці інноваційного потенціалу підприємства, використовуються методи оцінки, які можна умовно класифікувати, як якісні, кількісні і комбіновані (рис. 5).

Вивчення робіт, які присвячено оцінці інноваційного потенціалу підприємства, показало, що, незважаючи на численність запропонованих методів, реальні практичні результати отримані в основному при використанні експертних оцінок [10, 12-14] або при застосуванні найпростіших кількісних методів [15-19]. На нашу думку, найбільш раціонально використовувати методи багатовимірного статистичного аналізу для інтегрального оцінювання ІПП на базі індикаторів, які відображають кількісні показники ІПП. Якісні характеристики потенціалу доцільно оцінювати за допомогою методів експертних оцінок. Таким чином, будуть отримані не один, а два інтегральних індексу ІПП, які всебічно оцінюють не тільки стан потенціалу і перспективи його подальшого розвитку з урахуванням зовнішніх і внутрішніх факторів.

На основі вибраних методів у рамках ІС будуються моделі, інтегральної оцінки інноваційного потенціалу підприємства. Програмні модулі, які розроблено на базі запропонованих моделей, дозволяють здійснювати оцінку ІПП практично в безперервному режимі, що сприяє ефективності адаптивного управління. Важливою умовою процесу є правильна інтерпретація результатів інтегральної оцінки. Тому необхідно провести тестування отриманої моделі шляхом вивчення впливу кожного індикатора на підсумковий результат, а також порівняння отриманої оцінки з результатами, які представлено іншими дослідниками для аналогічних підприємств галузі.

Результат комплексної оцінки ІПП – інтегральні індекси, які всебічно характеризують рівень та перспективи інноваційного розвитку підприємства. Це дозволяє визначити рейтинг досліджуваного підприємства серед інноваційних підприємств галузі. Результати оцінки є відправною точкою для розробки планів інноваційного розвитку. Результати аналітичних звітів за результатами оцінки практично в режимі безперервного часу (наприклад, раз на тиждень) дають можливість контролювати інноваційний процес і вчасно приймати управлінські рішення у разі критичних відхилень фактичних показників від плану. Таким чином, встановлюється зворотний зв'язок в системі управління, що підсилює її адаптивність.

Висновки і перспективи подальших досліджень. У роботі запропоновано методичний підхід до оцінки інноваційного потенціалу промислового підприємства, орієнтований на використання інформаційної системи адаптивного управління інноваційним розвитком та науково-методичне забезпечення. Це дає можливість у відповідності з критеріями сформувати систему індикаторів, що всебічно характеризують ІПП, побудувати і адаптувати економіко-математичну модель інтегрального індикатора ІПП, що дозволяє в рамках ІС здійснювати оцінку інноваційного розвитку практично в безперервному режимі як для окремого підприємства, так і сукупності підприємств галузі. Найбільш раціонально використовувати методи багатовимірного статистичного аналізу для інтегрального оцінювання інноваційного потенціалу на базі індикаторів, які відображають кількісні показники його складових. Якісні характеристики потенціалу доцільно оцінювати за допомогою методів експертних оцінок.

Подальші дослідження повинні бути спрямовані на практичне застосування моделі інтегральної оцінки для оцінювання рівня інноваційного розвитку галузей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1 Жиц Г.И. Инновационный потенциал и экономический рост / Г.И. Жиц. – Саратов: Саратовский ГТУ, 2010. – 162 с.

2 Завлин П.Н. Оценка эффективности инноваций / П.Н. Завлин, А.В. Васильев. – СПб.: Бизнес-пресса, 2008. – 215 с.

3. Трифилова А.А. Управление инновационным развитием предприятий / А.А. Трифилова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 176 с.

4. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность / Д.И. Кокурин. – М.: Экзамен, 2011. –576 с.

5. Шебаров А.И. Концептуальные основы оценки инновационного потенциала и организации управления инновационным развитием промышленного про-

изводства / А.И. Шебаров // Экономические науки. – 2009. – № 10. – С. 73-78.

6. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник / Н.С Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

7. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учебник для вузов / Р.А. Фатхутдинов. – СПб.: Питер, 2013. – 448 с.

8. Дежкина И.П. Инновационный потенциал хозяйственной системы и его оценка (методы формирования и оценки) / И.П. Дежкина. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 122 с.

9. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: Навч. посібник / С.М. Ілляшенко . – Суми: ВДТ «Університетська книга», 2003. – 278 с.

10 Альошин С.Ю. Управління інноваційним розвитком промислового підприємства на засадах контролінгу : дисертація на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук, спец.: 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Альошин С.Ю. – Харків: Національний політехнічний університет «ХПІ» , 2015. – 250 с.

11. Гринько Т.В. Концепция адаптивного управления инновационным развитием промышленного предприятия / Т.В. Гринько // Економіка промисловості. – 2010. – № 4(52). – С. 113-119.

12. Журавлева Ю.В. Характеристика метода оценки инновационного потенциала промышленного предприятия / Ю.В. Журавлева, И.В. Куксова // Вестник ВГУИТ, № 4, 2012 – С. 148-151

13. Станиславик Е.В., Свинарева А.Б. Модель оценки инновационного потенциала промышленного предприятия / Е.В. Станиславик, А.Б. Свинарева // Труды Одесского политех. Универ. – 2007. – № 2(28) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Popu/2008_1/7-8.pdf

14. Тищенко Т.І. Графічні методи оцінки інноваційного потенціалу підприємства / І.В. Багрова, Т.І. Тищенко // Бизнес Информ. Харків: НЕУ – 2008. – № 11. – С. 4-7.

15. Брюховецкая Н.Е. Методический подход к оценке инновационного потенциала предприятия / Н.Е. Брюховецкая, И.А. Педерсен // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії: Зб. наук. пр. – № 2(19): Економічні науки. – Чернівці: Технодрук, 2010. – С. 175–187

16. Кужда Т. І. Комплексний метод оцінювання інноваційного розвитку машинобудівного підприємства / Т. І. Кужда // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки, розділ ІІІ. Економіка й управління підприємствами. – № 20 – 2010. – С. 60-64.

17. Воробйова Л.Д. Оцінка інноваційного розвитку підприємств машинобудування: методичні підходи / Л.Д. Воробйова, Л.А. Квятковська // Науковий вісник Херсонського державного університету. серія економічні науки, 2015 . – Випуск 15. Частина 5. – С. 37-70.

18. Анисимов, Ю. П. Методика оценки инновационной деятельности предприятия / Ю. П. Анисимов, И. В. Пешкова, Е. В. Солнцева // Инновации. – 2006. – № 11. – С. 49–55.

19 Гораева Т.Ю. Методика мониторинга и оценки инновационной деятельности предприятия / Т.Ю. Гораева, Л.К. Шамина // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки – № 3(221). – 2015 –С. 198-210.

КОМПЛЕМЕНТАРНІ АКТИВИ ЯК БАЗИС ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВ

COMPLEMENTARY ASSETS AS A BASIS TO FORM THE ENTERPRISE BUSINESS-MODELS

УДК 330.47, 338.24.01

Нєнно І.М.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
та управління
Одеський національний університет
ім. І.І. Мечникова

У роботі виявлено характеристики та властивості комплементарних активів. Розглянуто типізацію комплементарних активів. Запропоновано методичний підхід до отримання доступу до комплементарних активів. Сформовано перелік комплементарних активів морського торговельного порту. Визначено роль і місце комплементарних активів у формуванні бізнес-моделей підприємств.
Ключові слова: *комплементарність, комплементарні активи, право доступу, бізнес-модель.*

В работе выявлены характеристики и свойства комплементарных активов. Рассмотрены виды комплементарных активов. Предложен методический подход к получению доступа к комплементарным активам. Сформирован перечень комплементарных активов морского торгового порта. Определены роль и место комплементарных активов в формировании бизнес-моделей предприятий.
Ключевые слова: *комплементарность, комплементарные активы, право доступа, бизнес-модель.*

The characteristics and features of the complementary assets were identified in the article. The types of complementary assets were considered. The methodical approach to receive the access to complementary assets was suggested. The list of complementary assets of the sea trade port was formed. The role and place of the complementary assets in the formation of the enterprise business-models were defined.
Key words: *complementarity, complementary assets, right of access, business-model.*

Вступ та постановка проблеми. Досягнення найкращої конкурентної позиції стає метою конкурентної боротьби, задля якої необхідно посилювати зв'язок із споживачем, формувати стійкі позиції задоволення попиту на ринку. Для цього підприємства організують свою діяльність відповідно до обраної бізнес-моделі задля створення доданої вартості та цінності для споживача. Виявлення факторів та основ формування такої моделі викликає зацікавленість та набуває підвищеної актуальності в сучасній економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Сутність поняття «комплементарні активи» ще в XIX сторіччі розкривалася Візером Ф., Еджуортом Ф., Менгером К. Пізніші дослід-ження проводилися іноземними вченими: Мілгромом П., Робертсом Дж. Ротаермелом Ф., Тисом Дж., Тріпсас М., та, зокрема, українською вченою Баранською А.Н. У них запропоновано класифікаційні підходи до комплементарних активів, представлено їхню характеристику в контексті права власності. Низка сучасних вчених XX – XXI сторіччя емпірично виявляє вплив наявності комплементарних активів на інвестиційну привабливість підприємства та цінність, яку воно створює для споживача. Серед них: Джянг Ю., Еспіта-Есцер М., Пек-Ху С., Пастор-Агустин Г., Рамірез-Алесон М.

Проте дослідження потенціалу комплементарних активів як фактору формування бізнес-моделей підприємств залишилося поза увагою українських та іноземних дослідників. Тому метою цієї статті є обґрунтування використання комплементарних активів як перспективної основи формування бізнес-моделей підприємств.

Результати дослідження. Термін «комплементарність» введений у 1881 р. Еджуортом Ф., який вважав, що два види діяльності підприємства є комплементарними, у разі, якщо покращення одного виду діяльності призводить до більш високої віддачі від іншого виду. Зворотне розуміння такого поняття свідчить про те, що підвищення інвестицій в один актив без вкладень в інший знецінює ефект від вкладень в перший. Тобто, комплементарні активи взаємно доповнюють один одного. Зокрема, неможливість отримати економічну вигоду від товарів та послуг на ринку пояснюється відсутністю доступу до необхідних комплементарних активів: інфраструктури, ресурсам, державній підтримці, фінансам, інформаційним технологіям, каналам збуту. Найбільш стійка конкурентна перевага досягається у разі наявності монополії на комплементарний актив [1, с. 33].

Наявність взаємодоповнюючих чи комплементарних активів стає фундаментом узгодження продуктових стратегій підприємства, стратегій розвитку партнерств виробничого ланцюга. Це призводить до ефективного використання власності та факторів виробництва, узгодженого функціонування організаційних структур та можливостей отримання конкурентних переваг. Чесбро Г. визначає «відкриті інновації» як парадигму, яка припускає використання організаціями не тільки внутрішніх ресурсів, але й можливостей і ідей зовнішніх учасників [2, с. 330]. Таким чином, бізнес-моделі компаній можуть бути засновані на партнерствах та послугах аутсорсінгу.

Етимологічний вираз терміну «комплементарність» відображається латинським “complementum” – доповнення. В економіці цей термін одним з перших почав використовувати Менгер К.,

«автсрійська школа економіки» [3, с. 490]. У своїй праці «Основи політичної економії» Менгер К. розподілив економічні блага на порядки та обґрунтував принцип комплементарності виробничих благ різного порядку. Зокрема, для виробництва хліба (благо першого порядку) необхідні блага другого порядку (вода, паливо). Навіть наявність благ третього порядку не дозволить виробляти хліб. Візер Ф. в «Теорії суспільного господарства» розвивав ці ідеї. Він вважав, що фактори виробництва є комплементарними, але жоден з них – труд, земля, капітал – не створює доходу сам по собі. Для планомірного ведення виробництва виробник повинен вміти в кожному конкретному випадку скласти свою думку про те, в якому обсязі бере участь кожен із взаємодіючих факторів у створенні доходу. Він має бути здатним визначити, яка частина цілого продукту відповідатиме продуктивним силам [4, с. 490].

Виділяють три види комплементарності:

1) комплементарність, яка посилюється (reinforcing) – це активи, які задіяні для одного напряму роботи в технологічному ланцюгу, такі активи не можуть бути взаємно замінними;

2) флангова комплементарність (flanking) – це досягнення запланованих цілей підприємством, яке залежить від умов, що є підтримуючими між різними активами (наприклад, наявність інтелектуальної власності, технологій);

3) компенсаційна чи збалансована комплементарність (compensation) – характеризує ситуацію, коли використання одного активу блокує наслідки, викликані іншим активом (наприклад, соціальний захист співробітників) [5, с. 14].

Ключовим поняттям комплементарного підходу є доповнюваність, ключовим ефектом – мультіпликативність [6, с. 563].

Теорія комплементарних активів базується на дослідженні Мілгрома П. та Робертса Дж. «Економіка сучасного виробництва: технології, стратегія і організація» [7, с. 513], в якому вводиться це поняття. Спочатку його використовували для ринку у наступному значенні: товари вважаються комплементарними, якщо зменшення ціни одного з них призводить до збільшення попиту на інший, збільшення обсягів продажу одного з них збільшує граничну прибутковість іншого (наприклад, автомобілі та шини). Їхня концепція розповсюджувала це поняття і на ресурси та активи. Комплементарними є ті активи, для яких виконується наступна умова: ефект від інвестицій в один актив у разі відсутності інвестицій в інший є нульовим чи від'ємним. Таким чином, для отримання позитивного результату необхідний одночасний розвиток та використання комплементарний активів. Комплементарні активи вигідно та необхідно розвивати разом. Виходячи із визначення можна констатувати, що для підприємства ступінь використання аутсорсингу, оренди чи концесії активів знаходиться у зворотній залежності від ступеня їхньої комплементарності. Діяльність чи бізнес-процеси, які є основними для генерації прибутку та доданої вартості повинні здійснюватися всередині підприємства, зорієнтованого на довгостроковий розвиток та ефект синергії. При цьому види діяльності, в основі яких лежить використання комплементарних активів, не можуть розвиватися окремо та незалежно. Вони є джерелом доданої вартості, тому повинні бути захищені від ризиків для запобігання реалізації сукупного ризику банкрутства [8, с. 163].

Тіс Дж. вважає, що володіння комплементарними активами визначає, хто саме отримає вигоду [9, с. 301].

Баранська А.Н. вважає, що потенційним джерелом конкурентної переваги можуть бути комплементарні активи як супутні активи, використання яких приносить синергетичний ефект та знижує можливість імітації конкурентами продукту чи послуги (наприклад, додаткові технології, сервіси, дистрибуційні активи) [10, с. 14].

Комплементарні переваги призводять до стратегічної синергії. Взаємодія комплементарних активів всередині підприємства чи в рамках партнерства формує додаткову цінність для споживача, збільшує вигоди власників активів. При цьому можливий розподіл витрат, який підвищує прибутковість. Якщо комплементарні активи унікальні – це призводить до монопольного положення власників. Підприємства досягають стійкого розвитку у разі, якщо не тільки володіють чи придбають комплементарні активи, але й захищають їх та доступ до них. Прикладом такого підходу є функціонування ієрархічних структур, диверсифікованих чи зв'язаних технологічним ланцюгом. Якщо власником комплементарного активу є партнер, в бізнес-моделі обов'язковими є налагодження процесу моніторингу його поведінки та наявність обмежень використання ним певних ноу-хау, комерційних таємниць, знань чи технологій [11, с. 91]. Негативний вплив на підприємство здійснює необхідність систематичного придбання комплементарних активів (ресурсів), бо власники (продавці) будуть завжди прагнути отримати частину цінності, що створюється для споживачів. Така закупівля в рамках бізнес-моделі має бути забезпечена у формі поступового викупу чи юридично через захист об'єкту інтелектуальної власності (лізингу, концесії, спільного патенту, отримання генеральної ліцензії).

Дослідження комплементарних активів пов'язане із пошуком відповіді на питання про оптимальну комбінацію ресурсів для створення додаткової вартості. Хоча комплементарні активи розглядають з точки зору позитивного впливу, вони можуть справляти й протилежний ефект, зокрема

на інвестиції. З одного боку вони можуть скорочувати витрати підприємства, з іншого – приводити до обмеження гнучкості. Комплементарні активи дають можливість захисту основних від конкурентів. Можливості досягнення організаційної синергії матеріальних та нематеріальних активів зростає при наявності комплементарних. Інвестицій в комплементарні активи можуть бути незворотними. Як показало дослідження [12, с. 26] для матеріальних активів рішення про початок чи призупинення інвестицій не залежить від нематеріальних та засновано на постійних витратах. Комбінація активів, яка включає в себе комплементарні, в контексті впливу на інвестиційний прогрес, свідчить, що історична еволюція підприємства – власника комплементарних активів може обмежувати її стратегічний вибір [12, с. 37].

Відповідно до Тиса Дж. Інновація, яка втілює ноу-хау, повинна бути використана разом з іншими здібностями чи активами для того, щоб генерувати прибуток на ринку. Такими активами є ланцюг поставок, маркетинг, бренд. Процес використання комплементарних активів переслідує мету споживання ноу-хау, втілених в інноваціях, остаточним споживачем. Досягнення цієї мети можливе за наявності виконання наступних умов:

1) комплементарні активи відповідають інновації. Підприємство має отримати ексклюзивний доступ до активів та створювати бар'єри для тих, з боку кого виникає попит на них;

2) підприємство отримує першочергове право використання активів і постійно покращує продукт (послугу) чи створює нові продукти (послуги) замість застарілих.

Розрізняють комплементарні активи ринкового та неринкового походження. Комплементарні активи ринкового походження – це локальна експертиза, досвід роботи зі споживачами та досвід дистрибуції, бренд. До комплементарних активів неринкового походження належать субсидії, податкові пільги, преференції, ліцензії, політичні зв'язки [13, с. 653–654]. Комплементарні активи неринкового походження виникають завдяки державній підтримці, зокрема в державних підприємствах. Вони стають джерелом ринкової влади для їхніх власників та метою конкурентної боротьби для тих, хто прагне володіти ними. Незалежно від типу, комплементарні активи є похідними чи залежними (додатними) від основних. Ефективність їхнього використання залежить від організації відносин власності. Можлива форма, за якої основними й комплементарними активами володіє одна особа. В іншому випадку використовуються різноманітні форми спільної власності – формування партнерства, спільного підприємства. Спільна власність доцільна у разі, якщо утримання і розвиток комплементарних активів є коштовним та економічно невигідним для власника основного, чи у разі, якщо право власності на комплементарні активи повинно залишатися за державою за стратегічною метою.

