

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

В І С Н И К
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Збірник наукових праць

№ 1 (52) 2014

Засновано у серпні 1999 р.

Періодичність видання – 4 рази на рік

Одеса
2014

УДК 06:33С

ISSN 2313-4569

Збірник рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет за рішенням вченої ради Одеського національного економічного університету (Протокол № 6 від 25.02.2014 р.).

Збірник затверджено як фахове видання Постановою президії ВАК України від 18.11.2009 № 1-05/5 (бюл. ВАК № 12, 2009 р.).

Засновник і видавець: Одеський національний економічний університет

Редакційна колегія:

Головний редактор **Зверяков М. І.**, д.е.н., професор, ректор

Голова, заступник головного редактора **Ковальов А. І.**, д.е.н., професор, проректор з наукової роботи

Відповідальний редактор **Козак Ю. Г.**, д.е.н., професор

Члени редколегії:

д.е.н., проф. **Буркинський Б. В.**, д.е.н., проф. **Балджи М. Д.**, д.е.н., проф. **Кузнєцова Л. В.**, д.е.н., проф. **Харічков С. К.**, д.е.н., проф. **Максімова В. Ф.**, д.е.н., проф. **Козак Ю. Г.**, д.е.н., проф. **Осипов В. І.**, д.е.н., проф. **Семенов В. Ф.**, д.е.н., проф. **Уманець Т. В.**, д.е.н., проф. **Янковий О. Г.**, к.е.н., проф. **Жданова Л. Л.**, к.е.н., проф. **Козлова Г. М.**, к.е.н., проф. **Підгорний А. З.**, к.е.н., доц. **Карпов В. А.**, д.е.н., проф. **Діордіца С. Г.**, д.е.н., проф. **Никифорова В. Г.**

Редактор-коректор: к.е.н., викладач Шевченко В.В.

У збірнику запропоновано шляхи вирішення проблем соціальної політики держави. Приділено увагу пріоритетним напрямкам оптимізації системи управління підприємством на основі використання принципу комплексності. Детально розглянуто фінансово-економічні аспекти інноваційного розвитку України. Особливу увагу приділено покращенню стану банківської діяльності.

У збірнику розміщено статті наших колег-економістів із різних наукових, освітянських закладів України.

Погляди авторів щодо окремих положень статей можуть не збігатися з поглядами редакційної колегії.

Статті надруковано українською мовою.

Адреса редакції та видавця: Україна, 65082
м. Одеса, вул. Гоголя, 18, ауд. 110,
Одеський національний економічний університет
Координаційно-інформаційний відділ

Тел.: (048) 777-89-16

e-mail: sbornik.odeu@oneu.edu.ua

web-сайт: <http://vsed.oneu.edu.ua>

<http://www.oneu.edu.ua/ukr-rus/science/vydannya.php>

http://www.oneu.edu.ua/ukr-rus/index_ukr.php

Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації.

Серія КВ № 6448 від 21 серпня 2002 року.

© Одеський національний економічний університет, 2014

© Редакція збірника «Вісник соціально-економічних досліджень», 2014

ЗМІСТ

ПРОБЛЕМИ ПОКРАЩЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

1. Ганіч Л.В. ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ В УКРАЇНІ	8
2. Данилович-Кропивницька М.Л. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР НА ОСНОВІ ТЕОРЕТИКО-ІГРОВОГО ПІДХОДУ	13
3. Збрицька Т.П., Гержик В.А. КАР'ЄРНЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВОЮ МОТИВАЦІЄЮ МОЛОДИХ ФАХІВЦІВ	18
4. Кір'ян Т.М., Куліков Ю.М., Сафонов В.В. ГІДНА ЗАРОБІТНА ПЛАТА У СТАНОВЛЕННІ СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ	23
5. Ковальчук О.А., Ситнік О.Д. МОТИВАЦІЙНИЙ ПРОЦЕС ПЕРСОНАЛУ	32
6. Маркова С.В., Олійник О.М., Головань О.О. ІННОВАЦІЙНІ МОДЕЛІ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ	37
7. Носова Т.І. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬ- НОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	44
8. Петенко А.В. ПРОМИСЛОВО-ЕКОЛОГІЧНА КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ЕКОЛОГОСЛАДНИХ ВУГЛЕПРОМИСЛОВИХ РЕГІОНІВ ДОНБАСУ	55
9. Свердан М.М. ПОДАТОК НА БАГАТСТВО: ДОСВІД І ПРАКТИКА ВИКОРИСТАННЯ В ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇНАХ	61
10. Середюк В.Б. ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ ДЛЯ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ЗАДАЧ	69
11. Стаматін О.В. ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ЯКОСТІ ТРУДОВОГО ЖИТТЯ ПРАЦІВНИКІВ ПРОМИСЛОВОСТІ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ	74
12. Сухотеріна М.І. КОДЕКС КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА	81
13. Татомир І.Л. ПОПУЛЯРИЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ЯК ВИКЛИК СИСТЕМІ ВИЩОЇ ОСВІТИ ДЕРЖАВИ	86

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО
РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

1. **Акінфієва Л.П., Белозорова Л.С.**
ФАКТОРНІЙ АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА СТРУКТУРИ ВАЛОВОГО
ВНУТРІШНЬОГО ПРОДУКТУ УКРАЇНИ 93
2. **Лесь А.В.**
РЕАЛІЗАЦІЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОГРАМ В УКРАЇНІ 99
3. **Луцків О.М.**
РОЗПОДІЛ ПОВНОВАЖЕНЬ МІЖ ЦЕНТРОМ І РЕГІОНАМИ В
КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ НА
РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ 104
4. **Малярець Л. М., Койбічук В.В.**
РОЗРОБЛЕННЯ УЗАГАЛЬНЮЮЧОГО ПОКАЗНИКА КОНКУРЕНТО-
СПРОМОЖНОСТІ БАНКІВ НА ПІДҐРУНТІ НЕЧІТКИХ
МНОЖИН 110
5. **Наливайченко К.В.**
ГЕОЕКОНОМІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ 118
6. **Ніколаєв Ю.О.**
ПЕРЕТВОРЕННЯ РЕСУРСНО-ОРІЄНТОВАНИХ РЕГІОНАЛЬНИХ
ПРОМИСЛОВИХ КЛАСТЕРІВ В ІННОВАЦІЙНІ КЛАСТЕРИ 124
7. **Огінок С.В.**
ОСОБЛИВОСТІ ВХОДЖЕННЯ ПОЛЬСЬКИХ ФРАНЧАЙЗИНГОВИХ
МЕРЕЖ НА РИНОК УКРАЇНИ 131
8. **Повод Т.М., Остапенко А.С.**
ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ ТА
ПЕРСПЕКТИВИ 135
9. **Портна О.В.**
ФУНКЦІЇ СУКУПНОГО ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ 140
10. **Савчук Н.В.**
МЕТОДОЛОГІЯ МОДЕЛЮВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ
КРАЇНИ 146
11. **Сирчин О.Л.**
РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В КОНТЕКСТІ
УПРАВЛІННЯ БАНКОМ 156
12. **Смолич Д.В.**
ПЕРСПЕКТИВНІ ІНСТРУМЕНТИ НАРОЩЕННЯ КОНКУРЕНТО-
СПРОМОЖНОСТІ ПРИКОРДОННИХ РЕГІОНІВ В УМОВАХ
ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА 163
13. **Циганюк Н.Є., Сидорук С.В.**
ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНОЇ
РЕКРЕАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ 171

**ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ ОПТИМІЗАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ
ПІДПРИЄМСТВОМ**

1. **Алексєєв С.Б.**
МЕХАНІЗМ АНАЛІЗУ ЗОВНІШНЬОГО СТАРТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА 179
2. **Іванечко П.М.**
АУДИТ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ В ХРОНОЛОГІЇ РОЗВИТКУ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ 185
3. **Івченко І.Ю.**
ОПТИМІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА 190
4. **Ігнатенко Т.В.**
РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА ЯК ЗАСІБ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕЗУЛЬТАТІВ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СЕГМЕНТІВ 197
5. **Карпенко Л.М.**
МЕТОДИ ОПТИМІЗАЦІЇ ТА МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ 201
6. **Кондратенко Т.В.**
УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ МАШИНОБУДІВНОЇ ПРОДУКЦІЇ 211
7. **Кузнецова І.О.**
ІНЖИНІРИНГ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА 216
8. **Куклінова Т.В.**
ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ДОБУДОВИ НЕЗАВЕРШЕНИХ ОБ'ЄКТІВ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА 224
9. **Литвинов О.І.**
ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В ПРОЦЕСІ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА 229
10. **Михальчишин Н.Л., Сенів Л.А.**
СУТНІСТЬ ПРОЯВУ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ 237
11. **Нагайчук В.В.**
УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА 245
12. **Орлик О.В.**
СИСТЕМА ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ 250
13. **Парсяк В.Н., Кириченко О.П.**
СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СУДНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ 258
14. **Прудникова І.М.**
ІДЕНТИФІКАЦІЯ АСПЕКТІВ ОЦІНКИ І ПАРАМЕТРІВ ЯКОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В КОНТЕКСТІ СИСТЕМНО-СИНЕРГЕТИЧНОГО ПІДХОДУ 264

15. Сербінова К.Х. ВИКОРИСТАННЯ КОРИГУЮЧИХ КОЕФІЦІЄНТІВ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ ТАРИФІВ ОКРЕМИХ ПІДПРИЄМСТВ МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА	270
16. Тищенко В.Ф. ФОРМУВАННЯ БАЗОВОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА	277
17. Хомутенко В.П., Хомутенко А.В. ІДЕНТИФІКАЦІЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ	284
18. Яркіна Н.М. ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	290
АВТОРИ СТАТЕЙ	297



***ПРОБЛЕМИ ПОКРАЩЕННЯ
СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ***

ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто формування сучасної системи управління трудовим потенціалом в Україні, і перш за все домінуючою якісною характеристикою трудового потенціалу має стати інтелектуально-освітній рівень. Обумовлено його важливість у нових економічних умовах, в першу чергу, вимогами науково-технічного прогресу, який охопив усі сфери людської діяльності.

The article deals with the formation of the modern system of labor potential management in Ukraine, proves that especially the dominant characteristic of quality employment potential should be the intellectual and educational level. Its importance in the new economy is grounded, primarily due to the requirements of scientific and technological progress, which covers all the areas of human activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблема формування сучасної системи управління трудовим потенціалом полягає в обліку, коригуванні і використанні всієї сукупності чинників, що дозволяє забезпечити розробку активних заходів впливу на даний стан трудового потенціалу і досягти його відповідності потребам суспільного виробництва в Україні.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання формування сучасної системи управління трудовим потенціалом має відображення в працях таких науковців-економістів, як: І. Бажан, О. Власюк, В. Врублевський, І. Гнібіденко, О. Грішнова, С. Злупко, А. Колот, В. Костаков, І. Маслово, І. Петрова, С. Пирожков, Н. Шаталова, Л. Шаульська та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Управління трудовим потенціалом за кордоном охоплює окремі підсистеми: демографічну, сімейну, освітню політику, розвиток психофізіологічних, інтелектуальних здібностей, управління ринком праці, соціальну підтримку населення від загроз втрати трудового потенціалу, регулювання міграційних процесів тощо [1, с.140].

Вибір методів і способів політики управління трудовим потенціалом в Україні пов'язаний з рівнем економічного розвитку, науково-технічними та соціальними потребами країни, тому процес формування сучасної системи управління трудовим потенціалом варто розглядати в контексті тих тенденцій, які простежуються на ринку праці [2, с.12].

Постановка завдання. Метою статті є формування сучасної системи управління трудовим потенціалом в умовах соціально-економічного розвитку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування сучасної системи управління трудовим потенціалом в Україні – процес складний і тривалий, який потребує низки перетворень:

- інституційні перетворення в усіх сферах життєдіяльності суспільства (економічній, соціально-політичній, духовній), що відповідають цілям і завданням сучасного розвитку, які виявили б людський капітал та вивели країну до високорозвинених держав світу;
- трансформація економічної системи в напрямі забезпечення нового типу економічного зростання, створення високоефективного, соціально орієнтованого ринку, в центрі якого була б людина зі своїми життєвими інтересами, потребами і трудовим потенціалом;
- трансформація індустріальної та постіндустріальної систем виробництва в інформаційну систему з переважанням високотехнологічних, наукоємних виробництв, зі змінами змісту праці, розширенням у ньому творчих, інтелектуальних складових, духовності;

– зміни в рівні освіти, професійної підготовки і високої кваліфікації робочої сили як визначальної характеристики трудового потенціалу нової епохи.