	Спеціалізовані комплементарні активи	Загальні комплементарні активи
Частково обмежене інституційне середовище	*Квадрант 3* Формування спільного підприємства з іноземним капіталом із правом власності на комплементарні активи *Наслідки:* Створюється нова юридична особа із іноземним капіталом та правом власності на спеціалізовані комплементарні активи	*Квадрант 4* Формування стратегічного альянсу із правом доступу до комплементарних активів через концесію *Наслідки:* Інвестори отримують частковий доступ до загальних комплементарних активів завдяки вкладенню власних комплементарних активів в роботу підприємства (технології, експертиза, фінансування).
Високо обмежене інституційне середовище	*Квадрант 1* Формування державно-приватного партнерства із правом власності на комплементарні активи *Наслідки:* Створюється корпоративне підприємство із часткою приватного капіталу резидентів країни з метою отримання спільного права використання спеціалізованих комплементарних активів	*Квадрант 2* Укладання угоди на видачу ліцензії, отримання преференції, аутсорсінг для використання комплементарних активів *Наслідки:* Інвестори отримують доступ до загальних комплементарних активів через аутсорсінг із правом використовувати в концесії

Рис. 1. Формування доступу до комплементарних активів

Джерело: авторська розробка

Інституційне середовище може бути високо чи частково обмеженим з точки зору наявності бар'єрів та норм регулювання доступу суб'єктів підприємництва на ринок держави. У високо обмеженому середовищі бар'єри входу на новий ринок важно подолати завдяки державному протекціонізму. Преференційний доступ до комплементарних активів мають в першу чергу державні підприємства чи філії централізованих державних підприємств (наприклад, Адміністрація морських портів України та її філії). Реалізація такого права забезпечує монопольне положення та попит на послуги власника комплементарних активів. У разі, якщо розвиток підприємства потребує залучення додаткових активів, виникає необхідність формування механізмів такого залучення із одночасним захистом існуючих комплементарних активів. Можливими формами залучення можуть стати: купівля-продаж комплементарного активу із отриманням економічної ренти у разу продажу; формування спільного підприємства, державно-приватного партнерства; підписання угоди на концесію чи оренду, ліцензування права доступу до комплементарного активу (див. рис. 1):

Загальні комплементарні активи – це активи товарного типу, з якими можуть бути здійснені операції на товарному ринку. Спеціалізовані комплементарні активи – це унікальні активи, які є критичними для можливості продажу продукту чи надання послуги [14, с. 52]. Відповідно до Тиса Дж., маркетинг, конкурентоспроможне виробництво, після продажна підтримка завжди необхідні для досягнення кінцевого споживання. Ці послуги отримують з комплементарних активів. Він виділяє три типи комплементарних активів: загальні (generic), спеціалізовані (specialized), спільні спеціалізовані (co-specialized) [15, с. 288–289].

Загальні комплементарні активи не повинні бути пристосовані тільки для конкретного продукту / послуги, бо вони частіше за все використовуються на ринку на конкурентних засадах (наприклад, це – необхідне обладнання).

Спеціалізовані комплементарні активи характеризуються односторонньою залежністю від основного продукту (послуги) продажу. Спільним спеціалізованим комплементарним активам притаманна двостороння залежність. Зокрема, репутація підприємства – це спеціалізований комплементарний актив. Додаткові можливості зовнішнього дизайну автомобіля – спільний спеціалізований комплементарний актив, залежний від потужностей ремонту автомобіля. Перелік спеціалізованих та загальних комплементарних активів на прикладі морського торговельного порту наведений в таблиці 1:

Тис Дж. вважає, що надбання спеціалізованих комплементарних активів потребує довгострокових вкладень. Такі активи частіше за все важко зімітувати. Завдяки чому вони стають джерелом конкурентної переваги. Вартість спеціалізованих комплементарних активів може тільки зростати, бо навіть прихід на ринок нових суб'єктів породжує попит на них та вимагає наявності доступу до них. У той же час, володіння комплементарними активами запобігає відсутності попиту на основні, бо стимулює їхнє оновлення на конкурентних засадах [16, с. 130]. Механізм такого оновлення полягає в тому, що власники комплементарних активів збирають (присвоюють) ренту від виробників нових товарів / послуг, які виводяться на ринок через комплементарні активи.

Ротаермел Ф. та Хіл Чарлз В. доводять, що нові підприємства в галузі ініціюють переривчатість технологічних компетенцій на ринку. Вони виступають із створеними конкурентними перевагами з метою отримання переваги над діючими суб'єктами галузі, часто спричиняючи процес Шумпетиріанського творчого руйнування як терміну, який він ввів для опису життєвого циклу підприємств [14, с. 54]. Зміна розстановки сил та розпад діючих підприємств виявляється особливо інтенсивним, якщо комплементарні активи, якими володіють діючі суб'єкти ринку є загальними. У такому випадку нові гравці ринку здатні конкурувати за комплементарні активи для отримання права використовувати їх із вищою прибутковістю. Діючі підприємства можуть демонструвати недостатню гнучкість та прогрес у технологіях вико-

Таблиця 1

Комплементарні активи морського торговельного порту

Спеціалізовані комплементарні активи (specialized complementary assets)	Загальні комплементарні активи (generic complementary assets)
– репутація; – бренд; – сформовані кластери; – мережі дистрибуції; – досвід та кваліфікація спеціалістів; – експертиза; – портове суспільство; – інформаційні бази.	– інфраструктура; – обладнання; – контрольно-пропускні можливості (митна обробка); – комп'ютерні системи та системи автоматизації; – соціальні мережі, ERP-мережі; – угоди із державою і місцевим самоврядуванням.

Джерело: авторська розробка

ристання загальних комплементарних активів у разі відсутності прагнення досконалості в умовах монопольної позиції. У той же час нові підприємства, які переслідують мету отримати доступ до комплементарних активів, демонструють сильну мотивацію для захоплення цієї монополії. Обґрунтуванням гідності їхньої конкурентної позиції стає потенційне накопичення більш високої монопольної ренти від використання комплементарних активів, ніж у діючих підприємств завдяки впровадженню інновацій чи використанню нової більш прибуткової бізнес-моделі. Прикладами такої технологічної переривчастості є перехід від використання вакуумних труб до транзисторів, а пізніше від транзисторів до напівпровідників. Іншим прикладом є поява електронних калькуляторів, яка знищила цілий напрям компетенцій, що надавалися попередниками в рамках електромеханічної парадигми. Зокрема, електронні калькулятори знецінили комплементарні активи електромеханічних компетенцій, бо нові прилади не потребували спеціалізованого сервісу та дистрибуції через професіоналів.

Тобто, якщо нові суб'єкти ринку отримують доступ до загальних комплементарних активів, які стануть додатними до інноваційних основних, це спричинить груповий занепад діючих суб'єктів ринку, минулих власників загальних комплементарних активів.

Існують виключення з цих випадків, які свідчать, що технологічна переривчастість не завжди призводить до домінування нових суб'єктів ринку. Саме право власності на комплементарні активи є вирішальним у питанні про те, хто отримуватиме прибуток від виробництва продукті чи наданням послуги. Навіть сама наявність цього права підвищує вірогідність того, що діючий суб'єкт ринку освоїть поле діяльності, яке виникло, як новий напрям чи резерв ефективності його функціонування.

Вірогідність цього тим вище, чим більш спеціалізованими є комплементарні активи. Тріпсас М. у своєму дослідженні на прикладі машинописних підприємств довела, що власники комплементарних активів можуть навіть вигравати від технологічної переривчатості, якщо їхні комплементарні активи спеціалізовані. У такому разі їхня вартість тільки підвищується [16, с. 144]. Цей ефект є особливо виразним в умовах слабкого захисту інтелектуальної власності чи сильного стійкого протекціонізму власників комплементарних активів. У таких умовах наявність права власності на спеціалізовані комплементарні активи дає можливість привласнювати інноваційну ренту нових суб'єктів ринку [17, с. 302]. Можлива реалізація сценарію співробітництва між новими та діючими суб'єктами, за якого виникає симбіоз комплементарних активів та нових додатних основних активів. Завдяки такому співробітництву з одного боку створюється нова підвищена додана вартість, з іншого – одночасно виникає конкуренція в розподіленні цієї вартості. Причому у власника спеціалізованих комплементарних активів у такому альянсі ринкова позиція є сильнішою [18, с. 155]. Більше того, якщо система продажів та інші маркетингові інструменти власника спеціалізованих комплементарних активів не чутливі до впливу змін, які виникають, як наслідок винаходів нових суб'єктів, створювана діючим підприємством вартість може бути навіть підвищена без формування альянсу, бо спеціалізовані комплементарні активи стають більш привабливими для нових суб'єктів ринку. Точніше з боку нових суб'єктів ринку виникає попит на спеціалізовані комплементарні активи діючих підприємств, які можуть бути поєднані з активами нових суб'єктів для підвищення прибутковості обох [19, с. 20–23].

Зокрема, право власності на спеціалізовані комплементарні активи дозволило фармацевтичним компаніям заснувати альянси із біотехнологічними підприємствами. Це не тільки допомогло їм в адаптації до нововведень, але й надало можливість акумуляції інноваційних рент [20, с. 1245].

Таким чином, в умовах технологічної переривчатості, співробітництво нових та діючих суб'єктів ринку підсилює ринкові позиції діючого суб'єкта, якщо він володіє спеціалізованими комплементарними активами, оскільки це дає йому змогу присвоювати інноваційну ренту через об'єднання з новими суб'єктами.

Висновки. Комплементарні активи – це активи, які взаємно діють та доповнюють один одного, чим забезпечують досягнення синергетичного ефекту для доступу до споживача в умовах найвищої прибутковості, бо надають можливість створення додаткової цінності для споживача. У результаті своєї взаємодії відбувається розвиток партнерств у рамках технологічного ланцюга створення продукту/надання послуг. Предметом партнерства є отримання доступу до комплементарних активів.

Виділяють підсилюючу, флангову та компенсаційну (збалансовану) комплементарність. За походженням розрізняють ринкові та неринкові комплементарні активи; за відповідністю товару або послузі – спеціальні та загальні.

Комплементарним активам притаманні наступні властивості:

1. Синергетичний ефект можливий за умови одночасного розвитку комплементарних активів.

2. Унікальність комплементарних активів призводить до монополії їхнього власника.

3. Право власності на комплементарні активи є вирішальним для визначення отримувача прибутку.

Отримання доступу до комплементарних активів відбувається в залежності від типу та можливе через формування: спільного підприємства, державно-приватних партнерства, стратегічного

альянсу та ліцензійних, преференційних чи аутсорсингових угод для використання комплементарних активів. Бізнес-модель – це механізм створення та зберігання доданої вартості підприємства, який вимагає прийняття стратегічних рішень за наступними напрямами: вибір сегменту споживачів; формування цінової пропозиції; вибір каналів розповсюдження продукції; стосунків зі споживачами; генерація потоків доходів; ключові ресурси; ключова діяльність; ключові партнерства. Доцільність використання комплементарних активів як основи формування бізнес-моделей підприємств обґрунтована завдяки спроможності забезпечити монопольне положення власника комплементарних активів. У результаті синергетичної взаємодії комплементарних активів створюється додаткова цінність, яку вимагає споживач. Використання ресурсів відбувається в умовах підвищення доданої вартості, яку створює підприємство.

Перспективами подальших досліджень в цьому напрямі є виявлення інших основ формування бізнес-моделей підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Макаров В. Об экономическом развитии и не только в контексте буду-щих достижений науки и техники / В. Макаров // Вопросы экономики. – 2009. – № 3. – С. 33-34.

2. Чесбро Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий / Г. Чесбро; пер. с англ. – М.: Поколение, 2007. – 336 с.

3. Menger K. The Foundation of political economy. The Austrian school in political economy / K. Menger. – M.: Economy, 1992. – 496 p.

4. Viser F. Theory of public economy. The Austrian school in political economy / F. Vizer. – M. : Economy, 1992. – 496 p.

5. Abuzyarova M. I. The complementarily of companies' assets as an effective tool for managing innovation projects / M.I. Abuzyarova // London Journals in Economics, Marketing, Finance, Business and Innovation. – 2015. – Vol. 2. – P. 7– 17.

6. Долженкова Е.В., Казакова М.А. Комплементарный и синергетический подходы к инновационному развитию социально-экономических систем / Е.В. Долженкова, М.А. Козакова // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 10 (ч. 2). – С. 559 – 563.

7. Milgrom P., Roberts J. The Economics of Modern Manufacturing: Technology, Strategy, and Organization / P. Milgrom, J. Roberts // The American Economic Review. – 1990. – № 80(3). – P. 511–528.

8. Буянов Д.А. Теории трансакционных издержек и комплементарных активов как теоретические платформу для построения модели аутсорсинга / Д.А. Буянов // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2014. – № 2. – С. 160 – 165.

9. Teece Dj. Profiting from technological innovation: implications for integration, collaboration, licensing and public policy / Dj. Teece // Research Policy. – 1986. – #15. – P. 285 – 305.

10. Баранская А.Н. Эволюция концепций конкурентного преимущества организации в науке стратегического управления / А.Н. Баранская // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. – 2010. – № 4(27). – С. 11 – 15.

11. Hamel G. Learning in international alliances / G. Hamel // Strategic Management Journal. – 1991. – Vol. 12. – P.83-103.

12. Pastor-Agustín G., Marisa Ramírez-Alesón M., Espitia-Escuer M. Complementary Assets and Investment Decisions / G. Pastor-Agustin, M. marisa Ramirez Alison, M. Espita-Escuer // Emerging Markets Finance & Trade. – November-December 2011. – Vol. 47, Supplement 5, pp. 25–39.

13. Pek-Hooi S., Jiang Y. Institutional environment and complementary assets: Business strategy in China's 3G development / S. Pek-Hooi, Y. Jiang // Asia Pacific Journal of Management. – December 2010. – P. 646 – 675.

14. Rothaermel F.T., Hill Charles W.L. Technological Discontinuities and Complementary Assets: A Longitudinal Study of Industry and Firm Performance / F.T. Rothaermel, W.L. Hill Charles // Organization Science. – 2005. – Vol. 16, No. 1, January–February. – P. 52–70.

15. Teece Dj. Profiting from technological innovation implications for integration, collaboration, licensing and public policy / Dj. Teece // Research Policy. – 1986. – #15. – P. 285–305.

16. Tripsas M. Unraveling the process of creative destruction: Complementary assets and incumbent survival in the typesetter industry / M. Tripsas // Strategic Management Journal. – 1997. – #18. – P. 119–142.

17. Teece Dj. Profiting from technological innovation: Implications for integration, collaboration, licensing and public policy / Dj. Teece // Research Policy. – 1986. – #15. – P. 285–305.

18. Lerner J., Merges R. The control of technology alliances: An empirical analysis of the biotechnology industry / J. Lerner, R. Merges // Journal of Industrial Economics. – 1998. – #46. – P. 125–156.

19. Teece Dj. Competition, cooperation, and innovation. Organizational arrangements for regimes of rapid technological progress / Dj. Teece // Journal of Economic Behavior Organisations. – 1992. – #18. – P. 1–25.

20. Rothaermel F.T. Complementary assets, strategic alliances, and the incumbent's advantage: An empirical study of industry and firm effects in the biopharmaceutical industry/ F. T. Rothaermal // Research Policy. – 2001. – # 30. – P. 1235–1251.

ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА ЗА КРИТЕРІЄМ ВАРТОСТІ

EVALUATION OF THE EFFICIENCY ACTIVITIES OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS BY THE VALUE CRITERION

УДК 658.64:336

Борисенко О.Є.
к.е.н., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Запорізький національний технічний університет
Онуфрієнко Н.Л.
старший викладач кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Запорізький національний технічний університет

В статті розглянуті та узагальнені теоретичні підходи щодо оцінки результативності діяльності підприємства готельно-ресторанного господарства та запропонована економіко-математична модель оцінки вартості підприємства за критеріями показників рентабельності бізнесу.
Ключові слова: *вартість підприємства, критерії оцінки, підходи оцінювання, результативність діяльності, рентабельність.*

В статье рассмотрены и обобщены теоретические подходы оценки результативности деятельности предприятия гостинично-ресторанного хозяйства и предложена экономико-математическая модель оценки стоимости предприятия по критериям рентабельности бизнеса.
Ключевые слова: *стоимость предприятия, критерии оценки, подходы оценки, результативность деятельности, рентабельность.*

The article considers and summarizes the theoretical approaches to assessing the effectiveness of the hotel and restaurant business and proposed an economic and mathematical model for estimating the value of an enterprise by the criteria of profitability of business.
Key words: *enterprise value, evaluation criteria, valuation approaches, effectiveness of activities, profitability.*

Постановка проблеми. В умовах ринку, що характеризуються нестабільністю зовнішнього середовища, обумовленого мінливістю попиту та пропозиції, цін на послуги, змінами в конкурентному середовищі та іншими макро- і мікроекономічними факторами, однією з задач керівництва підприємства готельно-ресторанного господарства стає формування та оцінка його вартості. Це викликано, насамперед, необхідністю забезпечення ефективності функціонування та зміцнення конкурентних позицій підприємства на ринку готельно-ресторанних послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В наукових працях відомих українських вчених, таких як Г. І. Кіндрацька [1], О. Р. Костирко [2], Н. С. Краснокутська [3], І. Д. Лазаришина [4], Є. В. Мних [5], Г. В. Савицька [6], Т. В. Харчук [7] та ін., висвітлюються різні методичні підходи до комплексного фінансового аналізу діяльності підприємства. У зв'язку з тим, що розвиток готельно-ресторанного бізнесу в Україні, в даний час, має уповільнений темп, а в вітчизняній економічній науці недостатньо приділено уваги до формування комплексної моделі оцінки результативності підприємства готельно-ресторанного господарства за критерієм ринкової вартості, то виникає потреба більш детального дослідження цього питання.

Постановка завдання. Метою роботи є вивчення та узагальнення теоретичних підходів щодо визначення критеріїв оцінки результативності діяльності підприємства готельно-ресторанного господарства і розробка моделі, що відображає результативність функціонування підприємства з надання готельно-ресторанних послуг з урахуванням вартісно-економічних аспектів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах господарювання підприємство розглядається як сукупність елементів складної системи та зв'язків між ними, результативність взаємодії яких залежить від ефективності управління ними.

Основним фактором сталого розвитку підприємств готельно-ресторанного господарства є його вартість, оскільки вона віддзеркалює сукупну характеристику фінансових показників діяльності та забезпечує інтереси різних учасників ринкових відносин. Тому вартісна оцінка підприємства готельно-ресторанного господарства повинна стати одним із ключових інструментів управління власністю.

Отже, вартість підприємства є одним з основних якісно-кількісних критеріїв оцінки результативності господарювання.

Оскільки єдиного підходу до визначення ефективності управління не розроблено, то під ефективністю управління слід розуміти цілеспрямоване оперативне регулювання діяльності підприємства з метою забезпечення відповідності фактичного стану підприємства до заданих параметрів [8].

Вивчення теоретичних і практичних аспектів оцінювання результативності господарювання здійснювалося у наукових трудах багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених.

Проте звичайно увага дослідників зосереджується на вивченні окремих складових процесу формування загальних результатів господарювання, насамперед – у виробничій, збутовій, фінансовій та інших сферах економічної активності підприємства.

Тка в роботі [9] автором досліджуються підходи до класифікації витрат готелю; визначення прибутку та рентабельності готелю; оцінки ефективності надання основних і додаткових послуг на основі операційного аналізу таких показників як точка беззбитковості діяльності готелю, операцій-

Таблиця 1

Критерії оцінки результативності діяльності підприємства

Критерій	Зміст критерію	Методика визначення результативності	Показники, які характеризують результативність
Прибутковість	Максимізація обсягу доданої вартості, створеної в процесі виробничо-господарської діяльності	Різниця між отриманими фінансовими результатами господарської діяльності та вартістю спожитих при цьому ресурсів	Прибуток від операційної діяльності
			Прибуток до оподаткування
			Чистий прибуток
			Темпи зростання ринкової вартості активів підприємства
Економічність	Мінімізація обсягів споживання ресурсів у процесі створення нової вартості (товарів, послуг)	Різниця між обсягами споживання ресурсів за альтернативними варіантами утворення нової вартості (план, факт, або норма витрат у базовому та поточному періоді)	Обсяги витрат виробничих ресурсів (за видами)
			Економія відносних витрат виробничих ресурсів (за видами ресурсів) на виробництво товарів і послуг (за видами)
			Ресурсомісткість операційної діяльності
Якість продукції	Максимізація корисного ефекту (низки ефектів) у споживача при використанні створених для цього підприємством об'єктів нової вартості (товарів, послуг)	Співвідношення між параметрами продукції або послуг (економічними, технічними, естетичними та ін.) та відповідними характеристиками споживчих вимог покупців	Економічні (цінові), технічні та конструктивні, ергономічні та естетичні параметри продукції або послуг
			Обсяги витрат на перевірку та контроль якості продукції
			Нормативно-патентна чистота продукції або послуг
			Обсяги витрат, пов'язаних з усуненням браку
			Глибина, насиченість, широта товарного асортименту
Ринкова позиція	Мінімізація витрат на маркетинг і збут товарів і послуг	Різниця між обсягами витрат на просування і збут товарів і послуг підприємства відносно аналогічних витрат інших учасників ринку	Частка ринку збуту, що належить товарам і послугам підприємства
			Обсяги витрат підприємства на маркетинг і збут товарів
			Капіталомісткість ринкових операцій
Інноваційність	Максимізація ефекту від впровадження різного роду інновацій (нововведень)	Різниця між отриманими фінансовими результатами від впровадження інновацій та відповідними показниками діяльності підприємства з використанням традиційних підходів і технологій роботи	Обсяги витрат на розробку та впровадження інновацій
			Обсяги отриманого економічного ефекту від інновацій
			Кількість реалізованих інноваційних заходів
			Кількість працівників та обсяги витрат на оплату праці персоналу, задіяного у реалізації інноваційних заходів
Продуктивність	Максимізація обсягу створення нової вартості (за умови обмеженості використовуваної ресурсної бази)	Різниця між обсягами виготовлення нової вартості за альтернативними варіантами споживання обмежених (за кількісними, якісними і структурними параметрами) виробничих ресурсів	Обсяги виробництва та реалізації продукції (послуг)
			Темпи зростання обсягів виробництва та реалізації продукції (послуг)
			Ритмічність випуску продукції (надання послуг)
			Показники виконання планів випуску (за асортиментом, обсягом) продукції та послуг
			Рівень використання виробничої потужності
Екологічність	Мінімізація антропогенного впливу діяльності підприємства на стан навколишнього природного середовища	Загальні обсяги непродуктивних витрат підприємства, пов'язаних із знешкодженням екодеструктивних наслідків господарської діяльності	Обсяги витрат на відшкодування екодеструктивних наслідків господарської діяльності (штрафи, санкції, додатковий контроль та ін.)
			Обсяги утворення екологічно-небезпечних відходів
			Обсяги витрат (інвестиційних і поточних) на зберігання, утилізацію та знешкодження екологічно-небезпечних відходів
Якість трудового життя	Максимізація корисного ефекту працівників від участі у господарській діяльності підприємства	Співвідношення між параметрами фактично створених умов праці персоналу та відповідними характеристиками вимог працівників (нормативними, за вимогами колективної угоди та ін.)	Обсяги витрат на оплату праці персоналу
			Обсяги витрат на преміювання та стимулювання персоналу
			Продуктивність праці персоналу
			Фонд робочого часу, використаного персоналом
			Середня заробітна плата персоналу
			Плинність кадрів

ний важіль та запас фінансової міцності готелю.

У той же час питання комплексного оцінювання результативності діяльності підприємств готельно-ресторанного господарства залишаються недостатньо вивченими і не мають належного науково-методичного підґрунтя для ефективного вирішення.

В таблиці 1 систематизовано та узагальнено відомі критерії оцінки результативності діяльності підприємства, на основі аналізу сучасної наукової економічної літератури [10].

В той же час оцінка результативності господарювання підприємства готельно-ресторанного господарства повинна спиратися на показник його вартості, моніторинг змін величини котрої дозволяє оцінювати раціональність використання ресурсів підприємства, його конкурентоспроможність та стійкість функціонування.

Вихідною передумовою вартісної оцінки є те, що підприємство готельно-ресторанного господарства як об'єкт, що характеризується певним рівнем потенціалу, може бути джерелом доходу й об'єктом ринкової угоди, тобто власник підприємства має право продати його, закласти, застрахувати і т. ін. В цьому випадку підприємство готельно-ресторанного господарства виступає товаром із усіма характерними для нього властивостями [3]: по-перше, корисністю для покупця, що виявляється в користуванні та відповідає задоволенню потреби в одержанні доходів; по-друге, витратами на його створення (формування). У даному контексті вартість – це грошовий еквівалент цінності об'єкта, який покупець готовий обміняти на право власності на цей об'єкт.

Відповідно до сучасних концепцій управління вартістю підприємства розглядають наступні цілі її визначення [7]: визначення вартості цінних паперів у випадку купівлі-продажу акцій підприємства на фондовому ринку; реструктуризація підприємства; визначення вартості підприємства у випадку його купівлі-продажу повністю або частинами; визначення кредитоспроможності підприємства та вартості залогу при кредитуванні; страхування, в процесі якого виникає необхідність у визначенні вартості активів напередодні втрат; розробка плану розвитку підприємства, реалізація інвестиційного проекту його розвитку.

Враховуючи нестабільність загальноекономічної ситуації в Україні для розвитку готельно-ресторанного господарства, значне податкове навантаження, численні зміни у законодавстві країни, відсутність можливостей реального визначення підприємств-еталонів, виникає об'єктивна необхідність у розробці концептуальної моделі управління вартістю підприємства готельно-ресторанного господарства, на основі перегляду цілей та зміни підходів до оцінювання ефективності такого управління.

Взаємозв'язок цілей та підходів до оцінки вартості підприємства готельно-ресторанного господарства дозволяє прийняти більш ефективне управлінське рішення щодо результативності діяльності, що дозволить збільшити його ринкову вартість за умов нестабільної ринкової ситуації. Відповідно до цілей оцінювання вартості підприємства у сучасній практиці використовуються різні методи оцінювання, які можна згрупувати у три основні підходи: порівняльний, що засновується на аналізі ринкової вартості підприємств-аналогів; майновий, який базується на оцінюванні затрат, що направлені на накопичення різних видів активів (або визначення вірогідної вартості їх реалізації); прибутковий (базується на аналізі грошових потоків або визначенні економічного прибутку) [3]. В таблиці 2 надано співставлення переваг та недоліків підходів до оцінювання вартості підприємства.

Однак, враховуючи сутність вартості підприємства готельно-ресторанного господарства як критерію оцінки результативності діяльності, жоден з існуючих підходів не дозволяє оцінити вартість, як складну та багатогранну характеристику ефектив-

Таблиця 2

Підходи до оцінювання вартості підприємства

Підхід	Переваги	Недоліки
Порівняльний	цілком ринковий метод; відображає реальне співвідношення попиту та пропозиції; дозволяє враховувати унікальність кожного об'єкту	заснований на минулому без врахування майбутніх очікувань; утруднений збір необхідної інформації
Майновий	засновується на реально існуючих активах; єдиний можливий для деяких видів підприємств; дозволяє відобразити фактично здійснені витрати підприємства	не враховує деяких нематеріальних активів; не враховує майбутні очікування; не враховує ефективність використання активів; результати оцінювання рідко відповідають дійсній вартості активів у ринкових умовах
Прибутковий	враховує майбутні очікування; враховує ринковий аспект через ставку дисконту; враховує економічне спрацювання	трудомісткість прогнозування; результати мають вірогідний характер; складно отримати вихідні дані для проведення розрахунків; певною мірою притаманний суб'єктивізм

ності, що потребує формування ряду показників для її визначення.

Для оцінки вартості підприємства готельно-ресторанного господарства як критерію ефективності діяльності пропонується використання економіко-математичної моделі, що формується на основі системи показників рентабельності капіталу.

Оцінювання вартості підприємства готельно-ресторанного господарства, як критерію результативності функціонування підприємства можна представити наступним чином:

$$VP_{EF} = \sqrt[n]{\sum_{i=1}^{n} X_i}, \quad (1)$$

де VP_{EF} - вартість підприємства готельно-ресторанного господарства як критерій ефективності;

X_i – показники рентабельності готельно-ресторанного бізнесу.

Запропонована економіко-математична модель дозволяє визначити зміну вартості кожного окремого підприємства готельно-ресторанного господарства при впровадженні управління, орієнтованого на її максимізацію.

В якості показників рентабельності підприємства з надання готельно-ресторанних послуг можуть бути використані наступні: рентабельність чистих активів підприємства, рентабельність інтелектуального капіталу, рентабельність інвестиційного капіталу, рентабельність власного капіталу, загальна (балансова) рентабельність, рентабельність загального обсягу реалізованих послуг, рентабельність поточних витрат, рентабельність експлуатації готельного номеру певної категорії, рентабельність додаткових послуг та ін.

Такий підхід дозволить оцінити ринкову вартість підприємства готельно-ресторанного господарства з урахуванням матеріальних та нематеріальних факторів.

Порівняння показника вартості підприємства готельно-ресторанного господарства за критерієм ефективності діяльності може здійснюватися з аналогічними показниками в динаміці, а також з аналогічними показниками підприємств, що розглядаються як альтернативні об'єкти вкладення капіталу.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, в результаті аналізу сучасних підходів у сфері управління, орієнтованого на підвищення вартості підприємства, встановлено вплив взаємозв'язку цілей та підходів до оцінювання його вартості; визначено принципи формування системи показників, що характеризують результативність функціонування підприємства готельно-ресторанного господарства та запропоновано економіко-математична модель на основі системи показників, що відображають раціональність використання ресурсів та результативність функціонування підприємства з надання готельно-ресторанних послуг в цілому. Виконання певних аналітичних процедур дозволить провести комплексний аналіз результативності діяльності підприємства готельно-ресторанного господарства.

Моніторинг факторів, що впливають на формування вартості підприємства готельно-ресторанного господарства, сприятиме обґрунтованому прийняттю економічних рішень щодо розвитку готельно-ресторанного бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кіндрацька Г.І. Економічний аналіз: теорія і практика: підручник / Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик, А.Г. Загородній / за ред. проф. А.Г. Загороднього. – Вид. 2-ге [перероб. та доп.]. – Львів: Вид-во "Магнолія 2006", 2007. – 440 с.

2. Костирко Р.О. Фінансовий аналіз: навч. посібн. / Р.О. Костирко. – Харків: Вид-во "Фактор", 2007. – 784 с.

3. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник / Н.С.Краснокутська. –Харків: ХДУХТ, 2004. – 287 с.

4. Лазаришина І.Д. Удосконалення інституційних підходів до методики фінансового аналізу / І.Д. Лазаришина // Фінанси України. – 2004. – №1. – С. 44-49.

5. Мних Є.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: підручник / Є.В. Мних. – К.: Вид-во КНТЕУ, 2008. – 514 с.

6. Савицькая Г.В. Экономический анализ: учеб./ Г.В. Савицкая.—Изд. 11-е [испр. и доп.]. – М.: Новое знание, 2005. – 651 с.

7. Харчук Т.В. Стоимость как критерий эффективности функционирования предприятия / Т.В.Харчук // Бізнес інформ. – 2012. – №7. – С. 109–111.

8. Сметанюк О.А. Етимологія категорії "ефективність управління організацією" / О.А. Сметанюк, О.П. Сочівець // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8. – С. 136-140.

9. Білецька І.М. Економічні основи діяльності підприємств готельного господарства / І.М. Білецька // Торгівля, комерція, підприємництво : збірник наукових праць / [редакц. кол.: Апопій В.В., Куцик П.О., Шевчук В.О. та ін.]. – Львів : Львівська комерційна академія, 2014. – Вип. 17. – С. 65-71.

10. Явдак М.Ю. Критерії оцінки результативності діяльності підприємства / М.Ю. Явдак // Бізнес інформ. – 2011. – №12. – С. 70-74.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

THE PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF HOTEL BUSINESS IN TODAY'S CONDITIONS

УДК 658.64

Ткаченко А.М.
д.е.н., професор, завідувач кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Запорізький національний
технічний університет
Лелі Ю.Г.
к.е.н., доцент кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Запорізький національний
технічний університет

У статті проаналізовано сучасний стан та тенденції розвитку готельного господарства України. Ринок готельних послуг є дуже сприйнятливим до дії політичних, економічних та соціальних змін. Сьогодні туризм формує економіку багатьох держав, регіонів, стає важливим чинником стабільного розвитку світової індустрії готельного бізнесу. У готельному бізнесі України нині є чимало проблем: нерозвиненість готельних мереж, нестача готелів середньої цінової категорії, брак кваліфікованих фахівців, недоліки законодавства і т.д. Однак це поступово долається, компанії розвиваються, переймають досвід у західних партнерів, які, в свою чергу, приходять на український ринок, а рівень надання послуг зростає.
Ключові слова: *готельна індустрія, готельний бізнес, туризм, інвестиційна привабливість, стратегія розвитку.*

В статье проанализировано современное состояние и тенденции развития гостиничного хозяйства Украины. Рынок гостиничных услуг является очень восприимчивым к действию политических, экономических и социальных изменений. Сегодня туризм формирует экономику многих государств, регионов, становится важным фактором стабильного развития мировой индустрии гостиничного бизнеса. В гостиничном бизнесе Украины сегодня есть немало проблем: неразвитость гостиничных сетей, нехватка гостиниц средней ценовой категории, нехватка квалифицированных специалистов, недостатки законодательства и т.д. Однако это постепенно преодолевается, компании развиваются, перенимают опыт у западных партнеров, которые, в свою очередь, приходят на украинский рынок, и уровень предоставляемых услуг растет.
Ключевые слова: *гостиничная индустрия, гостиничный бизнес, туризм, инвестиционная привлекательность, стратегия развития.*

The authors analyses the current state and trends of the hotel industry development in Ukraine. The market of hotel services is very susceptible to the influence of political, economic and social changes. Today, the tourism shapes economies of many countries and regions and is becoming an important factor for sustainable development of the global hospitality industry. Hotel business in Ukraine is now experiencing a lot of problems: lack of hotel chains, shortage of mid-priced hotels, lack of qualified professionals, shortcomings in the legislation, etc. However, these difficulties are gradually being overcome, hotel business companies advance, adopting the experience of western partners which, in their turn, come to Ukrainian market, thus the level of service delivery increases.
Key words: *hotel industry, hotel business, tourism, investment attractiveness, development strategy.*

Постановка проблеми. Сфера готельного бізнесу в Україні характеризується динамічним розвитком та стає важливим чинником культурного та економічного прогресу країни. Тенденції сучасного розвитку економічної ситуації в Україні характеризуються позитивною динамікою, активізацією структурних зрушень на користь сфери послуг, загостренням конкурентної боротьби. Основними завданнями в сфері готельного бізнесу, згідно міжнародних стандартів, повинно стати створення конкурентних переваг і підвищення конкурентоспроможності, пошук нових шляхів розвитку, оновлення власної політики з урахуванням специфіки ринку готельних послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок в дослідження стану готельного господарства та туризму, зробили такі науковці, як: Барановський В. А., Мальська М. П., Антонюк Н. В., Ганич Н. М., Забуранна Л. В., Єфімова О. П., Єфімова Н. А. Проте, незважаючи на їх значний науковий доробок у цьому напрямі, ряд важливих проблем готельного бізнесу вимагає глибшого дослідження. В існуючих наукових працях недостатньо вивчені комплексні стратегічні питання розвитку готельного бізнесу як основної складової туристичної галузі країни.

Постановка завдання полягає в обґрунтуванні та поглибленому вивченні стратегічних напрямів розвитку готельного бізнесу в Україні, виявленні недоліків та визначенні перспектив.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне функціонування готельної індустрії є індикатором позитивних змін в економіці держави, важливою передумовою інтенсифікації міжнародних зв'язків та інтеграції країни у світове співтовариство.

Серед сучасних тенденцій розвитку готельного бізнесу в Україні дослідники виділяють наступні:

- поглиблення спеціалізації готельної й ресторанної пропозицій;
- утворення міжнародних готельних і ресторанних ланцюгів; розвиток мережі малих підприємств;
- впровадження в індустрію нових комп'ютерних технологій [1, с. 126].

Але незважаючи на те, що сфера послуг набуває все більшого розвитку в нашій країні, розвиток і функціонування готельного господарства ускладнюється цілою низкою проблем:

1. Недостатня кількість готелів внаслідок значних бар'єрів входження на ринок готельних послуг України. Все це перешкоджає розвитку готельного господарства, входженню на вітчизняний ринок відомих

готельних операторів та створенню національних готельних мереж, які можуть забезпечити належний рівень послуг вимогливим туристам з усього світу.

2. Невідповідність цін рівню якості готельних послуг. що зумовлено неналежним державним регулюванням цієї сфери (відсутній державний орган з обліку готелів та інших закладів розміщення, регулювання та контролю за їх діяльністю) та низьким рівнем диференціації готельних послуг (слаборозвинена мережа хостелів, мотелів, кемпінгів, пансіонатів та ін.).

3. Низький рівень конкуренції на готельному ринку внаслідок відсутності корпоративних стандартів управління якістю готельних послуг. Український готельний ринок характеризується незадоволеним попитом та обмеженою пропозицією як зі сторони іноземних готельних мереж, так і зі сторони українських готельєрів.

4. Відсутність розвиненої та офіційно облікованої мережі альтернативних засобів розміщення економічного.

5. Недостатня кількість та неналежний рівень підготовки кадрів для го- тельного господарства.

6. Обмеженість практики використання електронних та автоматизованих систем бронювання готельних номерів та новітніх технологій у процесі здійснення обслуговування в готелях та інших закладах розміщення.

7. Проблема завантаженості та якісного утримання готелів та інших закладів розміщення [2, с. 323].

У готельному бізнесі України нині є чимало проблем: нерозвиненість готельних мереж, нестача готелів середньої цінової категорії, брак кваліфікованих фахівців, недоліки законодавства і т.д. Однак це поступово долається, компанії розвиваються, переймають досвід у західних партнерів, які, в свою чергу, приходять на український ринок, а рівень надання послуг зростає. Розвиток готельного бізнесу стимулює розвиток інших напрямків: транспорту, торгівлі, будівництва, сільського господарства, виробництва товарів народного споживання, сфери послуг і т.д. В середньому, на кожні 10 туристів, які проживають у готелі, припадає близько трьох робочих місць безпосередньо, і два робочих місця, побічно пов'язаних з обслуговуванням (співробітники турфірм, транспортних компаній і т.д.) [3, с. 242].