Управління трудовим потенціалом необхідно здійснювати з урахуванням його функцій у суспільстві. Наприклад, Н. Шаталова виділяє такі функції трудового потенціалу в суспільстві [3, с.7]:

- взаємодія людей (взаємообмін результатами праці);
- соціальний запит суспільства на необхідну якість працівника;
- соціальна орієнтація особи (для того, щоб бути затребуваним на ринку праці, треба враховувати потреби в працівникові певної якості, тобто необхідних суспільству професій, кваліфікацій, інноваційних і творчих можливостей);
- формування бази для оцінки соціальної значущості особи.

Останніми десятиліттями в економічно розвинених країнах управління трудовим потенціалом зазнало радикальних змін. Затверджується новий погляд на робочу силу як один із ключових ресурсів економіки. У цих країнах є великий досвід впливу на якість трудового потенціалу, позитивні сторони якого доцільно взяти на озброєння в Україні для забезпечення розвитку трудового потенціалу.

Певна адаптація української системи освіти до сучасних соціально-економічних умов не компенсує негативних процесів, які відображаються на спеціальній підготовці населення: не забезпечена переорієнтація навчальних закладів на підготовку фахівців відповідно до потреб економіки; зруйнована система підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу на виробництві. Усе це призводить до зниження професійно-кваліфікаційного рівня працівників, збільшення розриву між обсягами та структурою професійної підготовки і потребами ринку праці, а також часткового заміщення національної робочої сили залученою іноземною. Погіршення якісного складу робочої сили, низька конкурентоспроможність та надмірне резервування її найбільш кваліфікованої частини спричиняють втрату раніше створеного професійно-кваліфікаційного потенціалу регіонів і галузей.

В Україні спостерігається тенденція до поступового скорочення масштабів повної зайнятості та зростання частки осіб, які працюють тимчасово. Різноманіття форм зайнятості, з одного боку, збільшує гнучкість ринку праці, розширює досвід працівників у сфері трудових відносин, а з іншого – призводить до фізичних і психічних перевантажень, ризику знецінення накопиченого кваліфікаційного потенціалу в тих випадках, якщо додаткова зайнятість не відповідає основній спеціальності або значно нижче за неї за рівнем кваліфікації.

Корисним для України є досвід використання нетрадиційних форм зайнятості (часткова, тимчасова, надомна, субпідрядна), що може сприяти підвищенню коефіцієнта продуктивної зайнятості, раціональному застосуванню, реалізації та розвитку трудового потенціалу

Сучасні процеси виробництва потребують нових підходів до управління трудовим потенціалом, які дадуть максимальну віддачу. Такі підходи уже сформовані на багатьох підприємствах розвинених країн. Вони мають досліджуватися вітчизняними підприємствами з метою адаптації в українських умовах.

Перш за все, в розвинених країнах зростає полівалентність (багато профільність) найманої праці. Ця тенденція функціонує на багатьох провідних підприємствах. Вона мінімізує закріплення за працівником відособлених функцій.

Якщо нові трудові функції задаються сучасною технікою, то ступінь раціоналізації їх втілення визначає змістовність праці, рівень кваліфікації та статус працівника, динаміку його мотивації і, зрештою, ефективність.

Масовому переходу до полівалентної праці сприяв науково-технічний прогрес виробництва. Перехід до гнучкої автоматизації, з її частою зміною знарядь та навичок праці, зумовив формування професійально рухомого, здібного до зміни праці кваліфікованого універсала.

Досвід переходу до полівалентної праці можна застосувати в Україні. Якщо робітники будуть здатні виконувати додаткові функції, наприклад, дрібний ремонт устаткування, це значно знизить витрати часу у зв'язку з його несправністю, що, у свою чергу, призведе до більш ефективного використання трудового потенціалу та підвищення рівня продуктивності праці.

Серед фахівців полівалентна праця прискорює зростання кількості гібридних професій і дженералістів щонайширшого профілю. У провідних компаніях зростає попит на менеджерів, які синтезують знання, – плановиків, аналітиків, маркетологів тощо. Дійсно, якщо українські керівники і фахівці володітимуть широким спектром знань, наприклад, в економічній праці, то ефективність їх діяльності буде вищою, ніж у вузьких фахівців. Ефективніша робота управлінського персоналу природно призведе до підвищення рівня продуктивності праці.

Також провідні компанії активно здійснюють політику автономізації праці та наділення працівника новими повноваженнями на прийняття самостійних рішень і вживання дій. Це призводить до вивільнення трудової людини з-під машин, від бюрократичних інструкцій, персонального нагляду і контролю; розширення свободи вибору режимів та методів праці, прийняття ризиків і відповідальності за дільницю, самопланування і самоконтролю, обліку своєї праці. Для високотехнологічних галузей уже типовими є нерегламентовані дії працівників, їх своєчасне і грамотне втручання у виробничий процес, тобто, по суті, заміна зовнішнього примусу самоконтролем, що значно підвищує ефективність праці.

Надання вітчизняним працівникам повноважень на прийняття самостійних рішень у сфері їх безпосередньої роботи позитивно позначиться на результатах діяльності, дозволить підвищити ступінь відповідальності, активізувати інноваційні процеси в колективі, оскільки величезну кількість раціоналізаторських пропозицій щодо організації праці та підвищення продуктивності висувають працівники, які максимально розуміють свої функції та чинники, які підвищують і знижують продуктивність праці.

Ще на рубежі 90-х років західноєвропейські фірми стали практикувати участь працівників у програмах створення нової продукції, яка, незважаючи на всі витрати, окупалася прискоренням розробок, безперервністю виробництва і високою трудовою мораллю, що є умовами високої продуктивності праці. Дійсно, для вітчизняних працівників стимулом до більш ефективної та продуктивної праці буде їх залучення до розробки продукції. Безпосередньо її виготовляючи, вони максимально розбираються в слабких і сильних сторонах продукції, перспективах її модернізації та удосконалення. Тим більше, виготовляючи продукцію, у розробці якої вони брали участь, працівники прагнутимуть до більшої відповідальності, а отже, це мотивуватиме їх до максимально повної реалізації трудового потенціалу.

Оцінка трудового потенціалу України на сучасному етапі є неоднозначною. З одного боку, відбувається поліпшення певних якісних його характеристик [4, с.169]:

- збільшується частка населення з вищою освітою;
- зростає комп'ютерна грамотність;
- формується вміння працювати в ринковому середовищі;
- підвищується підприємницька активність.

При цьому в Україні відбуваються процеси, які призводять до руйнації трудового потенціалу – не підвищуються темпи відтворення населення, внаслідок чого його структура набуває більш вираженого депопуляційного характеру: погіршуються показники здоров'я людей усіх вікових груп; посилюється інтенсивність трудової міграції; зростають показники старіння тощо.

Сьогодні стан трудового потенціалу України недостатньо відповідає як потребам особистості, так і потребам держави в цілому. Це призводить до диспропорцій у співвідношенні попиту та пропозиції на висококваліфікованих працівників на ринку

праці, виникненню перевиробництва й одночасного дефіциту за окремими спеціальностями. Для поліпшення ситуації, що склалася, необхідним є приведення традиційної системи управління освітою у відповідність до нових соціально-економічних умов розвитку суспільства на основі державної політики, проведення моніторингу ринку праці, застосування маркетингових стратегій розвитку освіти.

Наразі існують причини, які перешкоджають якісному формуванню трудового потенціалу і спонукають до застосування ефективних заходів щодо покращення ситуації:

- відсутність ефективної системи моніторингу потреб суспільства і держави у фахівців з відповідним освітньо-кваліфікаційним рівнем підготовки, недосконалість механізму формування державного замовлення на підготовку фахівців;
- відсутність збалансованої системи управління професійною орієнтацією молоді, об'єктивних принципів її відбору і навчання, повільні темпи впровадження сучасних технологій професійного розвитку;
- недостатнє застосування наукових підходів, результатів наукових досліджень при формуванні та реалізації державної кадрової політики.

Негативними факторами, які впливають на розвиток трудового потенціалу нашої країни, виступають:

- несприятливі соціально-економічні умови формування трудового потенціалу до досягнення людиною працездатного віку;
- проблеми соціально-економічної захищеності працівників;
- недосконалість законодавства в соціально-трудої сфері, нескоординованість його положень з господарським, міграційним, податковим, фінансово-бюджетним, цивільним законодавством тощо;
- небезпечне усталення тіньових трудових відносин;
- значний вплив економічно активного, професійно підготовленого населення за межі України;
- зруйнованість системи спадковості передачі трудових навичок і досвіду в багатьох галузях суспільного виробництва;
- неадекватна нинішнім умовам система державного управління трудовою сферою тощо.

Серед інших проблем розвитку трудового потенціалу можна виділити: недостатнє забезпечення правових, економічних та соціальних гарантій для підвищення трудової активності, самостійної зайнятості, розвитку підприємницької ініціативи населення, недосконалість системи підготовки та перепідготовки кадрів відповідно до потреб економіки, слабкий моніторинг розвитку трудового потенціалу на коротко-, середньо- і довгострокову перспективу, відсутність спеціальних програм щодо формування нової трудової свідомості населення, орієнтованої на високопродуктивну, кваліфіковану, відповідальну працю в умовах конкурентного ринкового середовища.

Висновки і перспективи подальших розробок. Сформований до сьогоднішнього часу трудовий потенціал країни не відповідає потребам сучасного етапу економічного і соціального розвитку. Великі втрати трудового потенціалу через причини передчасної смертності та поганого стану здоров'я населення, трудова міграція працездатного населення за кордон, високий рівень безробіття і неефективна зайнятість населення. Сьогодні особливо гостро постає проблема невідповідності наявного трудового потенціалу сучасним вимогам економічного та соціального розвитку держави. Так, існують не тільки кількісні (демографічний фактор), але й якісні обмеження, які викликають погіршення таких характеристик як здоров'я та освіта. Разом з тим, забезпечення ефективного процесу формування, розвитку та використання трудового потенціалу є визначальним для майбутнього України.

На основі результатів дослідження у статті запропоновано перспективи подальших розробок: в умовах трансформаційного процесу пріоритетними стають активні (стимулювання підприємництва, створення нових робочих місць в інфраструктурі,

організація громадських робіт, розвиток пільгового професійного навчання і перекваліфікація незайнятих) над пасивними (пряма бюджетна допомога і підтримка працездатних безробітних, встановлення мінімального розміру оплати праці, освітніх стандартів за рівнями освіти, законодавче регулювання умов праці, в тому числі, найму, звільнення і використання робочої сили тощо).

Як свідчать результати аналізу, нові форми господарювання, які розвиваються, та економічна криза розкрили розрив між існуючою та необхідною системою управління трудовим потенціалом регіону, що проявляється в таких фактах, які вказують на:

- зниження ефективності управління та загострення соціально-економічної ситуації в регіонах (спад виробництва, зростання цін, падіння життєвого рівня населення);
- погіршення соціально-демографічних і професійно-кваліфікаційних параметрів працівників через зростання прихованого безробіття;
- відсутність обґрунтованої системи навчання, підготовки, перепідготовки і просування кадрів усіх рівнів;
- незатребуваність більшої частини кваліфікованих працівників різних видів економічної діяльності, їх трудового потенціалу;
- наявність слабкого інформаційно-аналітичного забезпечення.

Регіональна система управління трудовим потенціалом має будуватися з дотриманням таких принципів:

- основної підпорядкованості (передбачає, що загальна поведінка системи залежить від макропараметрів);
- селекції управляючих параметрів (передбачає, що переведення системи із одного якісного стану в інший відбувається за допомогою зміни окремих показників);
- стихійності біфуркацій (передбачає можливість стрибкоподібної, важко передбачуваної зміни в поведінці системи при досягненні управляючими параметрами динамічно нестійких значень);
- самоорганізації (дозволяє забезпечити перехід системи з неврегульованого, хаотичного стану до впорядкованого, і навпаки).

Побудова ефективної системи управління трудовим потенціалом припускає своєчасне виявлення й аналіз тенденцій у розвитку трудового потенціалу, оцінку трудового потенціалу на окремих етапах управління його відтворенням, визначення пріоритетних напрямів коригування державної політики у сфері трудового потенціалу з метою підвищення ефективності її програм і заходів.

Таким чином, визначені проблеми потребують невідкладного та всебічного вирішення.