Загальновизнаним є те, що готельне господарство стає елементом інфраструктури, показником облаштованості соціального простору в рамках міста, культурно-ділових об'єктів, виробництва. За своєю економічною спрямованістю готель є комерційним виробництвом, що пропонує на ринку свій товар у вигляді комплексу послуг. Специфіка послуг на відміну від матеріального виробництва полягає у тому, що виконання послуги відбувається при безпосередньому контакті споживача й виконавця; задоволення послуги перетворюється на задоволення безпосереднього попиту клієнта; попит на готельні послуги піддається сезонним коливанням. Останнє допускає постійні й змінні витрати підприємства. Існує сезонність у збільшенні обслуговуючого персоналу, який з цієї причини найчастіше не стає патріотом готелю, не зацікавлений у більше якісному обслуговуванні клієнтів [4, с. 66].

Надання послуг і продаж готельного продукту залежить як від персоналу готелю, так і від зручностей, комфорту, рівня сервісу, всієї сукупності якості пропонованого готелем пакета послуг. Великий вплив на ефективність розвитку готельної справи мають такі економічні фактори, як місце розташування готелю, рівень екологічної безпеки навколишнього середовища, історичне й культурне навантаження регіону, наявність пам'яток культури, їхня доступність і якість функціонування як туристичних об'єктів [5, с. 719].

Основними завданнями у сфері готельного бізнесу згідно з міжнародними стандартами стає створення конкурентних переваг і підвищення конкурентоспроможності, пошук нових шляхів розвитку, оновлення власної політики з урахуванням динамічного ринку готельних послуг. Схему залежності конкурентоспроможності послуг готельного підприємства від основних проблем та чинників якості наведено на рис. 1.

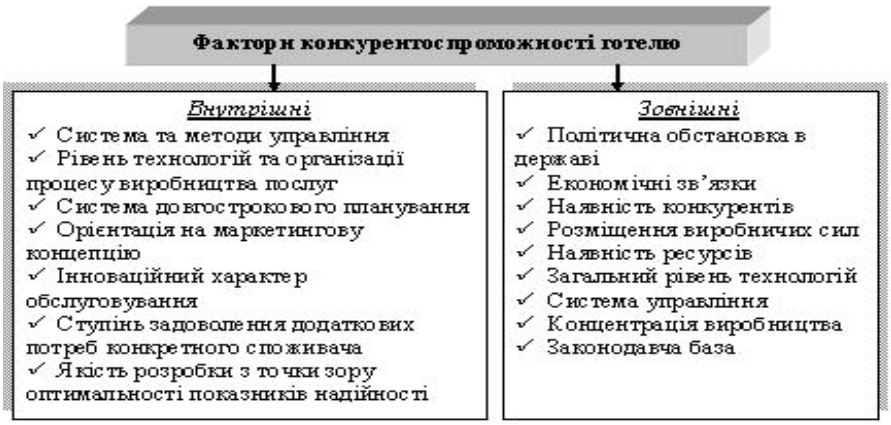


Рис. 1. Фактори що впливають на конкурентоспроможність готелю

На думку вітчизняних науковців, ефективне функціонування готельного господарства країни є індикатором позитивних змін в економіці та передумовою інтеграції України у світове співтовариство. Пріоритетним напрямом розвитку сфери готельних послуг є технології обслуговування на основі впровадження міжнародних стандартів.

Конкурентоспроможність послуг готельного господарства – це синтетичний показник, що відображає ступінь ефективності зовнішніх і внутрішніх факторів, на перший план серед яких виходять: ціна, якість, новизна, наукоємність та інтелектомісткість послуги, та впливає на успішність функціонування будь-якого підприємства готельної індустрії [6, с. 255].

Інвестиційний клімат у нашій країні у зв'язку з політичною нестабільністю, проведенням антитерористичної операції та високими ризиками поки не викликає значної довіри у іноземних інвесторів. Водночас, іноземних готельних операторів на український ринок приваблює порівняно швидке повернення вкладених коштів: за оцінками експертів, період окупності практично удвічі менший, ніж, скажімо, у Європі. Рентабельність українських готелів досить висока. Ця ніша бізнесу ще не заповнена. При всіх ризиках вкладення до цієї сфери видається досить привабливим.

Важливим елементом будь-якої подорожі є розміщення відвідувачів. Засоби розміщування займають особливе місце у сфері туризму. Обсяги туристичних потоків, і таким чином, грошових надходжень залежать перш за все від обсягу цієї сфери діяльності та якості наданих послуг. Динаміка основних показників колективних засобів розміщування України наведена у Таблиці 1, згідно даних Державної служби статистики України [7].

У міжнародній практиці прийнята стандартна класифікація засобів розміщення, розроблена експертами Всесвітньої туристської організації (ВТО). Згідно з нею, всі засоби розміщення поділяють на дві групи: колективні та індивідуальні. Перші, у свою чергу, підрозділяються на підприємства готельного типу та спеціалізовані.

До колективних засобів розміщення готельного типу, згідно з ДержСТ 51185-98 “Туристичні послуги. Засоби розміщення. Загальні вимоги”, належать готелі, мотелі, клуби із проживанням, пансіонати, мебльовані кімнати, гуртожитки тощо.

До спеціалізованих засобів розміщення відносять: санаторії, профілакторії, будинки відпочинку, туристські притулки, туристські, спортивні бази, бази відпочинку, будинки мисливця .

Різноманіття засобів розміщування дає можливість туристам робити вибір, оцінивши умови проживання та рівень послуг, аби найбільш повно задовольнити попит відповідно до доходу, індивідуальних вимог і потреб та виду туризму.

Для забезпечення сталого розвитку туристичної сфери в умовах поглиблення відносин між Україною і Європейським Союзом необхідне підвищення якості готельної пропозиції до рівня міжнародних стандартів і розширення ринків збуту.

Рішення стратегічних завдань потребує державного фінансування за двома основними напрямами: залучення туристів на вибраних цільових ринках (рекламно-інформаційна діяльність, зокрема виставкова, створення мережі інформаційних центрів, тощо); приведення національних нормативів, стандартів безпеки, якості товарів і послуг у відповідність до міжнародних.

Виведення України до числа провідних туристичних країн світу є завданням комплексним, що вимагає системних зусиль як всіх державних установ, так і суб’єктів готельного бізнесу. Для цього необхідно:

- створення оптимальних нормативно-правових засад розвитку туристичної та курортно-рекреаційної галузі та її інфраструктури, зокрема через формування стратегії розвитку готельного господарства;

Таблиця 1

Динаміка основних показників колективних засобів розміщування

	Кількість колективних засобів розміщування			Кількість місць, тис.			Кількість розміщених, тис.		
	усього	у тому числі		усього	у тому числі у		усього	у тому числі у	
		Готелів та аналогічних засобів розміщування	спеціалізованих засобів розміщування		готелях та аналогічних засобах розміщування	спеціалізованих засобах розміщування		готелях та аналогічних засобах розміщування	спеціалізованих засобах розміщування
2011	5882	3162	2720	567,3	154,2	413,1	7426,9	4656,8	2770,1
2012	6041	3144	2897	583,4	162,8	420,6	7887,4	4983,9	2903,5
2013	6411	3582	2829	586,6	179,1	407,5	8303,1	5467,8	2835,3
2014[1]	4572	2644	1928	406,0	135,5	270,5	5423,9	3814,2	1609,7
2015[1]	4341	2478	1863	402,6	132,5	270,1	5779,9	4297,2	1482,7

[1] Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

- створення сприятливих умов для залучення інвестицій та запровадження реальних механізмів стимулювання будівництва і реконструкції готелів та інших об'єктів туристичної та курортно-рекреаційної сфери;

- створення належних умов для розвитку іноземного та внутрішнього туризму, зокрема, через розвиток мережі туристично-інформаційних центрів за визначеними видами туризму;

- сприяння розвитку готельного бізнесу, забезпечення гармонізації національних стандартів, а також підвищення якості туристичних послуг, що надаються;

- реалізація заходів щодо зміцнення позитивного іміджу України та формування ефективної маркетингової стратегії на основних закордонних ринках;

- сприяння створенню додаткових робочих місць та розширення тимчасової зайнятості у туристичній сфері;

- забезпечення створення безпечних умов для здійснення туристичної подорожі, особистої безпеки туристів, надання їм оперативної медичної, технічної та правової допомоги.

Виконання зазначених стратегічних завдань дозволить перетворити вітчизняну готельну індустрію України у високорентабельну та конкурентоспроможну галузь економіки [4, с. 242].

Висновки з проведеного дослідження. Для розвитку готельного сектора необхідно створення сприятливого інвестиційного клімату на макрорівні (привабливі і передбачувані умови економічної діяльності в країні в цілому) і мікрорівні (податкові, митні та інші пільги для підприємств, що спеціалізуються на наданні готельних послуг) в цілях припливу вітчизняного та іноземного капіталу, безпосередня участь і підтримка держави у здійсненні великих інвестиційних проектів; збільшення переліку додаткових послуг; підвищення якість та культуру обслуговування клієнтів; приведення автошляхів в належний стан, що відповідає міжнародним стандартам. У перспективі готельний бізнес повинен стати провідним чинником активізації туризму, інтеграції держави у світові структури міжнародного співробітництва, зростання значення національної культури.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Король, С. Я. Характеристика основної діяльності готелю / С. Я. Король // Стратегія розвитку туристичної індустрії та громадського харчування: праці міжнар. наук.-пр. конф. – К.: КДТЕУ, 2000. – С. 124-128.

2. Мігущенко Ю.В. Державне регулювання туристично-рекреаційної сфери України як передумова підвищення конкурентоспроможності туристичної галузі / Мігущенко Ю.В. // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2007. – Вып. 3. – С. 317-325.

3. Ефимова О. П. Экономика гостиниц и ресторанов / О. П. Ефимова, Н. А. Ефимова. – М. : Новое знание, 2004. – С. 242-279 .

4. Забуранна Л. В. Основні тенденції розвитку сучасного туристичного ринку України / Л. В. Забуранна // Економіка і управління. – 2011. – № 2. – С. 61–68.

5. Лук'янова, Л. Г. Освіта в туризмі / Л. Г. Лук'янова. – К.: Вища шк., 2008. – С. 719.

6. Артеменко В.С. Проблеми управління якістю послуг на підприємствах сфери обслуговування / В. С. Артеменко, О. В. Ольшанський // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. пр. у 2-х ч. (Ч. 2) – Харків: ХДУХТ, 2013. – Вип. 2 (18). – С. 253–258.

7. Information materials of the State Statistics Committee of Ukraine. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/

РОЗДІЛ 5. УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

IMPROVING HR PROCESSES IN THE CONTEXT OF PERSONNEL SECURITY ENTERPRISE

УДК 331.108:005.334

Бушман Т.С.
аспірант кафедри економіки
та організації діяльності суб'єктів
господарювання
Українська інженерно-педагогічна
академія

У статті розглянуто вдосконалення процесів управління персоналом в контексті забезпечення кадрової безпеки підприємства. Запропоновано програму мотивації персоналу з метою поліпшення організаційної лояльності, відданості спільній справі, відповідальності і відповідно підвищенню рівня кадрової безпеки. Деталізовано процес вивільнення персоналу, обгрунтовано основні його складові. Визначено, що реалізація запропонованих заходів не тільки оптимізує процес управління персоналом, але й дозволить виявити приховані резерви підприємства та використати їх в контексті забезпечення кадрової безпеки.

Ключові слова: *управління персоналом, кадрова безпека, забезпечення кадрової безпеки, мотивація персоналу, вивільнення персоналу.*

В статье рассмотрено совершенствование процессов управления персоналом в контексте обеспечения кадровой безопасности предприятия. Предложена программа мотивации персонала с целью улучшения организационной лояльности, преданности общему делу, ответственности и соответственно повышению уровня кадровой безопасности. Детализировано процесс высвобождения персонала, обоснованы основные его составляющие. Определено, что реализация предложенных мер не только оптимизирует процесс управления персоналом, но и позволит выявить скрытые резервы предприятия и использовать их в контексте обеспечения кадровой безопасности.

Ключевые слова: *управление персоналом, кадровая безопасность, обеспечение кадровой безопасности, мотивация персонала, увольнение персонала.*

The article deals with improving HR processes in the context of personnel security. The program of staff motivation to improve organizational loyalty, dedication to the common cause, responsibility and accordingly increase the level of personnel security. Detailed process of releasing personnel proved its basic components. It was determined that the implementation of the proposed measures not only optimizes HR processes, but will reveal the hidden reserves of the company and use them in the context of security personnel.

Key words: *personnel management, personnel security, personnel security software, personnel motivation, personnel dismissal.*

Постановка проблеми. Особливості функціонування сучасного підприємства як відкритої соціально-економічної системи вимагають пріоритетної уваги до ресурсів, якими вона володіє. Серед всіх наявних ресурсів трудові ресурси займають особливе становище, тому що саме від них залежить успіх використання всіх інших ресурсів. З огляду на важливість забезпечення безпечного функціонування підприємства в жорстких конкурентних умовах, все більш актуальною стає проблема забезпечення кадрової безпеки, пов'язаної з відповідними ризиками. Адже плинність персоналу, розкрадання, умисне або необережне розголошення комерційної таємниці, заподіяння шкоди діловій репутації, нанесення шкоди клієнтам або діловим партнерам підприємства – все це негативно відображається на його стабільному функціонуванні. Враховуючи це, актуальності набирають питання вдосконалення напрямів управління персоналом з метою забезпечення кадрової безпеки підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-практичним аспектам питань управління персоналом та кадрової безпеки присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених-науковців, як: А. Алавердов [1], Т. Ганущак [2], А. Кибанов [3], А. Митрофанова [4], І. Новик [5], Т. Соломанидина [6] тощо. Але більшість питань досліджуваної проблематики залишаються недостатньо вивченими, тому потребують подальшого опрацювання.

Постановка завдання. Метою дослідження є вдосконалення процесів управління персоналом в контексті забезпечення кадрової безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати аналізу кадрових ризиків на машинобудівних підприємствах Харківської області (який здійснено за напрямами управління персоналом) засвідчили про існування достатньо високого рівня кадрових ризиків серед таких процесів управління персоналом, як мотивація персоналу та вивільнення персоналу. Це вказує на переважно однакові неефективні заходи щодо схеми здійснення вивільнення персоналу та реалізації системи мотивації персоналу на більшості машинобудівних підприємствах. Тому, задля забезпечення кадрової безпеки на підприємствах саме ці процеси потребують вдосконалення.

Удосконалення процесу мотивації персоналу з метою підвищення лояльності персоналу

можливо реалізувати є важливим напрямом в контексті забезпечення кадрової безпеки. Так, ефективна система нематеріальної мотивації дозволяє знизити показник плинності кадрів, дає відчуття значущості кожного члена колективу для всього підприємства, що, в свою чергу, посилює лояльність і відданість. Лояльність – комплекс заходів по встановленню позитивних відносин працівників до роботодавця. Від того, ким відчуває себе співробітник підприємства, сміттям або частиною спільної справи, замінним «гвинтиком» або шановним передовиком виробництва – дійсно, залежить функціонування підприємства. Зазначимо, що цим напрямком роботи щодо запобігання загроз безпеці традиційно інвестується мало коштів.

Акцентуємо увагу, що традиційно більшістю досліджуваних підприємств в управлінні персоналом застосовуються такі групи методів [1; 3; 6]:

– адміністративно-організаційні методи управління: регулювання взаємовідносин співробітників за допомогою положень про структурні підрозділи і посадовими інструкціями; використання владної мотивації (видання наказів, віддача розпоряджень, вказівок) при управлінні поточною діяльністю підприємства;

– економічні методи управління: матеріальне стимулювання праці працівників: преміальні за результатами праці, використання для окремих категорій працівників відрядної форми оплати праці.

– соціально-психологічні методи управління: розвиток у співробітників почуття приналежності до підприємства за допомогою формування стандартів обслуговування, ведення корпоративної реклами, широкого використання логотипів підприємства, забезпечення співробітників фірмовим робочим одягом; стимулювання праці працівників за допомогою гарантованого надання соціальних гарантій (лікарняні листи, виплати допомог тощо).

Але в сучасних умовах недостатня мотивація доволі часто не дозволяє вітчизняним підприємствам реалізувати свої потенційні можливості, що призводить на практиці не тільки до інертності більшої частини персоналу та зниження їх трудової активності, але й до масового відчуження людей від роботи. На практиці деякі елементи системи нематеріальної мотивації втратили свою актуальність для персоналу підприємств, це дозволяє зробити висновок про те, що існуюча система не виконує своє основне завдання – не підвищує зацікавленість співробітників у своїй роботі. Таким чином, діагностика існуючої системи нематеріальної мотивації та аналіз потреб персоналу підтвердив необхідність удосконалення процесу мотивації персоналу.

Запропоновано удосконалення процесу мотивації персоналу представити у такій послідовності: 1) виявлення проблемних питань стосовно процесу мотивації персоналу; 2) розробка та впровадження програми мотивації персоналу;

Таблиця 1

Застосування в діяльності досліджуваних машинобудівних підприємств форм стимулювання персоналу

Підприємства	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Заробітна плата	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Винагороди та премії	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Участь в акціонерному капіталі (придбання акцій на пільгових умовах)	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Суспільне визнання (вручення грамот, розміщення фото на дошці пошани, публічне привітання керівництвом)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Обслуговування власним транспортом	+	–	+	–	–	+	+	–	–	–	–
Організація харчування (виділення коштів на харчування)	+	+	+	+	+	+	+	–	–	–	–
Організація навчання (покриття витрат на навчання)	+	+	+	+	–	+	+	+	–	+	+
Медичне обслуговування	–	–	+	–	–	–	–	–	–	–	–
Забезпечення житлом	+	+	+	–	–	–	+	+	–	–	+
Корпоративна культура (організація розважальних заходів, проведення свят та вечірок)	+	+	+	+	–	+	+	+	–	–	+

Примітка. За даними підприємств: «+»– заходи застосовуються, «–» – заходи не застосовуються. 1 – ПАТ «ХТЗ»; 2 – ПАТ «Завод ім. Фрунзе»; 3 – ПАТ «Турбоатом»; 4 – ПАТ Завод «Південкабель»; 5 – ПАТ «Електромашина»; 6 – ПАТ «Світло шахтаря»; 7 – ПАТ «ХАРП»; 8 – ДП Завод «Електроважмаш»; 9 – ПАТ «Коннектор»; 10 – ТОВ «Харківський завод підйомно-транспортного устаткування»; 11 – ДП «Завод «Радіореле».

3) контроль реалізації запропонованої програми. Відповідно до внутрішньої системи управління на даний процес спрямовані зусилля керівництва, відділу кадрів, відділу управління персоналом. Враховуючи специфіку процесу стимулювання та мотивування персоналу, важливими механізмами є: HR-стратегія, кадрова політика, корпоративна культура, бюджет витрат на персонал тощо.

Отже, початковий етап передбачає пошук та аналіз існуючих потреб персоналу. Усунення причин виникнення проблем управління персоналом сприятиме покращенню задоволеності персоналу, що забезпечить збільшення продуктивності праці. Окрім цього, виявлення проблемних питань стосовно процесів мотивації персоналу включає виявлення методів та інструментів мотивації персоналу, що використовуються на підприємстві. Так, аналіз кадрової політики на досліджуваних машинобудівних підприємствах дозволив визначити, що пріоритетними формами стимулювання, що застосовуються в діяльності персоналу, залишаються заробітна плата, винагороди та премії, організація навчання та суспільне визнання (вручення грамот, розміщення фото на дошці пошани) (табл. 1).

Наступний етап включає перевірку концепцію проекту та вирішення щодо розробки програми мотивації персоналу, яка включає такі підпроцеси, як: визначення форм, методів і засобів впливу на персонал; створення системи винагородження; обгрунтування термінів та послідовності операцій. Важливим елементом досліджуваного процесу є контроль реалізації запропонованої програми.

Таким чином реалізації запропонованої програми мотивації персоналу сприятиме організаційній лояльності, відданості спільній справі, відповідальності перед роботодавцем і відповідно підвищенню рівня кадрової безпеки.

Процес звільнення персоналу є надважливим в контексті забезпечення кадрової безпеки підприємства. Адже гірше за все, коли співробітник йде з почуттям образи і прихованим гнівом. Це як «бомба уповільненої дії», ніколи не знаєш, де і коли вибухне. Такий співробітник, що володіє досить секретною інформацією, – справжня знахідка для конкурентів.

Отже, необхідно удосконалити та деталізувати весь процес звільнення персоналу. Так, якщо працівник поставив до відома про своє майбутнє звільнення необхідно:

1. По можливості досить швидко організувати передачу справ, скопіювати його робочу папку з усіма даними на випадок її можливого пошкодження. Існують випадки повного очищення даних з робочих папок, пропадають всі зроблені звіти, проведені дослідження, клієнтська база.

2. З'ясувати реальну причину звільнення. Для цього можна розпитати родичів, знайомих, поговорити з друзями і колегами. Бажано дізнатися, куди саме йде ваш працівник.

3. Визначити ступінь лояльності співробітника до вашого підприємства і обсяг відомої йому інформації, особливо справа стосується конфіденційних даних;

4. Прорахувати можливі ризики, пов'язані з розголошенням відомих працівникові відомостей, щоб встигнути виробити заходи щодо запобігання можливих наслідків.

5. Змінити всі відомі співробітнику паролі і коди доступу до цінної інформації, щоб він не встиг прихопити з собою ці дані.

6. Провести бесіду з співробітником, що звільняється, нагадавши йому про відповідальність за розголошення комерційної таємниці та інші неправомірні дії;

7. Провести бесіду з персоналом, друзями, колегами з поясненням причин звільнення. Цю процедуру необхідно проводити, щоб уникнути пліток і домислів.

8. Перевірити, чи немає пропажі документів, чи всі паролі і ключі здані.

Дотримання цього простого алгоритму дій дозволить завчасно підготуватися до можливих наслідків звільнення співробітника, навіть якщо ці наслідки виявляться досить непростими. Важливо зазначити, що при укладанні трудового договору на етапі найму з усіма категоріями співробітників необхідно підписати договір про нерозголошення комерційної таємниці.

Висновки з проведеного дослідження. Вдосконалення процесів мотивації персоналу та вивільнення персоналу не тільки дозволить оптимізувати процес управління персоналом завдяки використанню дієвих та ефективних інструментів, але й дозволить виявити приховані резерви підприємства та використати їх з метою забезпечення кадрової безпеки. Окрім цього, запропоновані заходи позитивно можуть вплинути на поведінку персоналу (спостерігатиметься зміна його ставлення до трудової діяльності) та створення сприятливого управлінського середовища в контексті формування соціального капіталу підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алавердов А. Р. Управление кадровой безопасностью организации / А. Р. Алавердов. – М. : Маркет ДС, 2011. – 176 с.

2. Ганущак Т. В. Кадрова безпека підприємства / Т. В. Ганущак // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Випуск 7. Частина 2. – С. 154–157.

3. Кибанов А. Я. Кадровая безопасность в системе безопасности организации / А. Я. Кибанов // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2010. – № 10. – С. 30–35.

4. Митрофанова А.Е. Концепция управления

кадровыми рисками в работе с персоналом организации: автореф. дис. … канд. экон. наук / А.Е. Митрофанова; гос. ун-т упр. – Москва, 2013. – 28 с.

5. Новик І. В. Проблеми забезпечення та напрями аналізу кадрової безпеки підприємства / І. В. Новик // Наукові записки. – 2014. – № 4 (49). – С. 130–134.

6. Соломанидина Т. О. Кадровая безопасность компании / Т. О. Соломанидина, В.Г. Соломанидин. – М.: «Издательство «Альфа-Пресс», 2011. – 688 с.

УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

ADMINISTRATIVE ASPECTS OF PROVIDING ECONOMIC VIABILITY

УДК 338.24

Худолій В.Ю.
д.е.н, професор, професор кафедри економіки та менеджменту
Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая
Пономаренко Т.В.
к.е.н., доцент кафед ри економіки та менеджменту
Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая

У статті розглянуто трактування механізму управління підприємством; та зосереджено увагу на підсистемах управлінського аспекту забезпечення економічної стійкості підприємства та їх взаємозв'язку.
Ключові слова: *управління, управлінський аспект, конкурентоспроможність, економічна стійкість, інформаційне забезпечення.*

В статье рассмотрено определение понятия механизма управления предприятием, особое внимание направлено на подсистемах управленческого аспекта обеспечения экономической стойкости предприятия и их взаимосвязи.
Ключевые слова: *управление, управленческий аспект, конкурентоспособность, экономическая стойкость, информационное обеспечение.*

The article deals with the interpretation of the mechanism of management; and focuses on the management subsystems aspects of economic viability and their relationship.
Key words: *management, management aspects, competitiveness, economic stability, information.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку національної економіки та незворотної її інтеграції з світовими економічними процесами для будь – якого підприємства головним завданням залишається забезпечення його життєдіяльності. Функціонування сучасного бізнесу відбувається в умовах динамічного навколишнього оточення, для якого характерним є високий рівень турбулентності, непередбачуваності та інформаційної асиметричності. Змістовні трансформації ринкового середовища доводять об'єктивну необхідність перегляду традиційних підходів щодо забезпечення перманентного розвитку суб'єктів господарювання та зумовлюють зміну домінант побудови нової економічної та управлінської парадигм з орієнтацією на формування стійкості суб'єктів господарювання. Забезпечення економічної стійкості є надзвичайно актуальним напрямом наукового пошуку у наукових колах та набуває особливого значення для представників бізнес-середовища. У таких складних умовах ефективність роботи підприємства, його конкурентоспроможність буде залежите і від управлінського аспекту забезпечення економічної стійкості підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями управління, оцінки та формування потенціалу підприємства, дослідженням економічної стійкості підприємства та дослідженням управлінського аспекту забезпечення економічної стійкості підприємства займалися І. Ансофф, М. Армстронг, Л. Балабанова, О. Виханський, В. Гавва, О. Добикіна, І. Должанський, Н. Краснокутська, О. Маслак, В. Момот, І. Отенко, В. Павлова, Дж. Пірс і Р. Робінсон, М. Портер, І. Рєпіна, В. Ткаченко, А. Томпсон і А. Стрікленд, Р. Фатхутдинов, Є. Азарян, Л. Балабанова, О. Гетьман, Т. Лук'янець, В. Герасимчук, І. Смачило, Н. Васюткіна, О. Раєвнева, Ю. Башкатова та ін.

Однак проблеми управлінського аспекту забезпечення економічної стійкості підприємства, пов'язані з чітким визначенням підсистем управління та їх взаємозв'язку, залишаються невирішеними.

Постановка завдання. В даній статті дослідимо трактування механізму управління підприємством; та зосередимо увагу на підсистемах управлін ського аспекту забезпечення економічної стійкості підприємства та їх взаємозв'язку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальновідомо, що в основі процесу управління сталим розвитком підприємства лежить система управління, що дозволяє цілісно, комплексно підходити до процесу взаємодії різних підсистем, які приймають участь в управлінських процесах. Сучасні теоретики розглядають систему управління підприємством за окремими функціональними сферами діяльності і часто під системою управління підприємством розуміють сукупність напрямів управління (маркетинг, фінанси, управління персоналом і т.д.) або функцій управління (планування, організація, мотивація та контроль) [1].

Герасимчук В.Г. та Смачило І.І. систему управління ототожнюють з автоматизованими системами управління, розглядаючи її лише як технічний інструмент вирішення управлінських завдань, але зрозуміло, що таке трактування системи досить обмежено [1].

Васюткіна Н.В. та Раєвнева О.В. систему управління ототожнюють з поняттям «механізм управління». Раєвнева О.В. розуміє управління розвитком як процес «... усунення протиріч, що виникають на двох рівнях – між генетичною схильністю підприємства до розвитку й орієнтирами розвитку та між сформованою моделлю розвитку підприємства і стохастичними флуктуаціями зовнішнього та внутрішнього середовища, що або змінюють уявлення про образ майбутнього розвитку, або провокують несподівану зміну стадії чи фази циклу розвитку підприємства» [2, с. 213-216].

Тімощук М.Р. процес управління забезпечення економічної стійкості підприємств досить логічно

пов'язує з оцінкою конкурентного статусу підприємства [3].

Аналіз теорії та практики економічного управління різноманітними об'єктами дозволив встановити, що на сьогодні не існує єдності думок щодо кількості та класифікації підходів до прийняття управлінських рішень.

Ю.И. Башкатова в роботі «Управленческие решения» вказує на необхідність використання 13 наукових підходів управління: системного; комплексного; інтеграційного; маркетингового; функціонального; динамічного; виробничого; процесного; нормативного; кількісного (математичного); адміністративного; поведінкового; ситуаційного [4, с. 46].

Р.А. Фатхутдинов має зовсім іншу думку та визначає наступні підходи управлінського аспекту: 1) системний; 2) логічний; 3) виробничо-еволюційний; 4) інноваційний; 5) комплексний; 6) глобальний; 7) інтеграційний; 8) віртуальний; 9) стандартизований; 10) маркетинговий; 11) еволюційний; 12) функціональний; 13) процесний; 14) структурний; 15) ситуаційний; 16) нормативний; 17) оптимізаційний; 18) директивний; 19) поведінковий; 20) діловий [5, с. 64–113].

А. А. Радугин у науковій праці «Основы менеджмента» надається іншу класифікацію підходів до прийняття управлінських рішень: централізований та децентралізований підхід; груповий та індивідуальний; система участі та неучасті у прийнятті управлінських рішень; демократичний та дорадчий підхід [6, с. 219–222].

В. М. Приймак виокремлює такі підходи: інтуїтивні рішення; інсайтні рішення; рішення, які ґрунтуються на судженнях; врівноважені рішення; імпульсивні рішення; інертні рішення; ризиковані рішення; обережні рішення; раціональні рішення [7, с. 13].

Досить логічна думка І. Є. Давидовича, який стверджує, що внаслідок складності і різноманітності процесу прийняття рішень існує безліч підходів до його вивчення. Усі існуючі підходи до вивчення процесу прийняття економічних рішень можна умовно навести у вигляді точок, розташованих на прямій між двома полюсами: з одного боку – абсолютна раціональність, орієнтація переважно на математичні категорії, з другого – абсолютна ірраціональність, значний акцент на соціальні чи психологічні категорії [8, с. 445].

Основним завданням підприємств в сучасних умовах, яке сприятиме їх розвитку, є необхідність зміни соціальної орієнтації системи управління відповідно до адаптації підприємства до нестабільного середовища:

- упорядкованість системи відносин – здатність учасників соціально-економічних відносин адаптуватися до нестабільних факторів ринкового та соціального характеру;
- відкритість системи відносин – можливість підприємства шляхом реалізації соціальних проектів адаптуватися до нестабільності факторів конкуренції та впливовості інноваційно-технологічних факторів;
- якість системи управління – здатність підприємства шляхом забезпечення відповідності взаємодії керуючої та керованої підсистем прийнятній стратегії розвитку адаптуватися до нестабільності економіко-інвестиційних, інституціональних, екологічних факторів і отримати внаслідок цього певні ефекти соціально-орієнтованої діяльності;
- стратегічна сталість системи відносин – можливість підприємства

шляхом реалізації стратегії управління соціально-орієнтованим розвитком

підприємства адаптуватися до факторів ринкової нестабільності [3].

Визначені концептуальні ознаки соціально-орієнтованих систем управління утворюють підґрунтя для формування та розвитку концептуального базису соціально-орієнтованого управління діяльністю підприємства в забезпеченні його сталого розвитку .

Результатом ефективності управлінського аспекту забезпечення економічної стійкості підприємства є підтримка динамічної рівноваги розвитку.

Як визначає Тимощук М.Р. « ...економічна дійсність динамічна по своїй суті, що підтверджується мінливістю і швидкістю господарських явищ. Явища господарського життя можуть бути іноді більш менш сталими і як би наближатися до статичного стану, але вони ніколи не бувають в такому стані. Динамічна теорія розвитку підприємства розвивається в напрямах дослідження природи стану динамічної рівноваги підприємства або природи динамічних умов розвитку підприємства» [3].

Перша динамічна умова розвитку підприємства полягає в створенні такого підприємства, потенціал розвитку якого буде максимальний і перевищуватиме минулий потенціал його розвитку. Можливість виконання цієї умови залежить, з одного боку, від знання природи побудови і функціонування економіки підприємства, з іншої – від знання стану його зовнішнього середовища. Економіка підприємства визначатиметься, в першу чергу, механізмом функціонування його фінансової, організаційної і інтелектуальної систем. Можливість отримання знання про природу зовнішнього середовища залежить від рівня маркетингових досліджень, що проводяться на підприємстві [3].

Друга динамічна умова полягає у будівництві економіки підприємства з максимально можливою (оптимальною) швидкістю.

Третя динамічна умова розвитку підприємства зводиться до забезпечення, з одного боку, мак-

симально економного виробництва його продукції, з іншої – до виробництва кожного наступного об'єкту цієї продукції зі швидкістю, що перевищує виробництво кожного попереднього її об'єкту.

Четверта динамічна умова розвитку підприємства спрямована на мінімізацію запасів ресурсів і готової продукції підприємства. Вимога мінімізації рівня запасів ресурсів і готової продукції підприємства є, по суті, вимога управління цими ресурсами і продукцією як потоком вартості, а не як її запасами. У вдосконаленні методів цього управління, а саме у вдосконаленні організації своєчасних постачань ресурсів, своєчасного виробництва продукції, а також її своєчасного відвантаження споживачам може полягати напрям вдосконалення динамічної теорії розвитку підприємства.

П'ята динамічна умова розвитку підприємства полягає в забезпеченні можливості формування підприємством потрібних йому інтенсифікаційних і стабілізаційних фондів. Для підприємства не має значення в чиїй власності знаходяться використовувані ним ресурси, для нього має значення рівень ефективності управління використанням цих ресурсів, тобто управління розвитком підприємства [3].

Можливо визначити, що система управлінського аспекту забезпечення економічної стійкості підприємства має тісно взаємопов'язані між собою підсистеми – методологію управління, процес управління, структуру управління та інструментарій управління, які в свою чергу підрозділяються на відповідні елементи (рис. 1).



Рис. 1. Підсистеми управління

Методологія управління об'єднує цілі та задачі, закони та принципи, методи і функції, технологію та практику управління. Процес та структура управління базується і визначається саме методологією, а підсистема інструментарію (комп'ютерна техніка, система документообігу, мережі зв'язку та офісні меблі тісно пов'язана з іншими підсистемами.

Можливо визначити головну мету та завдання управлінського аспекту забезпечення економічної стійкості підприємства (рис. 2).

Потрібно розділяти наступні основні етапи управлінського аспекту:

1) підготовку – збір інформації про можливі проблеми та моніторинг внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, виявлення проблеми і визначення причин її виникнення (опис проблемної ситуації, виявлення організації ланки , де виникла проблема, формулювання проблеми, оцінка її важливості), формування цілей рішення проблеми (визначення цілей організації, формулювання цілей рішення проблеми), обґрунтування стратегії рішення проблеми (детальний опис обєкта, визначення області допустимих значень змінних факторів), збір і аналіз інформації із проблеми (збір інформації за конкретно визначеною проблемою, кластерізація інформації за пріоритетними критеріями, аналіз інформації із кластерів), визначення системи критеріїв і показників (визначення вимог до рішення, визначення критеріїв ефективності рішення, визначення обмежень);

2) розробку – генерування варіантів рішення (розмежування задачі на підзадачі, пошук ідей вирішення кожної підзадачі, побудова моделей і проведення розрахунків, визначення можливих варіантів рішення кожної задачі й підсистеми, узагальнення результатів кожної задачі, прогно-



Рис. 2. Головна мета та завдання управлінського аспекту забезпечення економічної стійкості підприємства

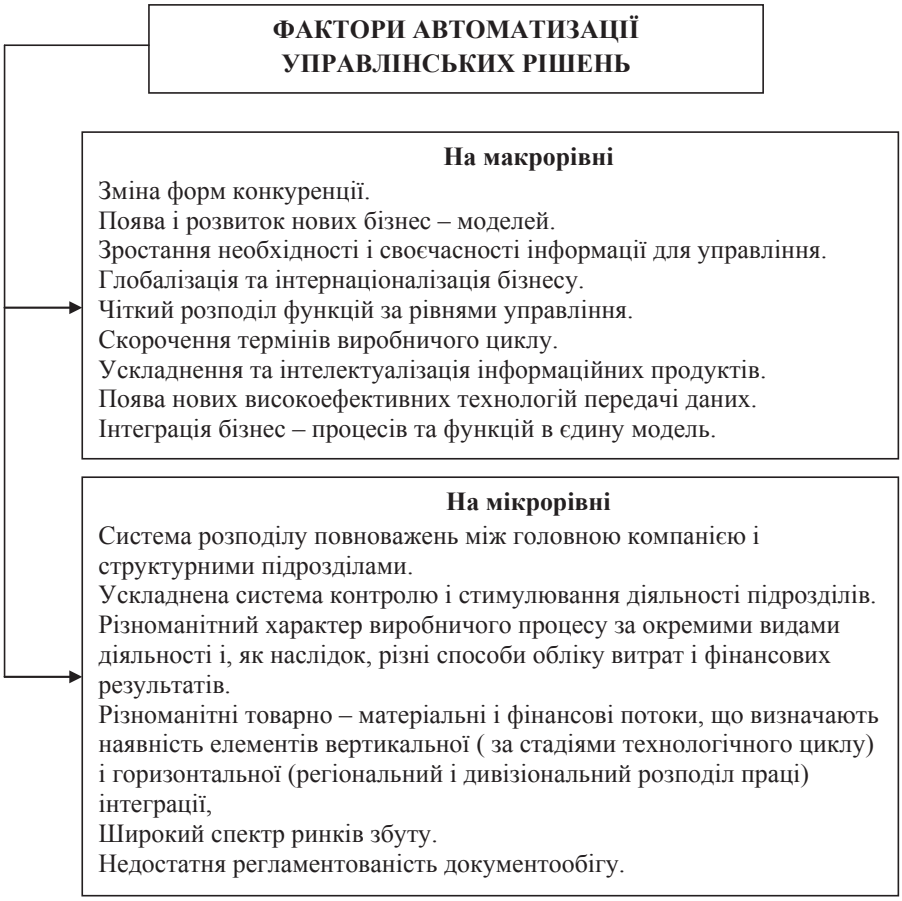


Рис. 3. Фактори автоматизації управлінських рішень

зування наслідків рішень кожної підзадачі, розроблення варіантів рішення всього завдання), оцінка альтернативних варіантів (визначення альтернативних варіантів, які максимально відповідають вимогам), вибір кращого варіанта рішення (аналіз ефективності варіантів рішення);

3) реалізація – корегування й узгодження рішення (відпрацювання рішення з виконавцями, узгодження рішення з функціонально взаємодіючими службами, затвердження рішення), реалізація управлінського рішення (підготовка робочого плану реалізації, реалізація плану, внесення змін у рішення під час реалізації, оцінка ефективності прийнятого й реалізованого рішення) [10].