Список використаної літератури

1. Шаульська Л. В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України: монографія / Л. В. Шаульська / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2005. – 502 с.
2. Антонюк В. П. Маркетинг на ринку праці та підготовка спеціалістів для підприємницького сектора / В. П. Антонюк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка», 2001. – № 416. – С. 10–14.
3. Шаталова Н. И. Трудовой потенциал работника / Н. И. Шаталова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 339 с
4. Ганіч Л. В. Методичні підходи щодо вдосконалення системи управління трудовим потенціалом / Л. В. Ганіч // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць: у 3 т. – К.: КНЕУ, 2010. – Спецвипуск. – Т. 1. Соціально-трудова відносина: теорія та практика. – С. 169.

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР НА ОСНОВІ ТЕОРЕТИКО-ІГРОВОГО ПІДХОДУ

У статті сформульовано проблеми, розв'язання яких дозволить створити мережу підприємств і/або багатофункціональних корпорацій. Ідентифіковано особливості та ознаки мережі, проаналізовано метод зміни структури галузі на основі теоретико-ігрового підходу PARTS.

The article defines the problems the solutions to which can facilitate the development of a network of enterprises and/or multifunctional corporations. It identifies the characteristics and specific features of a network, and analyzes the PARTS theory- and game-based method of changes in an industry structure.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Початок ХХІ ст. характеризується тенденцією розукрупнення великих корпорацій, які частину функцій, виробництво комплектуючих, послуг чи повноважень делегують великій кількості фірм-постачальників чи субпідрядників на засадах аутсорсингу. Друга тенденція – це розмивання традиційних ієрархічних структур між відокремленими підрозділами у межах компаній та корпорацій. Цей процес став настільки очевидним, що можна говорити про створення нових організаційних структур – мереж взаємопов'язаних підрозділів чи підприємств, які спільно приймають рішення.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Уже з кінця ХХ ст. в академічних колах почали обговорювати різні аспекти децентралізації корпорацій. Це стало реакцією на виникнення нових комунікаційних технологій, розвиток інновацій та змусило великі корпорації шукати нові форми взаємодії.

З посиленням конкуренції інновації вже не можуть розвиватися у межах окремого інтегрованого підприємства або навіть у межах корпорації. Компанії повинні самі проектувати нові організаційні структури з метою створення мереж клієнтів, постачальників та процесів додавання вартості. Революційні зміни вже торкнулися таких областей як банківський сектор, ІТ-технології, видавнича справа, кіноіндустрія, електронна комерція, автомобілебудування, освіта тощо.

Чільне місце в професійній літературі присвячено розгляду поняття «кластери», яке характеризує географічну концентрацію у певних регіонах [1, с.550]. Однак, на вістрі наукових досліджень починають знаходитися питання нових організаційних структур – мереж, які можуть забезпечити інноваційну співпрацю і без географічної концентрації [2, с.460].

Автором статті розглянуто кілька управлінських проблем [3, с.90], які є важливими для формування структури і впровадження мережі підприємств, зокрема, проблеми, яка охоплює декілька корпорацій, однак не пояснює принципи об'єднання і кінцеві результати таких організаційних змін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У всьому світі компанії намагаються приєднатися до лідерів галузей, децентралізуються, скорочують чисельність персоналу та створюють альянси для здійснення інновацій. Звичайно, різні типи інновацій потребують різних організаційних структур. Однак вибір правильної оргструктури, координування дій та стратегічна рівновага при впровадженні інновацій є тими проблемами, які мають сьогодні значний практичний інтерес та недостатньо досліджені, особливо в Україні, де склалися свої специфічні реалії розбудови організаційних структур.

Постановка завдання. Реалії початку століття є такими, що великі галузі обробної

промисловості розвинених західних країн перестають бути основним джерелом створення ВВП. Наразі основним стає сектор послуг і більшість робочих місць створюється компаніями з чисельністю персоналу менше ста осіб. У багатьох випадках саме взаємозв'язок немасштабних мереж дозволить концентрувати більше творчих інновацій, збільшує їх привабливість для кінцевого споживача.

Парадокс полягає в тому, що невеликі компанії створюють умови для спеціалізації, накопичення досвіду та творчої гнучкості, тобто всього того, що лежить в основі інноваційного процесу. Водночас, інновації потребують постійної координації дій у всіх точках мережі незалежно від її розмірів, тому основною задачею для корпорацій у найближчому майбутньому стане розв'язання цього протиріччя. Сьогодні ринковий успіх залежить від здатності корпорації стимулювати інновації не тільки у власних підрозділах, але й в масштабах всієї мережі, частиною якої вони вже є або планують стати.

Отже, мета статті полягає у:

- виділенні нових управлінських задач та проблем, які дозволять прийняти рішення про створення мережі для багатофункціональних корпорацій та інших потенційних учасників мережі;
- ідентифікації особливостей та невід'ємних ознак мережі підприємств;
- описі методу PARTS з використанням теоретико-ігрового підходу, який на відміну від моделі Портера, досліджує зміни структури галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Становлення великих корпорацій у ХХ ст. дозволило їм довгий час процвітати на основі загальнонаціональних стратегій і не турбуватися про політичні, економічні, соціальні та технологічні особливості інших країн. Корпорації будували свою діяльність спираючись на міжнародні угоди, які скорочували торговельні обмеження, забезпечували лібералізацію в галузі прямих іноземних інвестицій, заходи щодо забезпечення інтелектуальної власності, нові технології. До кінця ХХ ст. більшість із них уже здійснили реструктуризацію відповідно до нових стратегій глобального масштабу, саме тому найбільш актуальним стає аналіз зовнішніх сил, які впливають на ведення бізнесу в інших країнах.

Для значної кількості обробних галузей корпоративна структура у вигляді багатофункціональної корпорації означає майже автоматичний перехід господарської діяльності із розвинених країн до менш розвинених з нижчою оплатою праці. В науковій літературі розширення та розвиток багатофункціональних корпорацій пов'язується з інноваціями та процесом розповсюдження нових технологій. Ці багатофункціональні корпорації і є першими спробами створення креативних мереж, адже вони досягають успіху на основі зовнішніх міжнародних взаємозв'язків. Також ці компанії намагаються змінити структуру галузі, якщо вона перешкоджає їх діяльності.

У зв'язку з пошуком нових форм створення бізнесу не тільки для багатофункціональних корпорацій, але й для інших потенційних учасників мережі, виникає коло абсолютно нових управлінських задач та проблем.

По-перше, кожна корпорація повинна прийняти рішення про те, до якої мережі вона має долучитися і чи стати учасником більш як однієї мережі. Це рішення подібне до рішення про інвестування в сенсі того, що воно вимагає скерування ресурсів для забезпечення успіху нової організаційної структури.

По-друге, з'являється ціле коло питань про вихід із конкретної мережі або відчуження учасника мережі. Для успіху кожного учасника групи ключовим є питання про частку мережі, яка присвячена дослідженням, розробкам та маркетингу. Дуже часто саме вона є ключовим чинником для приєднання підприємства до конкретної групи, а отже, в майбутньому, й до мережі. І навпаки, мережа виставляє жорсткі вимоги до інноваційності потенційного учасника, що ще більше стимулює їх до розвитку.

По-третє, існує проблема оцінки можливостей різних учасників працювати разом з метою ефективного виконання досліджень, розробок та маркетингу в довготерміновій перспективі. Це проблема стосується довіри серед учасників мережі, хоча на думку

дослідників, власне рівень довіри підтримує організаційну структуру [4, с.162]. На думку професора Ф. Фукуями, організаційні структури в країнах суттєво відрізняються, оскільки в різних суспільствах існує різний рівень довіри. Однак існує думка, що мережа обіцяє набагато більше успіху, ніж традиційна модель «п'яти сил» М. Портера чи навіть мережі ланцюга вартості А. Бранденбургера.

По-четверте, основною проблемою стануть фінансові взаємовідносини в контексті існуючих витрат на дослідження та розробки з невизначеним кінцевим результатом або необхідністю ефективного маркетингу, спрямованого на максимізацію цих результатів, якщо вони будуть позитивними. Кожному учаснику мережі має бути запропоновано систему заохочень, які стимулюють успішне здійснення інновацій, оскільки всі учасники зацікавлені в отриманні компенсації за інноваційні зусилля. Проте залишається відкритим питання оцінки успіху кожного із учасників в контексті успіху всієї групи і пошуку фінансових інструментів для здійснення цього завдання.

П'ятою задачею може стати створення принципово нових дочірніх структур для корпорацій-учасників, які базуються не на традиційних ієрархічних принципах управління, а на якісно нових підходах. З середини 1990-х рр. в управлінні децентралізованими корпоративними структурами домінував підхід на основі «управління вартістю», який є економічною доданою вартістю (Economic Value Added, EVA) і може бути використаний як всередині компанії, так і в її стосунках із зовнішніми зацікавленими сторонами. Цей підхід поєднує фінансове планування, аналіз майбутніх інвестицій, критерії якості роботи, рівні компенсації та постановку цілей.

Сильною стороною EVA є можливість сконцентруватися на створенні економічного прибутку для акціонерів корпорації та мінімізувати ризик, пов'язаний з неправильними управлінськими рішеннями. Досягається це за рахунок програми заохочувальних компенсацій, яка розроблена таким чином, щоб менеджери діяли з позиції власників компанії. Діяльність менеджерів забезпечує процес створення вартості, вона оцінюється і заохочується відповідно до її ефективності в межах EVA.

Системи оцінки, подібні до EVA, успішно впроваджені та працюють, але чи можна їх застосовувати до мереж? Адже міжфірмова мережа передбачає виконання ще однієї задачі, яка пов'язана з максимізацією біржової вартості акцій кожної компанії, а саме: поповнення рядів акціонерів компанії за рахунок акціонерів всіх компаній мережі та концентрацію на підвищенні біржової вартості акцій в інтересах акціонерів всіх компаній, які входять до мережі.

Процес глобалізації не перешкоджає впровадженню інновацій та створенню мереж підприємств і корпорацій. В умовах сучасних комунікацій та технологій аутсорсинг може відбуватися в будь-якій країні світу, тобто кожна корпорація має широкий вибір потенційних альтернативних постачальників. Тобто, у цьому випадку креативна мережа перетворюється в географічну мережу. Координація цієї комплексної мережі здійснюється так, щоб вона на постійно стимулювала процес інновацій, який є основним двигуном успіху компаній. Конкурентоспроможні корпорації не можуть обмежуватися простою купівлею комплектуючих та послуг, які пропонують експортери та дистриб'ютори із різних країн. Вони повинні створювати організаційні структури, які забезпечують постійну міжнародну співпрацю, сфокусовану на інноваціях, що потребує постійного обміну персоналом та даними між корпораціями.

Останні десятиріччя для аналізу структури галузі використовувався метод «п'яти сил» М. Портера, який зосереджувався на розподілі ланцюга створення вартості серед різних постачальників та конкурентів. Найпростіший ланцюг створення вартості полягав у тому, що компанії постачали кінцевому виробнику вузли та деталі, а він продавав готовий товар оптовим посередникам або кінцевим споживачам. Наразі зв'язки, які великі компанії встановлюють з постачальниками та клієнтами, нагадують не послідовну, а переплетену мережу. Ланцюг передбачав односторонній спрямований рух, тоді як мережа передбачає вільний обмін комунікаціями та інформацією, коли всі сторони процесу виграють від

скорочення часу на розробку, гарантованого попиту на ринку та безперервно планованої пропозиції.

Однак очевидно, що для розуміння нових організаційних структур потрібні нові аналітичні методи.

Концептуально новим є теоретико-ігровий підхід, який дозволяє передбачити, що рішення кожного учасника в будь-якій галузі впливають на решту учасників та їх рішення. Кожне підприємство повинно оцінити ланцюг реакцій та визначити шлях для оптимального прийняття рішень. Більш того, різні гравці в межах однієї галузі можуть взаємодіяти таким чином, що економічні результати кожного тільки підсиляться. На цих постулатах і будується аналіз мережі підприємств. Загалом бізнес-діяльність розглядається як гра в тому сенсі, що дії одного із учасників бізнесу впливають на прибутковість інших. Рішення в бізнесі приймаються на основі аналізу низки ймовірних результатів, коли кожен із них визначається тим, як реагують інші учасники галузі.

Останніми роками застосування теорії гри значно посилилося і набуло нового напрямку. Підкреслювалося те, що учасники галузі зможуть збільшувати додану вартість в межах своєї галузі, а також фінансові прибутки шляхом співробітництва і спільної роботи, а не шляхом конкуренції один з одним. У найпростішому випадку конкуренти можуть діяти спільно, наприклад, з метою підвищення цін.