Сучасні інтегровані системи управління підприємством (ІСУП) дозволяють: оперативно акумулювати дані, одночасно працювати великій кількості користувачів, жорстко регламентувати при цьому права доступу до даних, мають значні обсяги пам'яті для зберігання значних масивів інформації. Такі можливості ІСУП за умови реалізації методів інформаційної підтримки прийняття рішень забезпечують скорочення витрат на обробку даних і підвищення надійності отримуваних результатів, необхідних для прийняття як стратегічних, так і тактичних і оперативних управлінських рішень. Інформаційні системи, будучи основним інструментом підвищення обґрунтованості управлінських рішень, є складними програмно-апаратними і телекомунікаційними комплексами [10].

На рис. 3. представимо фактори автоматизації управлінських рішень.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином. можливо ствердити, що система управлінського аспекту забезпечення економічної стійкості підприємства має тісно взаємопов'язані між собою підсистеми – методологію управління, процес управління, структуру управління та інструментарій управління, які в свою чергу підрозділяються на відповідні взаємопов'язані елементи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пакулін С.Л. Управління сталим розвитком сучасного підприємства [Електронний ресурс]: наукова стаття / С.Л. Пакулін, А.А. Пакуліна // Траектория науки. – 2016. – №3(8). – Режим доступу: http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/50

2. Равнєва О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: [монографія] / О.В. Равнева // Харків. – 2006. – 496 с.

3. Тимощук М.Р. Концептуальні засади управління розвитком підприємств // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2015. – С. 241-245.

4. Башкатова Ю.И. Управленческие решения / Ю.И. Башкатова // Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. – М., 2003. – 89 с.

5. Фатхутдинов Р.А. Управленческие решения : учебник / Р.А. Фатхутдинов. – [5-е изд., перераб. и доп.] – М. : ИНФРА-М, 2002. – 314 с.

6. Зайцева О.А. Основы менеджмента :учебное пособие для вузов / О.А. Зайцева, А.А. Радугин, К.А. Радугин, Н.И. Рогачева // М. : Центр, 1998. – 432 с. :

7. Приймак В.М. Прийняття управлінських рішень : навчальний посібник / В.М. Приймак // К. : Атіка. – 2008. – 240 с.

8. Давидович І.Є. Контролінг: навч. посібник / І.Є. Давидович // К. : Центр учбової літератури. – 2008. – 552 с.

9. Квасницька Р.С., Дерикот О.М. Аналіз підходів до прийняття управлінських рішень // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – № 4(20). – 2012. – С. 80-83.

10 Лазаренко Д.О. Формування механізму прийняття рішень на основі автоматизованих управлінських інформаційних систем // Вісник ЖДТУ. – 2012. – №3 (61). – С. 270-272.

РОЗДІЛ 6. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

МЕТОД ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВКЛАДАННЯ КОШТІВ В ОСНОВНІ ЗАСОБИ З МЕТОЮ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

THE METHOD OF EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF INVESTING IN FIXED ASSETS FOR THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

УДК 330.142.211

Шмиголь Н.М.
д.е.н., професор
Запорізький національний університет

Інвестору, конче необхідно мати інструмент оперативного й адекватного прийняття управлінського рішення. Найкраще, коли прийняття рішення науково обґрунтоване , є можливість моделювати та аналізувати різні альтернативні рішення, а також вибирати найкраще з них, виходячи з певного критерію корисності. Тому в ході дослідження було розроблено алгоритм рішення задачі оптимального вибору об'єкту вкладання коштів в основні засоби в умовах недостатньої інформованості особи, яка приймає рішення.

Ключові слова: *оптимальний вибір, основні засоби, оцінювання ефективності, експертне оцінювання, основні засоби.*

Инвестору, очень необходимо иметь инструмент оперативного и адекватного принятия управленческого решения. Лучше всего, когда принятие решения научно обосновано, есть возможность моделировать и анализировать разные альтернативные решения, а также выбирать лучше всего из них, исходя из определенного критерия полезности. Поэтому в ходе исследования был разработан алгоритм решения задачи оптимального выбора объекта вкладывания средств в основные средства в условиях недостаточной информированности лица, которое принимает решение.

Ключевые слова: *оптимальный выбор, основные средства, оценивания эффективности, экспертное оценивание, основные средства .*

It is very necessary for the investor to have an instrument of prompt and adequate management for decision making. Best of all, when the decision is scientifically justified, it is possible to model and analyze various of alternative solutions, and also to choose the best of them, based on a certain utility criterion. Therefore, in the course of the research, an algorithm was developed to solve the problem of the optimal choice of the object of investing funds in fixed assets in conditions of insufficient awareness of the person who makes the decision.

Keywords: *optimal choice, fixed assets, performance evaluation, expert appraisal, fixed assets.*

Постановка проблеми. Розробці та опануванню систем підтримки прийняття рішення в при виборі об'єкту основних засобів для ефективного вкладання коштів приділяється в останній час не достатньо уваги, а більшість з них (переклад західних авторів) – це модифіковані копії західних підходів і методик без належної адаптації до вітчизняних умов. Це створило своєрідну „нішу" на відповідному ринку інформаційно-аналітичних систем підтримки прийняття рішень, що спонукає науковців та практиків до подальшого пошуку адекватних методик.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням методів оцінки ефективності використання основних засобів та капіталу підприємства присвячені праці таких вчених як Ф.Ф. Бутинець [1], Полєщук, Ю.В. Волощук, І.В. Галкіна [2], Н.А. Ванина [3], В.М. Іваненко [4], Я. Колеснік [5, с. 130-133], О. Кузьмін [6, с. 240-245], та інші. Втім потребує подальшого дослідження оцінки ефективності вкладання коштів в основні засоби підприємств.

Постановка завдань. Мета і основна задача даного дослідження в розробці методу для ефективного вибору об'єкту основних засобів для реального інвестування в сучасних умовах розвитку інвестиційного клімату України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Принципова схема рішення сформульованої вище задачі стосовно вибору об'єкту основних засобів для ефективного інвестування представлено на рис. 1.

Основними джерелами інформації, яка лежить в основі прийняття інвестиційних рішень, безумовно виступають фінансові звіти. Однак, в практиці фінансового аналізу обчислюють похідні показники – фінансові коефіцієнти, які вже дозволяють порівнювати між собою різні підприємства в динаміці. Виходячи з мети даного наукового дослідження, виділимо п'ять груп фінансових коефіцієнтів.

1. *Група показників платоспроможності* характеризує фінансові можливості підприємства, виконання поточних зобов'язань за рахунок різних видів активів. В цю групу виділені три коефіцієнти (табл. 1.1).

2. *Група показників фінансової стійкості* характеризує ступінь фінансової діяльності підприємства за рахунок власних (або стабільних) джерел, а також мобільність власних коштів. Дану групу утворюють чотири коефіцієнти (табл. 1.2).

3. *Група показників надійності* характеризує якість активів підприємства з урахуванням

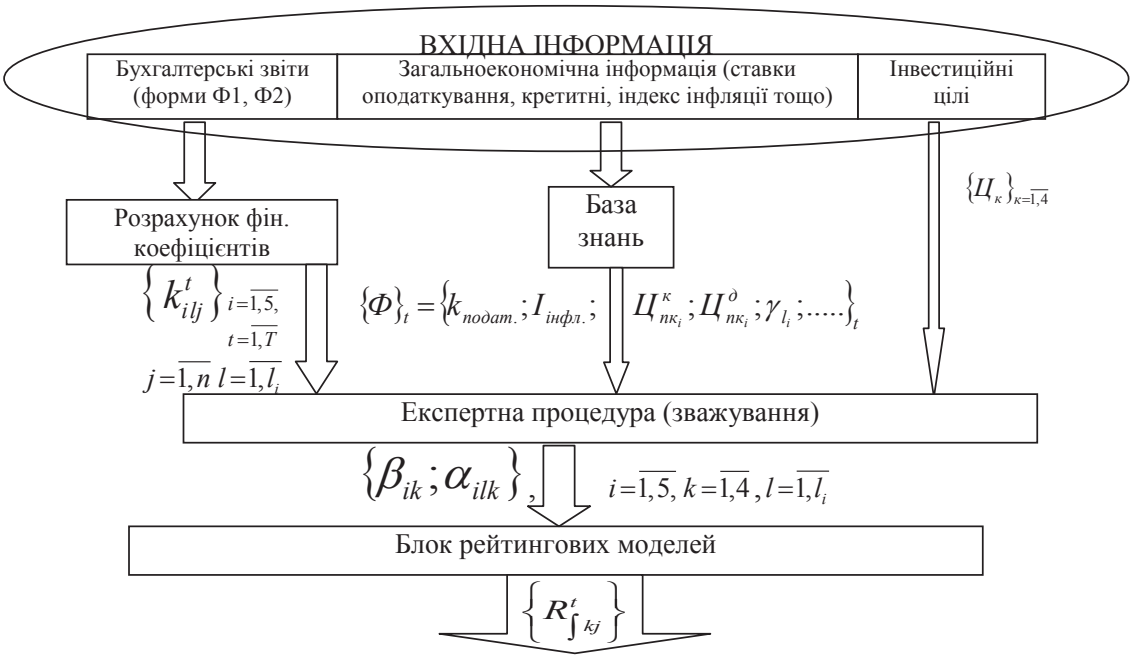


Рис. 1. Метод для ефективного вибору об'єкту основних засобів

Таблиця 1.1

Показники платоспроможності

№ п/п	Найменування показника	Умовне позначення	Методика розрахунку
1	Коефіцієнт покриття	k_{11}	$\frac{Сума\ оборотних\ активів}{Сума\ поточних\ зобов'язань}$
2	Коефіцієнт строкової ліквідності	k_{12}	$\frac{Сума\ найліквідніших\ коштів}{Сума\ поточних\ зобов'язань}$
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	k_{13}	$\frac{Грошові\ кошти}{Сума\ поточних\ зобов'язань}$

Таблиця 1.2

Показники фінансової стійкості

№ п/п	Найменування показника	Умовне позначення	Методика розрахунку
1	Коефіцієнт автономії	k_{21}	$\frac{Власний\ капітал + Стабільні\ пасиви}{Балансова\ вартість\ пасивів}$
2	Коефіцієнт фінансової стабільності	k_{22}	$\frac{Власний\ капітал + Стабільні\ пасиви + Довгострокові\ зобов'язання}{Балансова\ вартість\ пасивів}$
3	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	k_{23}	$\frac{Маневрений\ власний\ капітал}{Власний\ капітал + Стабільні\ пасиви}$
4	Коефіцієнт концентрації власного капіталу	k_{24}	$\frac{Власний\ капітал}{Власний\ капітал + Всі\ зобов'язання}$

їх ліквідності, а також забезпеченість підприємства кредитами. Складається з п'яти коефіцієнтів (табл. 1.3).

4. *Група показників рентабельності* характеризує результати та економічну ефективність функціонування підприємства і містить в собі три коефіцієнти (табл. 1.4).

5. *Група показників оцінки вартості акцій підприємства* характеризує його ринкову "привабливість" і утворена двома коефіцієнтами (табл. 1.5).

Таблиця 1.3

Показники надійності

№ п/п	Найменування показника	Умовне позначення	Методика розрахунку
1	Коефіцієнт забезпеченості кредитом	k_{31}	$\frac{Власний\ капітал}{Поточні\ зобов'язання}$
2	Коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості	k_{32}	$\frac{Чистий\ дохід\ від\ реалізації}{Дебіторська\ заборгованість}$
3	Коефіцієнт обертання кредиторської заборгованості	k_{33}	$\frac{Чистий\ дохід\ від\ реалізації}{Поточні\ зобов'язання}$
4	Коефіцієнт обертання готової продукції	k_{34}	$\frac{Чистий\ дохід\ від\ реалізації}{Запаси\ готової\ продукції}$
5	Коефіцієнт обертання обігових коштів	k_{35}	$\frac{Чистий\ дохід\ від\ реалізації}{Вартість\ оборотних\ активів}$

Таблиця 1.4

Показники рентабельності

№ п/п	Найменування показника	Умовне позначення	Методика розрахунку
1	Коефіцієнт рентабельності всього капіталу	k_{41}	$\frac{Чистий\ прибуток}{Сума\ активів}$
2	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	k_{42}	$\frac{Чистий\ прибуток}{Власний\ капітал}$
3	Коефіцієнт рентабельності реалізації продукції	k_{43}	$\frac{Чистий\ прибуток}{Чистий\ дохід\ від\ реалізації}$

Таблиця 1.5

Показники оцінки вартості акцій підприємства

№ п/п	Найменування показника	Умовне позначення	Методика розрахунку
1	Коефіцієнт віддачі акціонерного капіталу	k_{51}	$\frac{Чистий\ прибуток}{Пайовий\ капітал}$
2	Коефіцієнт балансової вартості одної акції	k_{52}	$\frac{Пайовий\ капітал + Резервний\ капітал}{Середньорічна\ кількість\ простих\ акцій}$

Паралельно з обчисленням фінансових коефіцієнтів формується база знань для даної предметної області, в яку входить, зокрема, значення ставки податку на прибуток в інтервалі часу t, вектор, який відбиває динаміку індексу інфляції в часі, відсоткові ставки по короткостроковим та довгостроковим кредитам та інші

Після оброблення первинної інформації та її сортування генерується інформаційний потік $\{\Phi\}_t = \{k_{подат.}; I_{інфл.}; Ц^{к}_{пк_i}; Ц^{д}_{пк_i}; \gamma_{l_i}; .....\}_t$, елементи якого надалі використовуються при побудові економіко-математичних моделей на всіх етапах рішення задачі .

Одночасно з двома попередніми генерується ще один інформаційний потік $\{Ц_к\}_{к=\overline{1,4}}$, елементи якого ідентифікують суб'єктивні цілі інвестора. Причому, автор на основі проведеного аналізу теоретико-практичних підходів до визначення розповсюджених інвестиційних цілей дістав їх узагальнення в чотирьох основних елементах: $\{Ц_к\}=\{Ц_1; Ц_2; Ц_3; Ц_4\}$, де $Ц_k, k=\overline{1,4}$ - k-та ціль

1) Ціль 1 – „Довгострокові корпоративні інтереси". Головна мета інвестора – мати контроль над підприємством, приймати безпосередньо участь в управлінні його діяльністю. Виходячи з цього, інвестор повинен знати всі слабкі й сильні позиції фінансово-економічного становища потенційного об'єкта для вкладання коштів. Це надасть йому можливість в майбутньому здійснити прискорений розвиток підприємства, власником якого він фактично стане.

2) Ціль 2 – „Портфельні інтереси". Універсальним показником ефективності інвестиції є їх прибутковість. Таким чином реалізується суспільний взаємозв'язок ринків капіталів, інвестиційних това-

рів та рух реальних активів в процесі відтворення. Цінні папери за рядом своїх характеристик виявляються більш гнучким інструментом фінансування ніж традиційний банківський кредит (а також набагато дешевшим джерелом фінансових ресурсів).

Тому головна мета портфельного інвестора – ретельний відбір об'єктів інвестування для забезпечення мінімізації ризиків від вкладання коштів та одержання максимального прибутку від інвестицій.

3) Ціль 3 – „Довгострокове вкладання коштів". Ця ціль спрямована на підвищення виробничої потужності підприємства та розширення його виробничої діяльності. Економічний зміст реалізації даної цілі полягає в наступному. Інвестиції вкладаються в інвестиційні товари для створення матеріальних передумов підприємницької діяльності. Для реалізації основної мети інвестування (одержання доходу або прибутку) термін обігу інвестицій обов'язково включає період експлуатації придбаного капітального майна до моменту нагромадження фінансових ресурсів у формі амортизаційного фонду або частки прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства та окупають вкладений у виробництво капітал. Підвищення норми рентабельності веде до зниження терміну окупності інвестицій, що в свою чергу, вимагає безперервного оновлення капіталу (особливо машин та обладнання).

4) Ціль 4 – „Короткострокове вкладання коштів". Інвестори, які прагнуть до нарощування капіталу за рахунок короткострокових інвестицій, стоять на засадах даної цілі і в більшості це є банки та інші кредитні установи, що інвестують власні кошти під визначений відсоток.

Зрозуміло, що перевагу таку інвестори віддаватимуть найбільш платоспроможним об'єктам вкладання інвестицій з найвищими показниками фінансової стійкості.