Учасники гри можуть змінювати її потенційні результати шляхом зміни структури галузі одним із декількох можливих способів. А. Бранденбургер [5, с.61] пропонує корпораціям використовувати метод PARTS, який базується на певних «важелях» впливу для зміни структури галузі.

Корпорація може погрожувати змінити кількість гравців (учасників) в галузі (буква Р – Players), оголошуючи про свій намір ввійти в бізнес у цій галузі. Проста погроза потягне за собою отримання компенсації, що призведе до зміни розподілу вигравів (доданої вартості) серед учасників галузі.

Корпорація може змінити додану вартість (буква А – Added value) шляхом зменшення доданої вартості інших або шляхом збільшення власної. Корпорація може поміняти правила гри (буква R – Rules) розробивши, наприклад, нову цінову політику. Крім того, корпорація може змінити тактику (буква Т – Tactics) так, що це змінить сприйняття інших гравців і тим самим вплине на їх управлінські рішення. Корпорація може також змінити область дії гри (буква S – Score) шляхом розриву своїх зв'язків з іншими гравцями або побудови нових альянсів.

На відміну від моделі М. Портера, яка дозволяє аналізувати вже існуючу структуру галузі, підхід з використанням теорії гри досліджує методи зміни структури галузі.

Оскільки мережа представляє собою нову організаційну структуру, то доцільно виділити її особливості та невід'ємні ознаки, якими є:

1. Мережі зосереджуються на інноваціях та безперервних удосконаленнях. Ціль мережі – збільшувати додану вартість всередині групи компаній шляхом створення нових товарів/послуг і/або шляхом розроблення методів зниження витрат та збільшення продуктивності. Успіх мережі полягає в тому, щоб всі її учасники, в обмін на свій внесок до загального успіху групи, отримали б таку компенсацію, яка б їх повністю задовольнила.
2. Для аналізу мережі застосовують динамічний, а не статичний аналіз. По-суті, ціль групи полягає в тому, щоб стимулювати зміни. Оскільки засоби теорії ігор стосуються конкретної корпорації, яка досягла успіху відносно інших корпорацій галузі шляхом зміни одного або кількох елементів PARTS як моделі гри, мережа зосереджує увагу на групі в цілому, яка своїми діями змінює всі елементи PARTS.
3. У групі в рамках мережі здійснюється співробітництво з проблем виробництва аналогічно з грою, всі учасники групи діють як одна команда, ціль якої – стимулювання інновацій. При спробах досягнення цієї цілі серед учасників групи може взагалі не виникати конкуренції, що ще більше, ніж це забезпечується ігровою моделлю, підкреслює

залежність кожного учасника групи від їх креативності в цілому. Цей підхід радикально змінює традиційний підхід до конкуренції.

4. Мережа в цілому має головного керівника і в цьому сенсі така організаційна структура перестає бути «мережею». Прийняття рішень концентрується в одній корпорації, яка розташована біля центру мережі. Основним питанням стає: хто ж буде цим організатором? Дуже часто цю роль бере на себе велика роздрібна компанія або кінцевий виробник, який диференціює свої товари/послуги, щоб зайняти унікальне, з точки зору кінцевого споживача, положення, тим самим допомагаючи іншим учасникам мережі. Самостійно, без участі інших учасників, без мережі взаємовідносин, координатор навряд чи досягне подібного унікального положення.
5. На «периферії» мережі між учасниками взаємовідносин можуть знаходитися окремі корпорації, які не мають безпосередніх стосунків, тобто вони не є складовими мережі в класичному розумінні, а скоріше, її кінцевими точками. Однією із найважливіших властивостей мережі є взаємність та взаємозалежність [6, с.43], тобто якщо мережа досягла успіху, то вона розділяється усіма навіть найвіддаленішими від центрального координатора членами.
6. Ще однією властивістю мережі є інтенсивність та багатогранність відносин, які мають прямий і реверсний напрям, та стосується задач і черговості здійснення досліджень, розробок, маркетингу, а частіше – фінансової допомоги при виконанні управлінських задач і процедур. Зворотній потік може мати ключовий вплив для успіху всієї мережі, а залежність розповсюджується у всіх напрямках мережі.
7. За низки причин мережа стає міжнародною, адже її учасники можуть розташовуватися в різних країнах. Це географічне розсіювання стає ще однією важливою властивістю мережі. Цим мережа суттєво відрізняється від кластерів, де однією із основних умов є географічна близькість, яка і стимулює процес створення доданої вартості. Ця властивість підкреслює складність мережі підприємств, яка стає чимось більшим, ніж «теорія кластерів».

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, можна зробити висновок, що аналіз мережі доцільно будувати на основі теорії гри в тому сенсі, що він концентрує увагу на методах, за допомогою яких окрема корпорація може вплинути на успіх інших гравців галузі. Однак вона розглядає цю взаємозалежність як умову, за якої завдання всіх учасників полягає в досягненні виграшу за рахунок інновацій, які розширюють той елемент мережі, який додає вартість і дозволяє всім учасникам збільшувати свою фінансову вигоду.

Аналіз мережі підприємств та корпорацій підводить до нових управлінських завдань, які стосуються форм і процесів прийняття рішень, досліджень, розвитку та маркетингу, а також нових положень в галузі інвестицій, структури управлінських стимулів і розподілу винагород.

Список використаної літератури

1. Porter Michael E. The Economic Performance of Regions / Michael E. Porter // *Regional Studies*. – Vol. 37. – Numbers 6–7, August–October. – 2003. – P. 549–578.
2. Carney M. The competitiveness of networked production: The role of trust and asset specificity / M. Carney // *Journal of Management Studies*. – № 4, July. – 1998. – P. 457–479.
3. Broun S. J. Organizing knowledge / S. J. Broun, D. Paul // *California Management Review*. – Vol. 40. – № 3. – 1998. – P. 90–111.
4. Fukuyama Fr. Trust: The social virtues and the creation of prosperity / Fr. Fukuyama // N. Y.: Free Press, 1995. – 480 p.
5. Brandenburger A. M. The right game: Use game theory to shape strategy / A. M. Brandenburger, B. J. Nalebuff // *Harvard Business Review*. – July/August, 1995. – P. 57–71.
6. Schamp E. Evolution und Institution als Grundlagen einer dynamischen Wirtschaftsgeographie / E. Schamp // *In Geographische Zeitschrift*. – Jg. 90, № 1. – 2002. – P. 40–51.

Стаття надійшла до редакції 17.10.2013.

КАР'ЄРНЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВОЮ МОТИВАЦІЄЮ МОЛОДИХ ФАХІВЦІВ

У статті досліджено проблему необхідності управління трудовою мотивацією молодих фахівців як кадрового потенціалу організації. Сконцентровано увагу на питанні щодо положення сучасної молоді у сфері праці. Обґрунтовано та рекомендовано найбільш ефективну модель управління внутрішньокорпоративною кар'єрою молодих фахівців.

The problem of the necessity of young specialists' labor motivation management as personnel capacity of the organization is considered in this article. Attention is concentrated on a question of modern youth provision in the work sphere. The most effective model of management of internally corporate career of young specialists is proved and recommended.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні, коли людські ресурси стають одним із головних конкурентних переваг будь-якого підприємства, ведуться пошуки нових форм підготовки фахівців, які володіють не тільки професійними знаннями, здатністю використовувати ці знання на практиці, але й мотивованих до високопродуктивної праці. У зв'язку з цим гостро постає проблема обґрунтування необхідності управління трудовою мотивацією молодих фахівців як кадрового потенціалу організації.

Відомо, що мотивація до праці починає формуватися у людини ще до початку його професійної трудової діяльності. Поступово у процесі навчання у школі, середньо-спеціальному або вищому навчальному закладі та під час соціального спілкування розвиваються трудові якості особистості, такі як працьовитість, відповідальність, дисциплінованість, здобуваються початкові трудові навички. Ці якості лежать в основі мотивації до праці і надалі отримують розвиток під впливом реального робочого середовища при вступі до сфери суспільного виробництва.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання зайнятості та, зокрема, зайнятості молоді, їх соціально-економічний вплив на розвиток держави та шляхи поліпшення системи зайнятості в цілому досліджено в працях таких учених як Д. Л. Богиня, В. В. Онікієнко, Е. М. Лібанова, О. А. Грішнова, Т. Г. Ломоносова, О. А. Парягіна та ін. Дослідження теоретичних питань і діючої практики мотивації та стимулювання персоналу дозволило визначити низку невирішених проблем.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Молодіжний сегмент – це одна із найбільш проблемних частин сучасного національного ринку праці України. Адже, пошук першого робочого місця, невідповідність рівня та якості отриманої освіти потребам ринку, відсутність досвіду роботи, невідповідність бажань молодих шукачів роботи та роботодавців збільшують напругу на ринку праці та ще більше віддзеркалюють проблеми, що існують у цій сфері. Причиною цього є недостатня увага з боку держави до проблем профорієнтації молоді на початкових етапах та подальше її працевлаштування, відсутність системної програми регулювання працевлаштування студентів, невиконання існуючих законодавчих норм можуть стати підґрунтям для соціальних та політичних потрясінь.

Невирішені проблеми працевлаштування молоді призводять до збільшення рівня безробіття та погіршення рівня життя, розповсюдження пасивних, деструктивних, нерегульованих моделей поведінки, психологічних змін.

Однією із важливих причин, які впливають на стан працевлаштування студентів є низький рівень їх підготовки до конкурентоспроможної боротьби за перше робоче місце.

Виходячи на ринок праці, студенти зустрічаються з купою проблем: незнання ринку праці, законів та «правил гри» на ньому, неадаптованість до потреб, які висуває їм роботодавець, неспроможність презентувати себе з найкращої сторони. Наслідком усього вищезазначеного є втрата впевненості у собі, у своїх силах. Студент починає шукати роботу будь-де та будь-яку, не зважаючи на рівень освіти чи спеціальність, аби лише відчувати себе потрібним хоч комусь.

Постановка завдання. Метою статті є визначення проблем та обмежень щодо зайнятості на молодіжному ринку праці та напрямів їх усунення, актуальності і значимості питань, пов'язаних з необхідністю управління трудовою мотивацією молодих фахівців як кадрового потенціалу організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна ситуація у сфері праці та зайнятості ставить молодь в дуже складні умови. Якщо при плановій економіці система розподілу випускників навчальних закладів гарантувала їм зайнятість за фахом, то в умовах ринку розподіл проводиться в різко обмеженому масштабі, і молоді фахівці потрапляють в систему жорсткої конкуренції з людьми, які мають досвід роботи. Випускник повинен бути готовий до такої конкуренції, повинен вміти довести наявність у себе відповідних знань, умінь та здібностей – свою компетентність. Змінюється у молоді і уявлення про престижність професій. Космонавти, вчені, лікарі тепер поступаються за популярності професіями підприємця, комерсанта, економіста, менеджера, юриста.

Очевидно, що вибір першої професії відбувається, зазвичай, спонтанно, абітурієнт обирає спеціальність, керуючись міркуваннями престижності ВНЗ, вартості навчання, доступності, часто під тиском батьків, які не враховують здібності та переваги дитини. Останнім часом, за результатами роботи приймальної комісії, за підсумками вступних іспитів, у погоні за отриманням бюджетного місця абітурієнти «поступали» на всі профілі та всі спеціальності, не замислюючись про те, щоб бути фахівцем у конкретній професії. Часто варіантом усвідомленого вибору професії стає лише друга вища освіта. При цьому, головним стимулом працевлаштування є матеріальна сторона; молоді люди сприймають роботу «як спосіб заробляння грошей», а не в якості «можливості займатися улюбленою справою». Сучасна молодь амбіційна, вона розраховує на досить високу оплату праці вже на першому робочому місці. Реально ж молоді люди стикаються з протилежною ситуацією. В економічному відношенні молодь становить сьогодні значну частину населення, яку можна умовно назвати «працюючі бідні» (доходи «працюючої молоді» та «безробітних», які отримують допомогу по безробіттю, за своїми розмірами ненабагато відрізняються один від одного). При роботі з молодими фахівцями існують деякі особливості, які формуються на основі специфічних характеристик поведінки молодих фахівців та їх позиціонування. Однією з умов ефективної роботи з цією групою співробітників є розуміння їх сильних та слабких сторін, а також наявність умов взаємодії, цікавого і плідного для обох сторін.

У контексті молодіжної зайнятості на ринку праці перетинаються інтереси трьох сторін: роботодавців (які зацікавлені в якісній, професійній трудовій силі), молоді (досить різною за рівнем і якістю підготовки), держави та суспільства. Центри зайнятості та інші структури сприяння зайнятості, кадрові агентства покликані допомагати погоджувати інтереси між цими сторонами. Проте результати дослідження молоді в умовах великого міста показують, що тільки 37% безробітної молоді розраховують на їхню допомогу. Необхідно відзначити, що найбільш дієвим способом працевлаштування залишається звернення до допомоги родичів, друзів, знайомих – 44,4% працюючих респондентів (рис. 1). Таким чином, особисті зв'язки виявляються більш потужним ресурсом для успішного працевлаштування, ніж формальні канали. Як показало це дослідження, найбільша кількість безробітних припадає на вікову категорію 17–23 роки, тобто після закінчення школи, середнього або вищого навчального закладу. Як свідчить практика, лише 51,2% випускників ВНЗ влаштовуються на роботу за фахом. Для решти єдиною можливістю працевлаштуватися є професійна перепідготовка [1, с.63–70].

Способи працевлаштування серед молоді

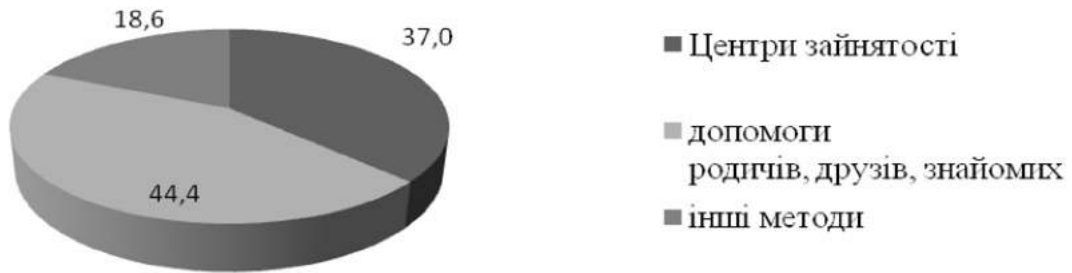


Рис. 1. Способи працевлаштування серед молоді [1, с.63–70]

Як показують дослідження В. Міненкова, Ю. Г. Одегова, після закінчення навчального закладу молоді спеціалісти характеризуються такими особливостями [2, с.174].

Сильні сторони: наявність базових знань, здібностей до засвоєння нової інформації; наявність великого потенціалу розвитку та певних амбіцій; відкритість новим технологічним і управлінським рішенням; енергійність, активна життєва позиція, ентузіазм; відсутність звичних стереотипів у роботі; націленість на отримання досвіду і на активну роботу; мобільність молодих фахівців, готовність до переїзду.

Області ризику: часто завищена самооцінка щодо своїх професійних здібностей та, відповідно, завищені очікування щодо майбутньої роботи в цілому і заробітної плати, зокрема; часто відсутність навичок роботи в команді, підпорядкування керівнику і навичок ділового спілкування; невміння застосувати на практиці отримані теоретичні знання, відсутність практичних навичок управління і планування свого робочого часу, незнання основ трудової дисципліни та ділової етики; нерозуміння вимог і очікувань організації.

На думку А. А. Награльяна, більшість сучасної молоді поділяє такі цінності й потреби, як кар'єра, кар'єрний ріст і мобільність, навчання та розвиток, чіткий і зрозумілий кар'єрний план (з прописаними показниками ефективності). Він говорить про необхідність укладати з ними двосторонні відносини з опрацюванням цілого переліку умов: праці, заробітної плати, кар'єрного росту, навчання і розвитку, мобільності тощо [3, с.99].

Перераховані особливості молодих фахівців як специфічної категорії трудових ресурсів необхідно враховувати при управлінні внутрішньо-корпоративною кар'єрою молодих фахівців. Таким чином, в умовах модернізації суспільства і зростаючих потреб до людського капіталу робота з молоддю має стати ефективним інструментом розвитку і перетворення компанії. Це можливо за умови розробки та послідовної реалізації системи роботи з молодими фахівцями, орієнтованої на пряме залучення молодих фахівців до рішення як власних проблем, так і загальнокорпоративних завдань та заснованої на пріоритетних напрямках стратегії розвитку кадрового потенціалу компанії.

Реалізація системного підходу до роботи з молодими фахівцями на практиці дозволяє вирішити завдання, які на перший погляд здаються майже несумісними (наприклад, сформувати молодого амбітного високо компетентного співробітника і при цьому зберегти його лояльність до компанії).

Управління внутрішньокорпоративною кар'єрою молодих фахівців вимагає як від молодого фахівця, так і від організації додаткових зусиль (це взаємний процес), водночас надаючи низку переваг як самому працівникові, так і організації. Найбільш ефективною моделлю управління внутрішньокорпоративною кар'єрою молодих фахівців можна вважати модель партнерства, зображену на рис 2.



Рис. 2. Найбільш ефективна модель управління внутрішньокорпоративною кар'єрою молодих фахівців

Оскільки сучасне суспільство відрізняється нестійкістю та нестабільністю у багатьох сферах життєдіяльності, то воно часто додатково «заряджає негативною енергією емоційно-вольову сферу молодих людей, що призводить до напружених та екстремальних ситуацій, які супроводжуються явними і прихованими проявами екстремізму.

Усі зусилля з боку вищих навчальних закладів, у першу чергу, повинні бути спрямовані на підвищення якості підготовки випускників, у яких важливу роль відводять формуванню довгострокових партнерських відносин з роботодавцями.

У цілому роботодавці досить високо оцінюють ефективність різних форм навчання персоналу. Позитивні оцінки навчання превалюють, і ця закономірність зберігається для всіх типів підприємств (за формами власності) та не суттєво залежить від економічного стану підприємств. Роботодавці відзначають позитивний вплив реалізації різних програм підготовки персоналу на: зниження плинності найбільш здібних фахівців, динамізм розвитку підприємств, особливо в таких сферах, як нові технології виробництва та менеджменту, розширення мережі контактів підприємств, у тому числі, з зарубіжними партнерами, поліпшення становища підприємств на ринку капіталу шляхом кращих та більш розгалужених контактів з потенційними інвесторами.

Таким чином, сучасний український роботодавець дуже вимогливий, але його очікування досить суперечливі. Він усвідомлює гостроту кадрової проблеми, яку намагається вирішити самостійно; схильний просувати і перенавчати власних працівників, а при прийомі на роботу надає перевагу тим, хто має досвід роботи та володіє зв'язками.

Висновки і перспективи подальших розробок. Авторами було розглянуто питання про становище сучасної молоді у сфері праці та зайнятості, акцентовано увагу на програмах, спрямованих на зниження напруженості на молодіжному ринку праці. Очевидно, що молодь на ринку праці є досить вразливою категорією, надання допомоги якій знаходиться в компетенції державної політики. Ця політика є довгостроковою і повинна проводитися постійно. Рішення щодо проблем молоді в рамках державної політики слід приймати тільки після аналізу можливих наслідків для суміжних демографічних спільностей, після прорахунку довгострокових наслідків цих рішень для самої молоді в наступні періоди. Саме тому необхідний регулярний моніторинг заходів, які проводяться та оцінка їх ефективності.

Але, якщо розглядати проблему більш локально, то можна виділити заходи, які допоможуть роботодавцям утримати молодих фахівців у компанії. Важливо мати на увазі, що випускники налаштовані на отримання задоволення від роботи і шукають можливість самореалізації. Тому один із найважливіших способів утримання персоналу – зробити так, щоб зміст роботи відповідав інтересам молодого фахівця. Деякі роботодавці на початковому етапі приваблюють молодих співробітників до менш кваліфікованої, рутинної роботи, керуючись тим, що у новачка немає досвіду. А це значною мірою знижує інтерес випускника до роботи.

Молодих фахівців турбують взаємовідносини у колективі, як їх приймуть на роботі, як складатимуться відносини з колегами та керівником. І тут початковому спеціалісту стане у нагоді наставник, який зможе навчити молодого колегу навичкам роботи та при необхідності підтримати його морально. Наставництво не тільки дозволить вчорашньому випускнику швидше адаптуватися до професійного та соціального середовища, але й мінімізувати можливість помилок, допущених у роботі. До того ж, якщо деякий час використовувати кваліфікованого фахівця у якості наставника для тих, хто прийшов (молодих співробітників), це дасть йому відчуття власної значущості.

Також дуже важливо дати зрозуміти випускнику, що в компанії у нього є реальна можливість зробити кар'єру. Важливо не просто розповісти про можливість, а дати реальне відчуття професійного зростання. Варто розповідати про те, як просувалися службовими сходами співробітники, які давно працюють в компанії, привести конкретні приклади. Важливо підготувати для них кар'єрний план, розробити систему навчання. Можна проводити тренінги у середині компанії, залучати зовнішніх тренерів, заохочувати ініціативу, підтримувати нестандартний підхід до вирішення робочих завдань.

Крім перспективи кар'єрного росту обов'язково потрібно, щоб випускник був упевнений, що з його розвитком та професійним ростом зростуть і його доходи. Він повинен наочно представляти, що потрібно для цього зробити і скільки грошей він зможе отримувати у цій компанії в майбутньому.

Звичайно, працювати з випускниками непросто. Але в умовах, коли наявні на ринку праці фахівці не можуть задовольнити потреби компаній у персоналі, роботодавці змушені шукати додаткові джерела. Так, увага компаній до випускників вузів диктується зростаючою конкуренцією на ринку праці. Поневолі компанії змушені платити за навчання нових співробітників. Вклавши гроші у навчання перспективного випускника та зумівши утримати його в компанії, роботодавець зможе отримати хорошого і високоякісного фахівця.

Роботодавці сьогодні висувають завищені вимоги до ВНЗ (з підвищення якості підготовки випускників, як професійної, так і особистісної), але їх думка цілком обґрунтована. Однак, у свою чергу, самі роботодавці не прагнуть брати активну участь у навчальному процесі, не забезпечують майбутньому бакалавру (спеціалісту) відповідну практику, посилаючись при цьому нібито на «постійну зайнятість». Тоді, як у студента часто відсутня зацікавленість в отриманні додаткових навичок та знань, він пасивно сприймає те, чому навчають в навчальному закладі.

Стає очевидним, що взаємодія з роботодавцями є складним процесом, який складається з різних за змістом етапів, форм та методів. Мета взаємодії полягає у підготовці кадрів, орієнтованих на інноваційну діяльність в економічній сфері. Також, іноді значною мірою є схильність знижувати можливі труднощі при працевлаштуванні випускників ВНЗ. Таким чином, для того, щоб у випускників ВНЗ не виникало труднощів на перших етапах працевлаштування на підприємствах, необхідно усунути великий розрив між вузівською теорією і тим, що очікують роботодавці від випускників на практиці.

На всіх рівнях державної влади сьогодні все частіше мова йде про необхідність посилити і зміцнити співпрацю ВНЗ з підприємствами та організаціями, що дасть можливість студентам отримати реальне уявлення щодо робочої обстановки на виробництві чи в організації.

Список використаної літератури

1. Иванова И. И. Молодежный рынок труда в контексте социальной политики / И. И. Иванова // Высшее образование в России. – 2010. – № 8. – С. 63–70.
2. Ломоносова Т. Г. Развитие управленческого потенциала молодых специалистов: Теоретико-методологические основания / Т. Г. Ломоносова // Вісник Томського державного університету. – 2011. – № 344. – С. 174.
3. Парягіна О. А. Молодой специалист: эволюция понятия в современных условиях / О. А. Парягіна // Право и освіта. – 2009. – № 1. – С. 99.

Стаття надійшла до редакції 06.02.2014.

ГІДНА ЗАРОБІТНА ПЛАТА У СТАНОВЛЕННІ СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ

У статті проаналізовано динаміку стану заробітної плати в Україні на її відповідність європейським критеріям гідності. Виявлено головні причини занадто низького рівня заробітної плати. Запропоновано основні напрями вдосконалення економіко-інституціонального механізму забезпечення гідної заробітної плати.