В блоці рейтингових моделей на основі системи взаємо узгоджених економіко-математичних моделей формується інтегральне ранжування потенційних об'єктів для інвестування згідно виставлених інвестором пріоритетів (ціль інвестування). Суб'єктивне ставлення інвестора можна

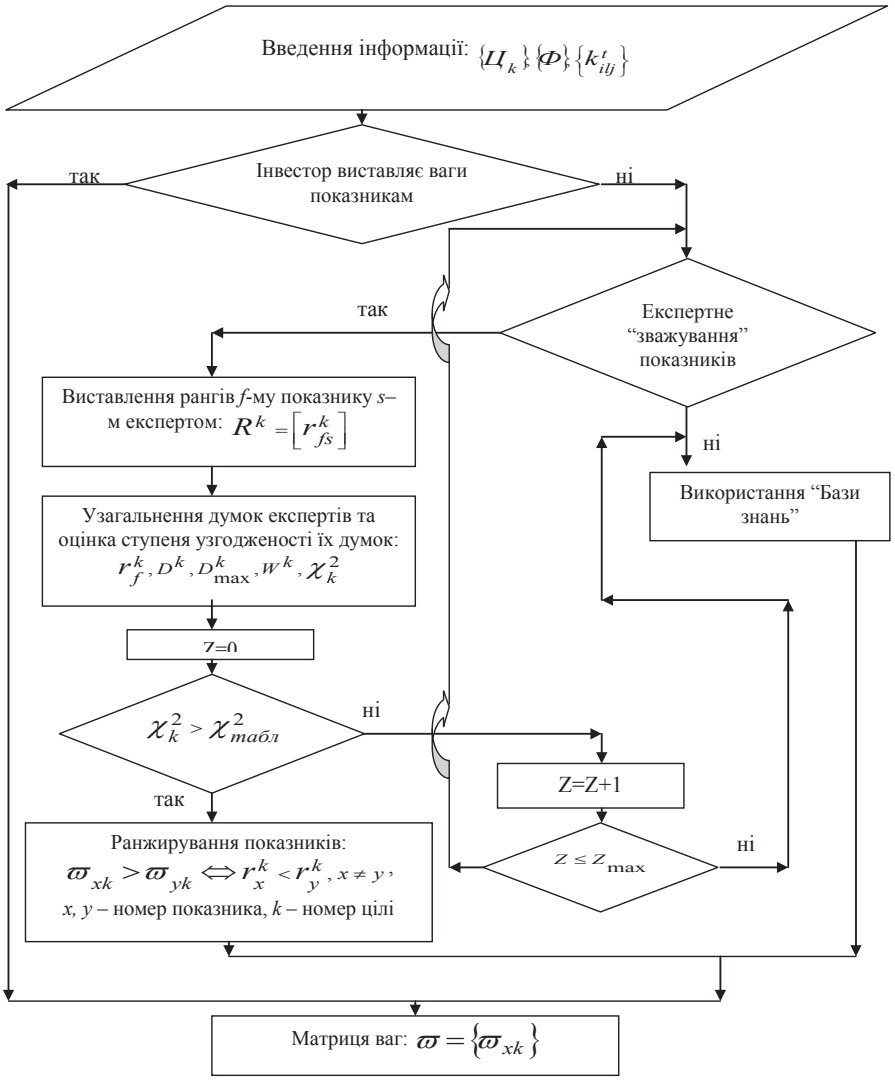


Рис. 2. Зважування фінансово-економічних показників

адекватно врахувати в математичній моделі за допомогою вагових коефіцієнтів, які виставляються як групам фінансових коефіцієнтів взагалі, так й, зокрема, фінансовим коефіцієнтам окремо. Інструментом такої оцінки і виступає блок експертного зважування. В цьому блоці одержують вектор вагових коефіцієнтів $\{\beta_{ik};\alpha_{ilk}\}$, які саме і відбивають кількісно пріоритетність цілей інвестора.

Узагальнено процес „зважування" фінансово-економічних показників можна представити блок-схемою (див. рис. 2).

$$D^k = \frac{1}{F-1}\sum_{f=1}^{F}(r_f^k - \bar{r}^k)^2,$$

де $\bar{r}^k = \frac{1}{F}\sum_{f=1}^{F} r_f^k$ - оцінка математичного очікування.

Дисперсійний коефіцієнт конкордації W знаходиться як відношення оцінки дисперсії D^k до максимального значення цієї оцінки $D^k{}_{\max} : W^k = \frac{D^k}{D^k{}_{\max}}$,

де $D_{\max} = \frac{n^2(k^3-k)}{12(k-1)}$.

Коефіцієнт конкордації W^k приймає значення від 0 до 1. При значенні цього коефіцієнту 1, судження експертів групи повністю співпадають. Якщо коефіцієнт конкордації W^k дорівнює 0 – судження експертів повністю неузгоджені.

Оцінку значущості коефіцієнту конкордації можна провести за критерієм χ^2 с $\gamma = F-1$ ступенями вільності:

$$\chi_k{}^2 = \frac{12\sigma^k}{SF(F+1)}.$$

При $\chi_k{}^2 > \chi^2_{табл}$ гіпотеза про узгодженість суджень експертів приймається.

Розроблений алгоритм експертного зважування має певні особливості. Так, якщо інвестор – досвідчений спеціаліст (фахівець) в галузі інвестиційної діяльності, він самостійно (без застосування експертної процедури) визначає пріоритетність як груп так і самих фінансових коефіцієнтів.

Крім того, якщо у разі використання групової експертної оцінки після $Z_{\max}$ спроб не вдалося дістати достатнього рівня узгодженості експертів ($\chi^2 < \chi^2_{табл.}$), автоматично підключається „База знань".

„База знань" містить інформацію про пріоритетне розташування як груп фінансових коефіцієнтів, так й самих фінансових коефіцієнтів в групі, виходячи з вибраної інвестором цілі (див. табл. 1.6, 1.7).

Також в „Базі знань" прийнята система вагових коефіцієнтів в залежності від кількості показників l_i, які зважуються:

Таблиця 1.6

Пріоритетність груп фінансових коефіцієнтів в залежності від цілі інвестування

№ п/п	Група фінансових коефіцієнтів	Місце групи при виборі інвестиційної цілі			
		$Ц_1$	$Ц_2$	$Ц_3$	$Ц_4$
I	Платоспроможності	1	3	1	1
II	Фінансової стійкості	4	1	4	3
III	Надійності	2	4	2	2
IV	Рентабельності	5	5	3	4
V	Оцінки вартості акцій підприємства	3	2	-	-

Таблиця 1.7

Пріоритетність фінансових коефіцієнтів в залежності від цілі інвестування

№ групи	Назва показника	Умовне позначення	Місце фінансового коефіцієнта при виборі інвестиційної цілі			
			$Ц_1$	$Ц_2$	$Ц_3$	$Ц_4$
I	Коефіцієнт покриття	k_{11}	1	1	1	2
	Коефіцієнт строкової ліквідності	k_{12}	2	2	2	1
	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	k_{13}	3	3	3	3
II	Коефіцієнт автономії	k_{21}	4	2	1	1
	Коефіцієнт фінансової стабільності	k_{22}	1	1	2	2
	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	k_{23}	3	3	3	3
	Коефіцієнт концентрації власного капіталу	k_{24}	2	4	4	4
III	Коефіцієнт забезпеченості кредитом	k_{31}	3	1	2	1
	Коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості	k_{32}	5	4	5	5
	Коефіцієнт обертання кредиторської заборгованості	k_{33}	2	3	1	3
	Коефіцієнт обертання готової продукції	k_{34}	1	5	4	4
	Коефіцієнт обертання обігових коштів	k_{35}	4	2	3	2
IV	Коефіцієнт рентабельності всього капіталу	k_{41}	2	2	3	3
	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	k_{42}	1	1	2	2
	Коефіцієнт рентабельності реалізації продукції	k_{43}	3	3	1	1
V	Коефіцієнт віддачі акціонерного капіталу	k_{51}	1	2	-	-
	Коефіцієнт балансової вартості одної акції	k_{52}	2	1	-	-

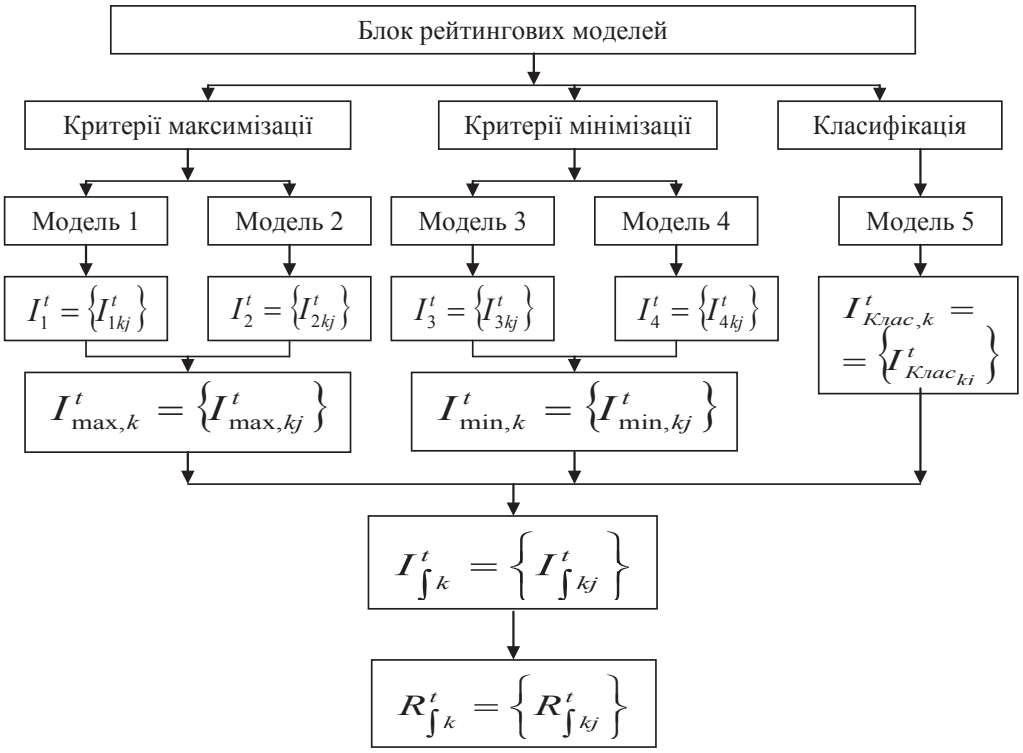


Рис. 3. Блок-схема алгоритму рейтингового моделювання

$$\gamma_{l_i} = \begin{cases} (0{,}6;0{,}4), \text{якщо } l_i = 2; \\ (0{,}5;0{,}3;0{,}2), \text{якщо } l_i = 3; \\ (0{,}4;0{,}3;0{,}2;0{,}1), \text{якщо } l_i = 4; \\ (0{,}3;0{,}25;0{,}2;0{,}15;0{,}1), \text{якщо } l_i = 5; \end{cases} \quad (1)$$

Отже якщо використовується „База знань”, на виході схеми одержуємо зважену систему фінансово-економічних показників за формулою (1).

Таким чином, процес „зважування” фінансово-економічних показників формує систему вагових оцінок $\{\beta_{ik}\}$, $\{\alpha_{ilk}\}$, $i = \overline{1,5}$, $l = \overline{1,l_i}$, $k = \overline{1,4}$, які надалі використовуватимуться в блоці рейтингових моделей.

Завершальний етап – це безпосередньо моделювання ранжованого ряду потенційних об‘єктів вкладення коштів згідно пріоритетів інвестора. Алгоритмічно цей процес можна представити у вигляді блок-схеми (див. рис. 3).

Отже, в даному блоці на основі трьох інформаційних потоків $\{k_{ilj}^t\}$, $\{\phi\}_t$; $\{Ц_к\}$ з використанням методу групової експертної оцінки обчислюються коефіцієнти $\{\beta_{ik}\}$ і –тої групи фінансових коефіцієнтів для k –ї цілі, а також ваги $\{\alpha_{ilk}\}$ l-го фінансового коефіцієнту і –тої групи при виборі k-ї цілі інвестування ($i = \overline{1,5}$, $k = \overline{1,4}$, $l = \overline{1,l_i}$).

Висновки з проведеного дослідження. Розробці та опануванню систем підтримки прийняття рішення в інвестиційній галузі приділяється в останній час не достатньо уваги, а більшість з них (переклад західних авторів) – це модифіковані копії західних підходів і методик без належної адаптації до вітчизняних умов. Це спонукає науковців та практиків до подальшого пошуку адекватних методик. Тому в ході дослідження було розроблено метод рішення задачі оптимального вибору об‘єкту реального інвестування, оцінюючий ефективність вкладання коштів в основні засоби в умовах недостатньої інформованості особи, яка приймає рішення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічний аналіз : [навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів] / за ред. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир : ПП «Рута», 2003. – 680 с. 8.

2. Особливості факторного аналізу прибутковості підприємства / [І.Ф. Полєщук, Ю.В. Волощук, І.В. Галкіна] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://intkonf.org/kpedn-poleschuk-if-voloschuk-yuv-galkina-ivosoblivosti-faktornogo-analizu-pributkovosti-pidpriemstva.

3. Ванина Н.А. Анализ финансового состояния предприятия / Н.А. Ванина // Энциклопедия бухгалтера и экономиста. – 2009. – № 4 (208). – 144 с.

4. Іваненко В.М. Курс економічного аналізу : [навч. посіб.] / В.М. Іваненко. – 5-те вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2013. – 261 с.

5. Колеснік, Я. Відтворення основних засобів: види, форми та джерела фінансування / Я. Колесник // Збірник Дніпропетровського державного аграрного університету. – 2009. – № 4. – С. 130-133.

6. Кузьмін, О. Економічна ефективність використання основних засобів підприємства / О. Кузьмін // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20(9). – С. 240-245.

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

DIAGNOSTICS OF FINANCIAL SUPPORT OF THE DEVELOPMENT OF RETAIL TRADE ENTERPRISES

УДК 658.14/17

Барна М.Ю.
доктор економічних наук, доцент
Львівська комерційна академія
Стефанишин О.Б.
старший викладач кафедри економіки
Львівський інститут
Міжрегіональної академії
управління персоналом

У статті проведено діагностичне обстеження фінансового забезпечення роздрібних торговельних підприємств Львова та Львівської області, що здатне потенціювати їх розвиток. Запропонована до застосовування методика експрес-діагностики включає визначення часткових інтегральних показників окремих складових фінансового забезпечення (структури капіталу, поточного фінансування, ефективності фінансової діяльності) та на їх основі загального інтегрального показника фінансового забезпечення. На основі зроблених розрахунків отримано шкалу діапазонів значень та проведено їх інтерпретацію для встановлення діагнозу стану фінансового забезпечення як за окремими складовими так і загалом.

Ключові слова: *діагностика фінансового забезпечення, розвиток роздрібних торговельних підприємств, структура капіталу, поточне фінансування, ефективність фінансової діяльності.*

В статье проведено диагностическое обследование финансового обеспечения розничных торговых предприятий Львова и Львовской области, что способно влиять на их развитие. Предложенная к применению методика экспресс-диагностики включает определение частичных интегральных показателей отдельных составляющих финансового обеспечения (структуры капитала, текущего финансирования, эффективности финансовой деятельности) и на их основе общего интегрального показателя финансового обеспечения. На основе сделанных расчетов, получено шкалу диапазонов значений и проведена их интерпретация для установления диагноза состояния финансового обеспечения как по отдельным составляющим так и в целом.

Ключевые слова: *диагностика финансового обеспечения, развитие розничных торговых предприятий, структура капитала, текущее финансирование, эффективность финансовой деятельности.*

The article provides a diagnostic survey of financial support for retail trade enterprises of Lviv and Lviv region, which can potentiate their development. The proposed instant-diagnostic methodology includes the definition of partial integral indicators of individual components of financial support (capital structure, current financing, efficiency of financial activity), and on their basis – the definition of the general integral indicator of financial support. Performed calculations allowed obtaining the scale of ranges of values and conducting their interpretation in order to establish the diagnosis of the state of financial support in general and according to individual components.

Keywords: *diagnostics of financial support, development of retail trade enterprises, capital structure, current financing, efficiency of financial activity.*

Постановка проблеми. Подальше ефективне функціонування і якісний збалансований розвиток вітчизняних підприємств роздрібної торгівлі стримуються низкою об'єктивних та суб'єктивних чинників, серед яких все більше пріоритетного значення набуває вирішення проблем недостатності власного фінансового забезпечення (через зниження фінансово результату та рентабельності, погіршення фінансового стану і платоспроможності) та обмеженості можливостей відносно залучення зовнішнього фінансового ресурсу (через послаблення потенціалу фінансово-кредитного сектору країни, кризу банківської системи, слабкий розвиток інфраструктури фінансового ринку та фінансово-ресурсних можливостей інших суб'єктів ринку роздрібної торгівлі). Отож, вважаємо, що основною перешкодою розвитку вітчизняних торговельних підприємств є їх недостатнє фінансове забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні дослідження діяльності торговельних підприємств відображають ключову, переважаючу роль фінансового забезпечення для їх подальшого розвитку, про що доводять наукові розвідки О. Антонова, В. Апопія, М. Барної, В. Геєця, А. Мазаракі, М. Чорної та інших вчених.

Метою дослідження є діагностування фінансового забезпечення підприємств роздрібної торгівлі Львова та Львівської області за запропонованою методикою.

Виклад основного матеріалу. Для проведення діагностичного обстеження фінансового забезпечення розвитку обрано роздрібні торговельні підприємства м. Львова та Львівської області, які функціонують в різних організаційно-правових формах, з використанням різних систем оподаткування, обліку та звітності, різні за обсягами діяльності та чисельністю працівників. Вимога достатності об'єктів спостереження сформованої вибірки підприємств дотримана згідно теорії вибіркового методу, стосовно способів відбору та видів вибірок, що забезпечують репрезентативність і мінімізують випадкові та граничні похибки [1, 2].

При цьому, використано малу вибірку об'єктів досліджень. Малою вважається вибіркова сукупність об'єктів, обсягом від двох до 30 одиниць. При цьому, враховано, що у малу вибірку не входять «рідкісні елементи генеральної сукупності», проте входять типові представники і при цьому дотримуються вимоги «необхідності, достатності та економічності формування вибірки» [2].

Для дослідження формування фінансового забезпечення розвитку торговельних підприємств, вважаємо за доцільне застосовувати методику експрес-діагностики, яка є «сукупністю послідовно здійснюваних операцій, що дозволяють розпізнавати зміни в стані підприємства торгівлі і вірогідно встановлювати рівень відповідності режиму його функціонування заданим параметрам, виділяти контури виникаючих взаємозв'язків і об'єктивно визначати симптоми та причини наявних відхилень, підготовлювати висновки про дійсний стан справ на підприємстві, вчасно враховувати результати економічної діагностики в системі управління підприємством торгівлі» [3].

Проведення експрес-діагностики фінансового забезпечення розвитку торговельних підприємств передбачає, в першу чергу, визначення стану фінансового забезпечення досліджуваних підприємств з одночасним встановленням оптимального значення інтегрального показника, що дозволить проводити порівняння отриманих фактичних значень і встановлювати висновки, «діагноз» щодо стану досліджуваних об'єктів.

Варто зазначити, що в наукових публікаціях присутній значний плюралізм стосовно переліку показників, здатних відображати фінансове забезпечення підприємства.

Для прикладу, М. Гуцул [5] при розробці методики оцінки фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства пропонує оцінювати фінансове забезпечення за інтегральним показником, сформованим за окремими функціональними блоками. При цьому автор виділяє в межах фінансової діяльності підприємства такі функціональні блоки: кредитну, банківську, грошову, фіскальну, фондову та інвестиційну. Кожен блок дослідження в запропонованій методиці представлений показниками-індикаторами (5-8 в межах кожного блоку), які відображають як кількісні, так і якісні характеристики фінансової діяльності з достатньо глибокою деталізацією (наприклад, такі показники як частка погашення дебіторської заборгованості в загальному обсязі заборгованості, коефіцієнт рентабельності позикового банківського капіталу, коефіцієнт достатності чистого грошового потоку, коефіцієнт відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість з бюджетом, тощо). Проте, основним недоліком, на нашу думку, такої методики є її трудомісткість.

В своєму дослідженні Н. Чопко [6] до основних показників діагностики фінансового забезпечення відносить показники ефективності виробничої діяльності, ліквідності та фінансової стабільності. В цьому переліку груп показників, на нашу думку, не зовсім доцільними є показники ефективності виробничої діяльності, які хоч і можуть частково відображати розвиток підприємства (при їх ретроспективному аналізі), проте мало причетні до оцінки фінансового забезпечення.