The dynamics of the state of wages in Ukraine on its compliance with the European standards of dignity is analyzed in the article. The main causes of too low wages are found. The main directions of improving the economic and institutional mechanism to ensure decent wage are offered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Історично склалося так, що з утвердженням філософії громадянських, політичних і юридичних прав, яке відбулося ще за часів становлення республіканських форм правління внаслідок революційних рухів (XVIII–XIX ст.) у Франції та США, у світовому суспільстві поступово формуються і реалізуються соціальні права громадян. Ця ознака є обов'язковим атрибутом їх фактичної рівності та становлення соціальної держави, як особливої організаційно-управлінської форми суспільного устрою і життя. В основі будь-якої соціальної держави знаходиться доктрина, яка має дві взаємообумовлені складові: ідеологічну та економіко-інституціональну. Ідеологічна складова соціальної доктрини визначає сутність системи поглядів і положень добробуту населення. Економіко-інституціональна – покликана забезпечити добробут життя населення. Якщо розглядати добробут у контексті задоволення населення життєвими благами, засобами існування та розвитку, то проблему побудови соціальної держави слід бачити у ефективності економіко-інституціонального механізму забезпечення права працюючої людини на гідну заробітну плату. Саме заробітна плата в індексі соціального розвитку за роки незалежності України стійко посідає перше місце серед сукупності зовнішніх мотиваторів. Про це свідчать багаторічні дослідження НДІ праці і зайнятості населення [1, с.162] та інших наукових закладів [2, с.468]. Гідна заробітна плата сьогодні є головним стимулом до продуктивної праці, фактором зростання ВВП, основою формування ресурсів домогосподарств, державних фондів соціального страхування. Зрештою гідну заробітну плату необхідно вважати індикатором державної макроекономічної політики, спрямованої на побудову соціальної держави.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Усі відомі економічні теорії не тільки піддають аналізу нагальні соціальні проблеми, але й обґрунтовують таку державну економічну політику, яка на думку А. Сміта (1723–1790) завдяки «економічній людині» і вільному ринку може забезпечити населенню багатий дохід або засоби існування, а точніше – надати народу можливості їх видобутку. Учений вперше розглянув найманого працівника як власника рівних прав бути багатим та одночасно як носія вартості своєї робочої сили на необхідному для її відтворення рівні. Однак А. Сміт попереджував, що штучний зріст заробітної плати веде до підвищення попиту і ціни товарів. У подальшому зростання заробітної плати має тенденцію до зменшення споживання, що пригнічує економіку [3, с.133–153].

Чудовий світ утопістів Сен-Симона (1760–1825) та Шарля Фур'є (1772–1837) представлений майбутнім суспільством, у якому залишається приватна власність, але в ньому посилюється роль трудового колективу, діють справедливі розподільчі відносини, зростає значущість заробітної плати і трудового доходу, як ціни робочої сили на рівні її

розширеного відтворення. Саме справедливий розподіл знову створеної вартості у їх вченні є основою міцних суспільних відносин у соціально орієнтованому суспільстві майбутнього.

В основу наукових поглядів засновника раннього англійського соціалізму Р. Оуена (1771–1858) покладено трудову теорію вартості Д. Рікардо (1772–1823), коли обмін товарів здійснюється за працею. Але на відміну від Д. Рікардо він вважав, що при капіталізмі суттєво відбувається порушення принципу справедливості в законі вартості тому, що найманий працівник не одержує у повному обсязі частку своєї знову створеної вартості. І це на думку утопістів є головною причиною гальмування соціалізації суспільних відносин, що потребує їх перегляду.

Ж. Б. Сей (1767–1832) дотримувався економічного лібералізму А. Сміта, покладеного в трудову теорію вартості. Особливий інтерес викликає його трактування прибутку, який розпадається на позичковий відсоток власника фізичного капіталу та підприємницький дохід, який є заробітною платою найманого управляючого, винагородою за раціональне сполучення всіх факторів виробництва.

Теорія лімітованого фонду заробітної плати сформульована Мак-Куллохом (1789–1864) та Дж. Ст. Миллем (1806–1873), а ще раніше – Т. Мальтусом (1766–1834), який чітко визначив, що не може розглядати заробітну плату як цінність тільки за власним розсудом роботодавця. Йому належить висловлення: «ніхто так гаряче, як я, не бажає підвищення дійсної плати за працю, котра виражається кількістю продуктів споживання, а не вимушеним підвищенням номінальної ціни праці, тобто підвищенням грошової зарплати» [4, с.35].

Другий етап теорії маржиналізму (неокласицизм) пов'язаний з іменами А. Маршалла (1842–1924), Дж. Кларка (1847–1938), Й. Шумпетера (1883–1950). Ці вчені при визначенні ціни товару, у тому числі робочої сили, виходили зі зміни потреби в конкретному продукті праці, коли додається його нова порція. Якщо у класиків рівноважне становище економіки розглядається з позиції вартості витрат праці, то у неокласиків – залежно від результатів праці. Тобто ціна продукту праці чітко поставлена у залежність від його споживчої корисності. Звідси у неокласиків з'явилось розуміння процесу формування ціни робочої сили як результату взаємодії ціни попиту на продукти праці, що визначається їх можливою корисністю, та ціни пропозиції продуктів праці залежно від розміру межових витрат на їх виробництво. При цьому зростає роль висококваліфікованої, рідкісної та інтелектуальної праці, менеджменту й маркетингу у формуванні вартості і ціни робочої сили, а звідси – гідної заробітної плати.

Вважаючи, що найбільшою вадою соціального суспільства є нездатність забезпечити повну зайнятість Дж. М. Кейнс (1883–1946), Е. Хансен, Ф. Перру, як прибічники регульованої економіки, пропонували механізм мультиплікації, який регулюється державою через пропозицію грошей, що забезпечує інвестиційну активність економіки та зайнятість населення.

Зближенню напрямів соціально-економічного розвитку сприяє економічна теорія неокласичного синтезу, родоначальником якої вважається лауреат Нобелівської премії (1970 р.) Пол Самуельсон. Він та його послідовники В. Нордхауз, Р. Макконелл та С. Брю дійшли висновку про необхідність раціонального сполучення за принципом потрібної достатності розроблених світовою наукою класичних і маржиналістських економічних теорій та механізмів державного регулювання залежно від умов соціалізації суспільних відносин.

Економічна теорія інституціоналізму (А. Алчіан, Р. Боуден, Р. Коуз, Д. Норт та ін.) заснована на концепції постіндустріального розвитку, яка є запорукою справедливих розподільчих відносин, які регулюються нормами права соціально орієнтованої держави, що знижує вплив тіньової економіки, сприяє збалансованості сукупного попиту і пропозиції на ринку праці та її продуктів, спрямовує соціально-трудова відносини на мотивовану продуктивну працю і розвиток людського капіталу.

Отже, світова наукова думка послідовно озброювала економічну практику теоретико-методологічними підходами щодо соціалізації виробничих і економічних відносин, вінцем яких є створення соціальної держави. Тому сьогодні важливо використовувати їх синтез, сполучення їх переваг залежно від конкретного стану соціально-економічного розвитку країни.

Проблема досягнення гідності заробітної плати останніми роками все більше актуалізується зусиллями учених країн, які після розпаду СРСР стоять на шляху становлення ринкових відносин. В Україні її розв'язання А. М. Колот бачить під кутом зору розвитку теорії розподільчих відносин [5, с.3–12], Т. М. Кір'ян розглядає трудовий дохід як сучасну форму економічної реалізації права власника людського капіталу на ресурс праці, яким є його робоча сила [6, с.3–9]. В. Лагутін вважає за необхідне удосконалювати теоретико-методологічні засади дослідження оплати праці як передумови досягнення її гідного рівня [7, с.16–20]. Ю. Куліков, О. Сташевська у структурі механізму мотивації працюючих щодо реалізації пріоритетних напрямів державної політики у соціально-трудовій сфері відводять гідному доходу перше рангове місце [8, с.226–230].

Різні аспекти цієї проблеми розглянуто В. Мельником [9, с.11–17], О. Сергієнко [10, с.15–21], О. Шевчуком [11, с.13–16]. Окремі аспекти даної проблеми відображено у працях українських науковців В. Бевза, В. Гаєця, Ю. Зайцева, Т. Кір'ян, Е. Лібанової, О. Новікової, В. Новикова, О. Палія, Ю. Саєнко та багато інших. Проблема створення політики економічних умов для одержання гідної заробітної плати хвилює російських учених Л. Абалкіна, В. Бобкова, Н. Волгіна, Б. Генкіна, Ю. Кокіна, М. Сорокіну, Р. Яковлева та інших.

Виділення невирішених раніше частини загальної проблеми. Після проголошення МОП у 1999 р. Концепції гідної праці науковці знаходяться у пошуку її стійкої залежності від великої кількості показників, серед яких гідна зарплата розглядається аналогічно іншим. Проте, удосконалення економіко-інституціонального механізму щодо забезпечення гідної заробітної плати як неодмінної умови становлення соціальної держави, залишається другорядним.

Постановка завдання. Метою статті є визначення головних причин низької ціни робочої сили, а звідси – низької рівноважної заробітної плати в Україні та формування основних напрямів щодо забезпечення її гідного рівня як першооснови становлення соціальної держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існує різна класифікація системної ідеології добробуту в доктрині соціальної держави, наприклад:

- ліберальна (вільноринкова) – США;
- консервативна (соціально регульована ринкова економіка) – Німеччина;
- соціал-демократичного розподілу ВВП – Швеція;
- лейбористська, за принципом розподільчої справедливості (Велика Британія, Австрія);
- південно-східна азійська – добробут через інвестиційну інфраструктуру [12, с.63].

Загальним принципом кожної з перелічених систем ідеології добробуту є соціальна справедливість у розподільчих відносинах між факторами виробництва стосовно знову створеної вартості. Проте, кожна із них реалізується через економіко-інституціональний механізм забезпечення гідної зарплати, як першооснови формування матеріальної складової добробуту населення. Інституціональне розуміння гідної заробітної плати, впливає із визначенням гідної праці, що надає МОП, як можливість одержати гідну і продуктивну роботу в умовах свободи, рівності, економічної безпеки та людської гідності. Тому, у загальному вигляді, поняття гідної заробітної плати пов'язано з адекватним заробітком в умовах мотивованої продуктивної праці. Але розуміння гідної заробітної плати буде більш докладним якщо її поняття включає результати статистичного вимірювання рівня середньомісячної реальної заробітної плати у її співвідношенні з прийнятими критеріями. За різними авторами існують відмінні підходи до визначення показників статистичного вимірювання і критеріїв оцінки гідності заробітної плати. Зокрема, цими показниками

можуть бути: рівень зарплати та інфляції, відповідність прийнятих соціальних стандартів у сфері праці споживчому кошику; співвідношення темпів зростання заробітної плати та продуктивності праці; паритет купівельної спроможності національної валюти тощо. До побічних належать показники: ефективної зайнятості, сприятливих умов праці, соціально-психологічного клімату тощо.

Щодо критеріїв, то за їх допомогою розраховується коефіцієнти неадекватності в оплаті праці. Наприклад, у відсотках зайнятих із зарплатою менше ніж 0,5 її медіани. Але частіше – шляхом порівняння середньомісячної номінальної зарплати з прийнятими у країні соціальними стандартами або зі стандартами розвинених країн. У подальшому матеріал подано згідно з прийнятими в Україні соціальними стандартами та критеріями оцінки, орієнтованими на країни Євросоюзу.

Для оцінки стану заробітної плати вказаним ознакам її гідності звернемося до даних табл. 1. При зростанні на 1,7% чисельності зайнятого населення, середньомісячна номінальна зарплата (СНЗП) збільшилася на 326,7%. Середньомісячна реальна заробітна плата зросла на 153,9%, при її диференціації: за видами економічної діяльності – у 2005 р. (1:3,9), у 2011 р. (1:6,4); за регіонами – у 2005 р. (1:2,4), у 2011 р. (1:2,1).

Частка працівників, яким нарахована СНЗП у межах мінімальної зарплати, зменшена з 10,7% до 5,6%, тобто в 1,9 рази. Співвідношення середньомісячної номінальної зарплати штатного працівника та прожиткового мінімуму має позитивну тенденцію, зростаючи з 1,8 разу до 2,6 разу. Враховуючи, що з 2009 року мінімальна зарплата стала дорівнювати прожитковому мінімуму, співвідношення СНЗП та ПМ з 2009 року дорівнює співвідношенню СНЗП до мінімальної зарплати. Зауважимо, що нормативне підвищення МЗП покращило індекс Кейтса. Враховуючи, що за прийнятим Європейською соціальною хартією критерієм добробуту вважається СНЗП, що перевищує у 2,5 рази прожитковий мінімум. Досягнуте в Україні останніми роками співвідношення в межах (2,4–2,6) можна вважати таким, що відповідає критерію гідності, але за умови приведення до розміру реального споживчого кошика. Проведене дослідження свідчить, що соціальний стандарт прожиткового мінімуму ще дуже далекий від сучасного споживчого кошику, а рівень номінальної зарплати є на порядок нижчим за розвинуті країни [1, с.162].