Л. Савчук та І. Сокиринська [7, с. 52] вважають, що «для діагностики фінансового забезпечення підприємства доцільно розглядати три часткових критерії оцінки стану фінансових ресурсів підприємства: структура капіталу підприємства; структура поточного фінансування; структура внутрішніх резервів та фінансових результатів». Проте, сумнівною, на нашу думку, є доцільність застосування третьої групи показників (структура внутрішніх резервів та фінансових результатів), яка в більшій мірі досліджує ефективність функціонування підприємства, а не фінансове забезпечення.

У своєму дослідженні погоджуємось із групою харківських вчених Н. Афанас'євим, Д. Рогожиним та В. Рудикою, які виділили такі «три головних напрямки розвитку: збільшення масштабів споживання економічних ресурсів – кількісний аспект; зміни в складі елементів і їхніх комбінацій – структурний аспект; зрушення в споживчих характеристиках елементів, у їхній індивідуальній і інтегральній корисності – якісний аспект [4, с. 27].

Проведене дослідження дало змогу сформувати групи показників для проведення діагностики фінансового забезпечення розвитку торговельних підприємств:

- показники структури капіталу;
- показники поточного фінансування;
- показники ефективності фінансової діяльності.

Логіка вибору таких груп показників полягає в тому, щоб надати максимально повну характеристику фінансового забезпечення, яке забезпечує розвиток торговельного підприємства з врахуванням достатності власних коштів для здійснення господарської діяльності, оптимальної структури фінансових ресурсів, ефективності використання фінансових ресурсів підприємства. Обираючи з-поміж існуючих в економічній літературі показників для оцінювання фінансової діяльності підприємства, яких у теорії та практиці фінансового менеджменту налічується понад 120, доцільно скористатись порадою Н. Сагалакової, яка вважає, що «перевагу варто віддавати показникам, що мають динамічний характер, а не тим, що є стабільними чи повільно міняються у часі» [3, с. 135]. Щодо кількості показників, то для проведення експрес-діагностики кількість показників «повинна бути невеликою, оскільки тільки в такий спосіб можна, з одного боку, створити передумови для оперативності і комплексності економічної діагностики, а з іншого боку – уникнути надмірної трудомісткості і виключити суперечливість висновків» [3, с. 135]. Для розробки методики експрес-діагностики фінансового забезпечення розвитку торговельних підприємств нами визначено сукупність фінансових показників, які, на нашу думку, найбільш повно характеризують основні параметри кожної групи.

В групу «Показники структури капіталу» об'єднано такі фінансові показники, як коефіцієнт автономії, коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів, коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності, коефіцієнт короткострокової заборгованості

Сукупність показників поточного фінансування у наших розрахунках включає: коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт маневреності власного капіталу, співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості.

Вибір коефіцієнтів, які увійшли до третьої групи, зумовлений доцільністю в процесі експрес-діагностики фінансового забезпечення розвитку торговельних підприємств визначити, в якій мірі фінансовий менеджмент торговельного підприємства забезпечує їх розвиток. В групу показників діагностики ефективності фінансової діяльності торговельних підприємств об'єднано: коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт страхування бізнесу, коефіцієнт рентабельності власного капіталу, коефіцієнт рентабельності капіталу.

Надалі, пропонуємо визначити інтегральні показники окремих складових фінансового забезпечення розвитку торговельних підприємства (табл.1): I_1 – структури капіталу, I_2 – поточного фінансування, I_3 – ефективності фінансової діяльності за логічною функцією Е. К. Харрінгтона [8].

$$I_1, I_2, I_3 = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^{n} d_i}; \quad (1)$$

$$d_i = \exp\left[-\exp(-f^{obp,ybp,zbp}{}_i)\right]; \quad (2)$$

де n – кількість показників, які використовуються для діагностики кожної складової фінансового забезпечення розвитку торговельних підприємств;

d_i – часткова функція, яка визначена відповідно до шкали Харрінгтона для показників структури капіталу, поточного фінансування та ефективності фінансової діяльності;

exp – прийняте значення експоненти;

$f^{obp,ybp,zbp}$ – значення k-го показника структури капіталу, поточного фінансування та ефективності фінансової діяльності в стандартизованому вигляді [1; 9; 10].

Варто зазначити, що постановка діагнозу повинна ґрунтуватись на порівнянні визначених за даними діяльності торговельних підприємств показників з оптимальним значенням. При цьому, важливо встановити діапазони відхилень та здійснити їх інтерпретацію. Обґрунтування діапазонів інтегральних показників структури капіталу (I_1), поточного фінансування (I_2) та ефективності фінансової діяльності (I_3) здійснено з використанням методу аналітичного групування за формулою (3):

$$D = \frac{I_{\max}^{1,2,3} - I_{\min}^{1,2,3}}{N}; \quad (3)$$

де $I_{\max}^{1,2,3}, I_{\min}^{1,2,3}$ – найбільше та найменше значення інтегральних показників структури капіталу, поточного фінансування та ефективності фінансової діяльності

N – кількість спостережень.

Кількість груп (N) знайдено за формулою Стерджеса [2]:

$$N = 1 + 3{,}22 \lg n; \quad (4)$$

У таблиці 2 наведено отримано шкалу діапазонів значень та приведено їх інтерпретацію для встановлення діагнозу стану фінансового забезпечення за окремими складовими.

Результати визначення інтегральних показників в розрізі окремих складових фінансового забезпечення узагальнено в таблиці 3.

Таблиця 1

Значення інтегральних показників окремих складових фінансового забезпечення розвитку торговельних підприємств

Показники	ПП "Меркурій"	ТОВ "Рукавичка"	ПП "Резон БКС"	ТОВ "Діброва"	ТОВ "Біля Універмагу"	ТОВ"Фоззі-Фуд"	ТОВ "Споживач"	ПП "Під домом"
I_1	0,489	0,487	0,416	0,671	0,610	0,329	0,601	1,169
I_2	0,718	0,567	0,313	0,475	0,250	0,244	0,267	0,686
I_3	0,307	0,294	0,382	0,488	0,398	0,290	0,312	0,313
Показники	**ПП "Діана"**	**ТОВ "Фортуна"**	**ТОВ "Домашній затишок"**	**ПП "Формула"**	**ПП "Смакота"**	**ТОВ "ЮрАнна"**	**ПП "Вікторія"**	**ТОВ "Калина"**
I_1	0,348	0,608	0,349	0,344	0,322	0,762	0,795	0,870
I_2	0,594	0,351	0,598	0,589	0,567	0,587	0,588	0,375
I_3	0,201	0,256	0,297	0,243	0,675	0,468	0,238	0,293

Таблиця 2

Шкала оцінки рівня фінансового забезпечення розвитку торговельних підприємств за окремими складовими

Діапазон значень інтегральних показників:			Інтерпретація
Інтегральний показник структури капіталу (I_1)	Інтегральний показник поточного фінансування (I_2)	Інтегральний показник ефективності фінансової діяльності (I_3)	
0,759	0,415	0,551	Оптимальний (O) (оптимальне значення)
0,895-0,760 0,758-0,623	0,473-0,416 0,414-0,358	0,636-0,552 0,550-0,465	Нормальний (N)
1,031-0,896 0,622-0,487	0,532-0,474 0,357-0,299	0,722-0,637 0,464-0,378	Допустимий (A)
1,167-1,032 0,486-0,351	0,591-0,533 0,298-0,240	0,808-0,723 0,377-0,292	Низький (L)
≥1,168 ≤0,350	≥0,592 ≤0,239	≥0,809 ≤0,291	Кризовий (C)

Таблиця 3

Визначення стану фінансового забезпечення розвитку торговельних підприємств м. Львова та Львівської області за окремими складовими

Підприємство	Часткові інтегральні показники фінансового забезпечення		
	I^1	I^2	I^3
ПП «Меркурій»	A	C	L
ТОВ «Рукавичка»	A	L	L
ПП «Резон БКС»	L	A	A
ТОВ «Діброва»	N	A	N
ТОВ «Біля Універмагу»	N	L	A
ТОВ «Фоззі-Фуд»	C	L	C
ТОВ «Споживач»	A	L	L
ПП «Під домом»	C	C	L
ПП «Діана»	C	L	L
ТОВ «Фортуна»	A	A	L
ТОВ «Домашній затишок»	L	C	A
ПП «Формула»	C	L	L
ПП «Смакота»	C	L	A
ТОВ «ЮрАнна»	N	L	N
ПП «Вікторія»	A	L	A
ТОВ «Калина»	C	L	L

Визначення часткових інтегральних показників дозволяє встановити інтегральний показник фінансового забезпечення розвитку торговельних підприємств (5):

$$Iфз = \frac{1}{2}\sin\frac{360}{n}(I_1 + I_2 + I_3); \quad (5)$$

де I_1 – інтегральний показник структури капіталу торговельних підприємств;

I_2 – інтегральний показник поточного фінансування торговельних підприємств;

I_3 – інтегральний показник ефективності фінансової діяльності торговельних підприємств;

n – кількість груп показників.

Результати розрахунку інтегрального показника фінансового забезпечення роздрібних торговельних підприємств м. Львова та Львівської області представлені у табл. 4.

Для постановки загального діагнозу стану фінансового забезпечення розвитку торговельних підприємств м. Львова та Львівської області розроблено шкалу значень загального інтегрального показника ($I_{фз}$) та відповідну діагностичну інтерпретацію, яку приведено в таблиці 5.

Таким чином, з використанням запропонованої шкали оцінювання інтегрального показника фінансового забезпечення розвитку торговельних

Таблиця 4

Інтегральний показник фінансового забезпечення розвитку роздрібних торговельних підприємств

Назва показника	ПП "Меркурій"	ТОВ "Рукавичка"	ПП "Резон БКС"	ТОВ "Діброва"	ТОВ "Біля Універмагу"	ТОВ "Фоззі-Фуд"	ТОВ "Споживач"	ПП "Під домом"	ПП "Діана"	ТОВ "Фортуна"	ТОВ "Домашній затишок"	ПП "Формула"	ПП "Смакота"	ТОВ "ЮрАнна"	ПП "Вікторія"	ТОВ "Калина"	Оптимальне значення
Іфз	0,656	0,584	0,546	0,708	0,545	0,374	0,511	0,576	0,495	0,526	0,539	0,509	0,667	0,787	0,702	0,666	0,747

Таблиця 5

Шкала значень інтегрального показника фінансового забезпечення розвитку торговельних підприємств

Діапазон значень $I_{фз}$	Діагностична інтерпретація
0,75	Оптимальний (О)
0,85-0,76 0,74-0,65	Нормальний(N)
0,95-0,86 0,64-0,55	Допустимий(А)
1,05-0,96 0,54-0,45	Низький (L)
≥1,06 ≤0,44	Кризовий (С)

Джерело: розраховано із використанням формули Стерджеса

підприємств, доцільно здійснити остаточну постановку діагнозу, розмістивши в таблиці 6 торговельні підприємства за рівнем фінансового забезпечення їх розвитку.

Таблиця 6

Постановка діагнозу стану фінансового забезпечення розвитку торговельних підприємств

Назва підприємства	Значення інтегрального показника ($I_{фз}$)	Діагноз
ТОВ «ЮрАнна»	0,787	*Фінансове забезпечення розвитку нормальне (N)*
ТОВ «Діброва»	0,708	
ПП «Вікторія»	0,702	
ПП «Смакота»	0,667	
ТОВ «Калина»	0,666	
ПП «Меркурій»	0,656	
ТОВ «Рукавичка»	0,584	*Фінансове забезпечення розвитку допустиме (А)*
ПП «Під домом»	0,576	
ПП «Резон БКС»	0,546	*Фінансове забезпечення розвитку низьке (L)*
ТОВ «Біля універмагу»	0,545	
ТОВ «Домашній затишок»	0,539	
ТОВ «Фортуна»	0,526	
ТОВ «Споживач»	0,511	
ПП «Формула»	0,509	
ПП «Діана»	0,495	
ТОВ «Фоззі-Фуд»	0,374	*Фінансове забезпечення розвитку кризове (С)*

Проведення діагностичного обстеження фінансового забезпечення розвитку роздрібних торговельних підприємств м. Львова та Львівської області дозволило виявити, що серйозні проблеми з формуванням фінансового забезпечення мають 50% обстежених підприємств, їх фінансове забезпечення визначається як низьке та кризове. Лише 13% обстежених підприємств мають нормальне фінансове забезпечення, що здатне забезпечувати їх розвиток, а два перебувають на грані «хвороби». Отож, кожне друге підприємство роздрібної торгівлі є «хворим» в плані формування фінансового забезпечення свого розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, в ході дослідження визначено, що:

1) ключову, переважаючу роль для подальшого розвитку торговельних підприємств відіграє фінансове забезпечення; відтак, постає необхідність дослідження формування фінансового забезпечення розвитку торговельних підприємств, при цьому важливим є визначення самого стану фінансового забезпечення та його впливу на якісні та кількісні зміни в діяльності підприємств торгівлі;

2) для дослідження формування фінансового забезпечення розвитку торговельних підприємств доцільно застосовувати методику експрес-діагностики, яка ґрунтується на визначення часткових показників, та на їх основі – інтегрального показника. Така діагностика дозволить оперативно, в повній мірі визначити якість фінансового забезпечення, його достатність, структуру, ефективність.

Результати проведених розрахунків слугуватимуть інформаційним забезпеченням дослідження впливу фінансового забезпечення на розвиток торговельних підприємств, що є підґрунтям для стратегічного та тактичного управління розвитком торговельних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Статистика : Підруч. / С. С. Герасименко, А. В. Головач, А. М. Єріна, А. М. Козирєв, З. О. Пальян, А. А. Шустиков; Київ. нац. екон. ун-т. – 2-ге вид., переробл. і доп. – К.:, 2000. – 467 с.

2. Мармоза А. Т. Теорія статистики [текст] : підручник / А. Т. Мармоза. – 2-е вид. перероб. та доп. – Київ: «Центр учбової літератури». – 2013. – 592с.

3. Сагалакова Н. О. Експрес-діагностика діяльності підприємств торгівлі / Н. О. Сагалакова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/prvse/2010_3/24.pdf

4. Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия [текст] : монография / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудика. – Х.: Издательский дом «ИНЖЭК», 2003. – 184 с.

5. Гуцул М. О. Алгоритм побудови системи фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємств / М. О. Гуцул / Глобальні та національні проблеми економіки. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://global-national.in.ua/issue-11-2016/19-vipusk-11-cherven-2016-r/2115-gutsul-m-o-algoritm-pobudovi-sistemi-finansovogo-zabezpechennya-stijkogo-rozvitku-pidpriemstv

6. Чопко Н. Діагностика стану фінансового забезпечення розвитку підприємства / Н. Чопко // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 503-506.

7. Діагностика фінансового забезпечення в процесі управління підприємством : Моногр. / Л. М. Савчук, І. Г. Сокиринська. – Д.: Зоря, 2005. – 128 с.

8. Адлер Ю. П. Планирование эксперимента при поиске оптимальных решений / Ю. П. Адлер, Е. В. Маркова, Ю. В. Грановский – М. : Наука, 1976. – 279 с.

9. Статистичне моделювання та прогнозування : підручник / А. М. Єріна, Д. Л. Єрін; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – Київ: КНЕУ, 2014. – 348 с.

10. Єріна А. М. Організація вибіркових обстежень : [навч. посіб.] / А. М. Єріна — К.: КНЕУ, 2004. – 127 с.

НОВИЙ ВИД НАУКОВИХ ПОСЛУГ

Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій

Шановні колеги! Питання академічної доброчесності є надзвичайно актуальними у наш час. Враховуючи великі масиви інформації, що з'являються у всесвітній мережі, жоден вчений не може бути впевненим, що його авторське право захищене. Крім того, поширеною є ситуація, коли декілька вчених в одній галузі науки користуються однаковими джерелами інформації, а в результаті безкоштовні програми пошуку плагіату засвідчують стовідсоткові збіги тексту, що може призвести до безпідставних звинувачень у плагіаті, особливо після перевірки за базою даних авторефератів та дисертацій. Це викликано тим, що порівняння з іншими дисертаціями не вказує на використання спільних першоджерел (статей, монографій, статистичних щорічників, словників тощо), а однозначно визначає тільки збіг тексту, ігноруючи навіть цитати. Важливим є також те, що чинне законодавство однозначно визначає, що перевірку може здійснювати виключно установа за профілем дослідження, а не поширені в мережі безкоштовні програми. Для уникнення подібних ситуацій ми пропонуємо Вам скористатися науковою **послугою оцінки технічної унікальності наукового тексту** за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення, яке гарантує похибку перевірки до 3%. Переваги такої перевірки порівняно з іншими методами:

– Ви *укладаєте угоду* про надання послуг;

– Ваш файл *не розміщується у мережі*, тобто інформація і авторство залишаються анонімними;

– Ви *отримуєте звіт*, підготовлений за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення; *порівняльну таблицю* однакових фрагментів тексту із зазначенням джерела; *офіційний звіт про надану послугу* із зазначенням результатів;

– Ви отримуєте вичерпну інформацію про текстові збіги у Вашому дослідженні та дослідженнях інших авторів не тільки *українською, але і російською та англійською мовами*;

– Ви користуєтесь програмним забезпеченням, яке використовується *тільки спеціалізованими науковими та освітніми установами* і розроблене виключно для пошуку текстових збігів *саме у наукових дослідженнях*, а не у публіцистиці, рекламних веб-сайтах тощо;

– Виключна робота з авторами – ніхто, крім автора тексту, не зможе замовити у нас перевірку цього тексту, що убезпечить Вас від *перевірок третіми особами*;

– Ви отримуєте можливість коректно оформити посилання на першоджерела;

– Існує можливість перевірки *будь-яких наукових досліджень*: статей, рефератів, авторефератів, дисертацій, доповідей, тез, звітів тощо.

Терміни і вартість перевірки і надання звіту:

Характер наукової роботи	Терміни (робочих днів)	Вартість
Докторська дисертація	5 – 10	5000 грн
Кандидатська дисертація	3 – 7	3000 грн
Автореферат	1 – 2	500 грн
Стаття (обсягом до 12 сторінок)	1 – 2	500 грн
Інші види робіт	За домовленістю	За домовленістю

Для того, щоб замовити послугу, Вам необхідно звернутись електронною поштою до Причорноморського науково-дослідного інститут економіки та інновацій, вказавши у темі листа «**Оцінка унікальності тексту**». У листі вкажіть адресу для листування, додайте файл у форматі MS Word з текстом наукового дослідження. Фахівець відповідного відділу надасть Вам відповідь щодо процедури здійснення експертизи.

Контактна особа:
Шумилова Тетяна – молодший науковий співробітник Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.
+38 (048) 709-38-69
+38 (093) 253-57-15
shumilova@iei.od.ua

З повагою, дирекція Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

НОТАТКИ

Наукове видання

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 12

Частина 1

Коректура • *Ю. Никитенко*

Комп'ютерна верстка • *С. Калабухова*

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.
Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 29,89. Ум.-друк. арк. 21,15.
Підписано до друку 30.12.2016. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.