Таблиця 1

Тенденції зміни основних індикаторів стану заробітної плати в 2011 році порівняно з 2005 роком [13, с.60–240]

Показники	2005	2011	2011 / 2005, %
1	2	3	4
1. Валовий внутрішній продукт (у фактичних цінах), млн. грн.	441452	1316600	298,2
2. Доходи домогосподарств, млн. грн., питома вага доходу у ВВП, %	381404 86,4	1251005 95,0	327,9 +8,6
3. Витрати на придбання товарів та послуг, млн. грн. питома вага у доходах, %	306769 80,4	1024249 81,9	333,9 +1,5
4. Чисельність зайнятого населення у віці від 15 до 70 років, тис. осіб	20680,0	20324,2	98,3
5. Продуктивність праці, грн.	21346,8	64779,9	303,5
6. Заробітна плата штатних працівників, млн. грн. питома вага у ВВП, % питома вага зарплати в доходах домогосподарств, %	160621 36,4 42,1	521066 39,6 41,7	324,4 +3,0 -0,4

7. Середньомісячна номінальна зарплата штатного працівника, грн.	806,0	2633	326,7
8. Темпи росту реальної заробітної плати до попереднього року, %	120,3	108,7	153,9
9. Частка працівників, яким зарплата нарахована в межах мінімальної зарплати, %	10,7	5,6	-5,1
10. Співвідношення середньомісячної зарплати штатного працівника та ПМ для працездатних осіб, разу	1,8	2,6	144,4
11. Індекс Кейтса, %	37,2	38,1	+0,9
12. Співвідношення максимальної та мінімальної зарплати за видами економічної діяльності, разу	3,9	6,4	+2,5
13. Співвідношення максимальної і мінімальної зарплати за регіонами, разу	2,4	2,1	-0,3
14. Середньомісячна заробітна плата штатних працівників, оплата праці яких фінансується за рахунок бюджетних коштів, грн. Співвідношення зі середньомісячною зарплатою в Україні, %	646,6 80,2	2099 79,7	324,6 -0,5
15. Фонд оплати праці, млрд. грн. фонд основної зарплати, % фонд додаткової зарплати, %	110,2 61,0 33,7	333,5 62,2 30,6	302,7 +1,2 -3,1
16. Заборгованість із виплати заробітної плати, млн. грн.	1111,2	977,4	87,9

Усім відомі результати порівняння СНЗП, що склалася в Україні у найбільш сприятливі 2010–2011 роки, із середньомісячною зарплатою у країнах ЄС та СНД. Так, у доларовому еквіваленті у 2010 р. середньомісячна заробітна плата у Великій Британії була у 15 разів вище, у Німеччині та Данії – у 14 разів вище, у Болгарії – у 3 рази, у Польщі – у 6 разів. Серед країн СНД найбільшу заробітну плату у 2011 році одержували росіяни – 242,6% по відношенню до українця та у Казахстані – 187,5%. В Азербайджані вона становить 138,9% порівняно з середньою номінальною зарплатою в Україні. Декілька вища ніж в Україні склалася середня зарплата в Білорусії.

Наведені дані не є новими: вони повторюються аналітиками багаторазово із зазначенням великої кількості чинників, які гальмують підвищення СНЗП, що не дає можливості зосередити увагу на пріоритетних напрямках її відчутного зростання.

Тому, авторами застосовано методичний підхід, який дозволяє визначити головні причини складового рівня заробітної плати, який не відповідає ознакам її гідності. На думку авторів статті, головні причини низької заробітної плати потрібно шукати у протиріччях при розподілі знову створеної вартості між трудом і капіталом. Саме співвідношення між привласненими частинами знову створеного продукту праці визначає ступінь експлуатації найманого працівника. Методологія дослідження цього проблемного питання полягає у порівнянні (табл. 2):

- продуктивності праці (виробництво валового продукту за ПКС на зайняту особу) в Україні відносно обраної для аналізу країни;
- середньомісячної заробітної плати вітчизняного і зарубіжного працівника.

Таблиця 2

Порівняльні дані з продуктивності праці та заробітної плати різних країн
у 2010–2011 роках [14]

	ВВП, млн. дол. США за паритетом купівельної спроможності (ПКС)		Зростання валового внутрішнього продукту, % до попереднього року		Продуктивн. праці (ВВП на зайняту особу), дол. США		Середня заробітна плата, дол. США	
	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011
Україна	277029	288110	4,2	4,7	6055	7200	333	385
Росія	2010378	2096824	3,2	4,3	14166	16700	725	774
до України	7,26	7,28	–	–	2,34	2,31	2,18	2,01
США	13248200	13446923	2,9	1,5	42722	48100	3906	4295
до України	47,82	46,67	–	–	7,05	6,68	11,73	11,15
Німеччина	2736948	2810846	3,6	2,7	33477	37900	2980	3248
до України	9,88	9,76	–	–	5,52	5,26	8,95	8,47

Дані табл. 2 свідчать про значне відставання продуктивності праці в Україні, особливо по відношенню до США та Німеччини. Проте ще більша різниця склалася стосовно рівнів заробітної плати, що підтверджує думку багатьох українських учених про надмірно високий ступінь експлуатації українського працівника.

При цьому чітко визначились дві головні причини низького рівня зарплати в Україні – це надзвичайно низький порівняно з розвиненими країнами рівень продуктивності праці та надмірна експлуатація найманого працівника, які посилюють одна одну.

Зазначені причини є наслідками інтегрованого впливу сукупності первинних факторів економіко-інституціонального походження. До економічних відносяться: недосконала структура управління та низький рівень технології виробництва. Вплив інституціональних факторів виявляється у громіздкій макроструктурі управління народним господарством, в неефективності діючих економіко-правових механізмів та застарілій законодавчій базі.

Найбільш вираженими наслідками виявлених головних причин, як об'єктивно-суб'єктивна реакція ринку праці, є специфіка формування:

- співвідношення між темпами росту заробітної плати і темпами росту продуктивності праці;
- частки оплати праці в структурі ВВП.

За даними табл. 1, темпи росту заробітної плати у 2011 році порівняно з 2005 р. становили 326,7%, продуктивності праці – 303,5%. З точки зору багатьох учених і службовців такий обгін вважається неприпустимим. Однак у теоретичних дослідженнях авторами статті було доведено, що таке ствердження є однією з економічних догм. Можна навести багато доказів, коли цей «так званий закон не працює», коли співвідношення між цими темпами можуть бути різними залежно, наприклад, від конкретної кон'юнктури на внутрішньому і зовнішньому ринках. Тому, враховуючи високу експлуатацію найманого працівника, Урядом приймаються, хоча авторитарні, але необхідні на певному етапі заходи інституціонального порядку, які себе виправдовують. До них належать: зростання МЗП до рівня прожиткового мінімуму з поступовим підвищенням останнього. Пригадаємо, що у деяких країнах ЄС практикується апіорі встановлення МЗП з орієнтацією на високий індекс Кейтса, тобто на очікувану зростаючу зарплату сукупного працівника. Такі заходи знижують експлуатацію найманого працівника, посилюють роль тарифної системи в оплаті праці, що захищає працівника і його родину. Але вони повинні бути збалансованими, стимулюючими зростання продуктивності праці.

Отже, з одного боку, можна припустити обгін заробітної плати з огляду на існуючу

високу експлуатацію найманого працівника, але за умови більш ефективного використання людського капіталу, від чого залежать маркетингова складова, рівень менеджменту та формується інноваційна політика на конкретному підприємстві. Про це свідчить, наприклад, успішна діяльність найбільших морських торговельних портів України. З іншого боку, такий обгін знижує частку валового прибутку, змішаного доходу в структурі ВВП, що має неоднозначні наслідки для становлення соціальної держави, характеризує політику заробітної плати як пасивну. Дані табл. 3 свідчать, що питома вага оплати праці у ВВП, по-перше, в динаміці зростає, по-друге, вона не є низькою. Її частка або дорівнює, або навіть перевищує показники ЄС–27, де у 2010 р. питома вага оплати праці становила 48,7%, проти 49,9% в Україні. Зауважимо, що дане співвідношення за останні 5 років практично не змінюється, при незначному коливанні частки оплати праці біля 49,0%, а частка валового прибутку, змішаного доходу 38,0%. Таке положення, коли водночас спостерігається сталий обгін темпів росту заробітної плати над продуктивністю праці, свідчить про наявність ознак і стагнації в економіці та вичерпані можливості пасивної політики заробітної плати, тому що входить у протиріччя з інноваційними програмами.

Нагадаємо, що у багатьох країнах ЄС, починаючи з 2001 року, спостерігається стійка тенденція до збільшення питомої ваги валового прибутку, змішаного доходу та скорочення частки оплати праці у структурі ВВП, але при збереженні або зростанні рівня зарплати. Багатьма економістами це розцінюється як «наступ капіталу на працю». Однак, на думку авторів, таке здійснюється, насамперед, заради інноваційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності європейських товарів та послуг. І цей шлях у подальшому заслуговує на більш докладне дослідження.

Таблиця 3

Динаміка структури ВВП за категоріями доходу в Україні
у 2001–2010 рр., % [15]

Роки	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ВВП, у тому числі:										
Оплата праці найманих працівників	42,3	45,7	45,7	45,6	49,1	49,4	48,8	49,6	49,4	49,9
Валовий прибуток, змішаний дохід	44,3	42,1	43,0	44,2	38,2	37,1	39,0	38,1	38,0	38,0
Податки за виключенням субсидій на виробництво та імпорт	13,4	12,2	11,3	10,2	12,7	13,5	12,2	12,3	12,6	12,1

Таким чином, темпи росту СНЗП відбуваються на тлі надзвичайно низького її рівня, надмірній диференціації за регіонами та особливо за видами економічної діяльності, при занижених соціальних стандартах та заборгованості з виплат. Низький рівень заробітної плати супроводжується обгоном темпів її росту порівняно з продуктивністю праці, підвищенням інституціональними методами її частки та частки соціальних трансфертів у ВВП при зниженні питомої ваги валового прибутку та змішаного доходу, що стримує інноваційний розвиток країни і характеризує політику заробітної плати як пасивну.

Виходячи з проведеного аналізу, можна визначити основні напрями підвищення ефективності економіко-інституціонального механізму щодо забезпечення гідної заробітної плати, які наведені у скороченому вигляді:

1. Усунення деструктивних виявлень ринкової економіки, які продукують надмірну експлуатацію найманого працівника, знижують ціну його робочої сили. Реалізація цього напрямку пов'язана з боротьбою із корупцією, монополізмом та тіньовою економікою, які

проникли у всі її сфери, на всіх рівнях управління, що суперечить об'єктивним законам ринкових відносин. Тіньовий сектор, який сьогодні оцінюється авторами статті в 35–40% від обсягу ВВП, гальмує розвиток ринку праці, викликає соціальні конфлікти, роз'єднує націю.

2. Відчутне підвищення рівня заробітної плати шляхом економічного зростання. Щорічне зростання реальної зарплати на 15–20% можливо досягти прискореним нарощуванням ВВП на 7–10% відносно попереднього року при індексі підвищення споживчих цін в межах 1,05, тобто через принципову активізацію інвестиційно-інноваційної політики країни. Таким чином створюються умови для відродження середнього класу, реалізації концепції людського капіталу, коли професійно-кваліфікаційні здібності, здоров'я людини забезпечують підвищення зарплати працівника та економічне зростання країни. Тобто, підвищення зарплати має бути забезпечено завдяки високооплачуваним робочим місцям. Тільки високотехнологічне інноваційне виробництво, ринкова процедура банкрутства збиткових підприємств, сильний менеджмент та маркетинг, зменшення конкуруючого впливу тіньової економіки, розвиток людського капіталу забезпечать зростання ВВП, досягнення гідної заробітної плати.
3. Підвищення державних соціальних стандартів у сфері оплати праці. Враховуючи надвисоку експлуатацію робочої сили, на даному етапі можна визначити МЗП нормативно-законодавчими методами, орієнтуючись на динаміку зростання ВВП, продуктивності праці та середньої заробітної плати, як це робиться у США, Франції, Нідерландах. При цьому важливо, щоб МЗП сягала не менш 50% СНЗП, яка повинна дорівнювати 2,5 прожиткових мінімуми, котрий відповідає сучасному споживчому кошику. У перспективі доцільним є перехід визначення МЗП від інституціонального методу до соціального стандарту працівника, який встановлюється тристоронньою комісією за участю представників уряду, роботодавців і найманих працівників, що враховує:
 - утримання непрацездатних членів сім'ї. За розрахунками авторів статті коефіцієнт зростання повинен дорівнювати (1,3–1,5);
 - розмір соціального стандарту «мінімального споживчого бюджету». Для цього потрібно передбачення у Законі України «Про прожитковий мінімум» одночасного затвердження нового набору споживчих товарів, ухвалення Закону України «Про споживчий кошик» та забезпечення своєчасної інформації про зміну його розміру для приведення у відповідність йому стандарту прожиткового мінімуму.
4. Зниження податкового тиску на фонд заробітної плати. Сьогодні стягнення з фонду заробітної плати у всі чотири Державні Фонди соціального страхування разом складають близько 38% (обов'язкові сплати роботодавця). Навантаження на нараховану заробітну плату працівника становлять 18,5%. По відношенню до первинного ФЗП вона складає 13,2%, а підсумоване навантаження на ФЗП становить 51,2%. Для порівняння, у країнах ЄС ці відрахування складають 25–30%, що є прикладом для прийняття відповідних змін у Податковому Кодексі України.
5. Монетарна політика у забезпеченні гідної заробітної плати. Важливою умовою забезпечення гідної заробітної плати є досягнення випереджаючих темпів підвищення номінальної заробітної плати у порівнянні з темпами росту споживчих цін. Для цього необхідно додержуватися позитивного торгівельного сальдо у експортно-імпорتنих операціях, що обумовлює стабільність вітчизняної грошової одиниці, її міцність по відношенню до іноземних валют. Ствердження банківських працівників про першочерговий вплив сьогоднішніх темпів зростання номінальної заробітної плати на підвищення інфляції попиту, розрахунками авторів статті не підтверджено. Більша кореляція спостерігається за причини неефективного виробництва, що обумовлює інфляцію пропозиції. Тому шляхами оптимізації монетарної політики, що сприятиме досягненню гідної заробітної плати є:
 - економічне зростання, що знижує державний зовнішній борг та дефіцит держбюджету, зміцнює вітчизняну валюту;
 - стимулювання заощаджень громадян завдяки укріпленню гривні та встановлення

вигідної процентної ставки на депозити з метою посилення внутрішнього інвестиційного клімату.

Висновки і перспективи подальших розробок. Теоретико-методологічний аналіз проблеми формування гідної заробітної плати довів, що кожна з існуючих ідеологій добробуту в доктрині соціальної держави реалізується шляхом вдосконалення економіко-інституціонального механізму забезпечення гідної заробітної плати. Виявлено дві головні причини занадто низького рівня заробітної плати, якими є: низький рівень продуктивності праці через технологічну відсталість виробництва; надмірна експлуатація найманого працівника. Проаналізовано специфіку об'єктивно-суб'єктивної реакції ринку праці на надмірну експлуатацію найманого робітника при формуванні: співвідношення темпів росту заробітної плати і продуктивності праці; частки оплати праці в структурі ВВП. Визначено основні напрями вдосконалення економіко-інституціонального механізму забезпечення гідної заробітної плати через: усунення деструктивних виявлень ринкової економіки, які продукують надмірну експлуатацію найманого працівника, знижують ціну його робочої сили; відчутне зростання рівня заробітної плати шляхом економічного зростання; підвищення державних соціальних стандартів у сфері оплати праці; зниження податкового тиску на фонд заробітної плати; монетарна політика у забезпеченні гідної заробітної плати.

Список використаної літератури

1. Звіт про НДР. Аналіз та оцінка показників якості життя працюючого населення (номер держреєстрації 011V001879). – 2011. – 162 с.
2. Людський потенціал: механізми збереження та розвитку: монографія / О. Ф. Новікова, О. І. Амоша, В. П. Антонюк та ін. // НАН України. Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2008. – 468 с.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Глава III. О заработной плате / А. Смит // Антология экономической классики. – М.: ЭКОНОВ, КЛЮЧ, 1993. – 475 с.
4. Мальтус Т. Р. Опыт закона о народонаселении / Т. Р. Мальтус // Антология экономической классики. – М.: ЭКОНОВ, КЛЮЧ, 1993. – 486 с.
5. Колот А. М. До проблеми розвитку теорії розподільчих відносин / А. М. Колот // Україна: Аспекти праці. – 2008. – № 8. – С. 3–12.
6. Кір'ян Т. М. Трудовий дохід як форма інвестицій у людський капітал (методологічний аспект) / Т. М. Кір'ян // Україна: аспекти праці. – 2013. – № 3. – С. 3–9.
7. Лагутін В. Про теоретико-методологічні засади дослідження оплати праці / В. Лагутін // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 3. – С. 16–20.
8. Куліков Ю. М. Пріоритетні напрями державної політики у розвитку соціально-трудової сфери / Ю. М. Куліков, О. В. Сташевська // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – № 44. – С. 226–230.
9. Мельник В. Еволюція поглядів на працю і природу трудових доходів / В. Мельник // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 1. – С. 11–17.
10. Сергієнко О. Заробітна плата як елемент первинних доходів домогосподарств: сучасний стан і тенденції формування / О. Сергієнко // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 5. – С. 15–21.
11. Шевчук О. Справедливість розподілу доходів та порочне коло бідності / О. Шевчук // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 7. – С. 13–16.
12. Садова У. Я. Соціальна політика в Україні: регіональні дослідження і перспективи розвитку: монографія / У. Я. Садова. – Львів: УРД НАН України, 2005. – 408 с.
13. Праця України 2011: стат. зб. / Державний комітет статистики України. – К., 2012. – 352 с.
14. Список країн за ВВП на душу населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://uk.wikipedia.org/wiki/Список_країн_за_ВВП_\(ПКС\)_на_душу_населення](http://uk.wikipedia.org/wiki/Список_країн_за_ВВП_(ПКС)_на_душу_населення).
15. Національні рахунки України за 2010 рік: стат. зб. / Державний комітет статистики України. – К., 2011. – 350 с.

Стаття надійшла до редакції 12.12.2013.

МОТИВАЦІЙНИЙ ПРОЦЕС ПЕРСОНАЛУ

У статті досліджено поняття мотиваційного процесу, його складових, основних етапів та результату, на який він спрямований. Запропоновано схему мотиваційного процесу, яка розглядає мотиваційну сферу особистості як внутрішнє джерело спонукання до діяльності та враховує її вплив на рівень мотивації людини.

The concept of the motivational process, its components, milestones and results to which it is directed, are investigated in this article. The scheme of the motivational process that considers the motivational sphere of the individual as an internal source of motivation to work and take into account its impact on human motivation is proposed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні залишається без сумніву те, що одним із найважливіших ресурсів будь-якої компанії є її працівники, від продуктивності праці яких залежить її успіх. Завдання менеджерів полягає в тому, щоб максимально ефективно використовувати можливості персоналу. Сьогодні існує колосальна кількість способів впливу на мотивацію конкретної людини, причому діапазон їх постійно зростає.

З'ясовуючи сутність і природу мотивації, необхідно усвідомлювати, що йдеться про процес, який відбувається в самій людині та спрямовує її поведінку в конкретне русло, спонукає її поводити себе в конкретній ситуації певним чином. При цьому важливим є вивчення складових цього процесу, його основних етапів та результату, на який він спрямований.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Аналіз публікацій, свідчить про те, що в економічній літературі дослідження питань мотиваційного процесу ведуться достатньо інтенсивно. Сучасні погляди на сутність мотивації та її процесу висвітлені в роботах таких учених, як: Ю. Одегов [1, с.295], Г. М. Ламакін [2, с.74–75], О. П. Єгоршин [3, с.8] та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні існує досить велика кількість поглядів на сутність мотивації персоналу та взаємозв'язок її основних понять, що засвідчує складність та багатоплановість цього питання, яке потребує всебічного вивчення. Найбільше дискусій виникає навколо питання співвідношення понять мотивація та стимулювання. Крім того, серед дослідників, які розрізняють ці поняття та визначають мотивацію як внутрішній процес, також немає єдності поглядів. Деякі автори розглядають мотивацію як процес формування мотивів, інші – як механізм їх реалізації.

Постановка завдання. Метою статті є виділення двох підходів щодо пояснення сутності мотивації як внутрішнього процесу що не суперечать, а доповнюють один одне; визначення мотивації як процесу, який відбувається під впливом потреб і виражається у формуванні та реалізації сукупності внутрішніх спонукальних чинників (мотивів), які визначають напрямок діяльності людини.

Виклад основного матеріалу дослідження. На думку Ю. Одегова [1, с.295], мотиваційний процес – це процес узгодження цілей суб'єкта управління (підприємства у цілому) та об'єкта управління (конкретного працівника).

Одним із етапів такого процесу є оцінка узгодження цілей, які регламентуються зазвичай системою нормативних документів організації, таких як: положення про службу управління персоналом та посадові інструкції працівників, положення про систему мотивації і стимулювання, про оплату праці і систему преміювання, стандарти підприємства, накази та розпорядження.

Запропонована Ю. Одеговим схема цього процесу представлена на рис. 1.

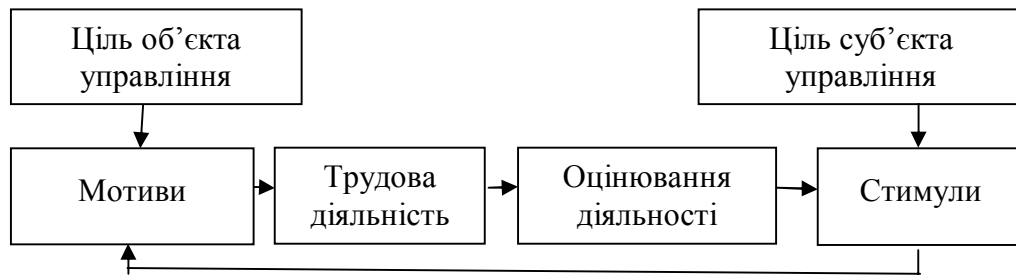


Рис. 1. Мотивація як процес узгодження цілей суб'єкта управління та об'єкта управління [1, с. 63]

Г. М. Ламакін розглядає потребу як основний об'єкт мотиваційного процесу, який на його думку, включає: оцінку незадоволених потреб, формування цілей, що направлені на задоволення потреб та визначення необхідних для цього дій (рис. 2) [2, с.74–75].

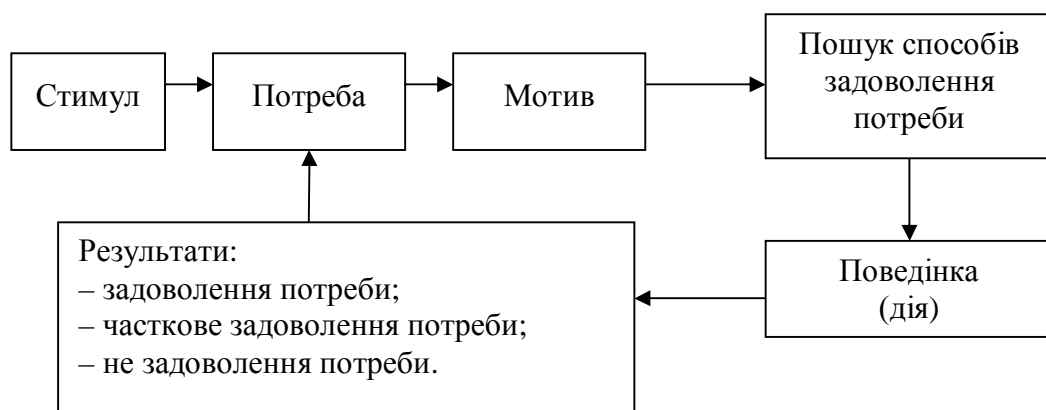


Рис. 2. Схема мотиваційного процесу

Ця структура мотиваційного процесу містить стимули, що виконують роль подразників, які спонукають працівників до діяльності та перетворюють існуючі потреби на мотиви за умови їх відповідності один одному.

Таким чином, Ю. Одегов та Г. Ламакін розглядають зовнішні чинники впливу на працівників у межах мотиваційного процесу, однак, стимулювання – це лише інструмент для управління цим процесом, а не його складовий елемент.

О. П. Єгоршин розглядає поняття мотив та стимул не як складові мотиваційного процесу, а як чинники, які на нього впливають (рис. 3) [3, с.8].

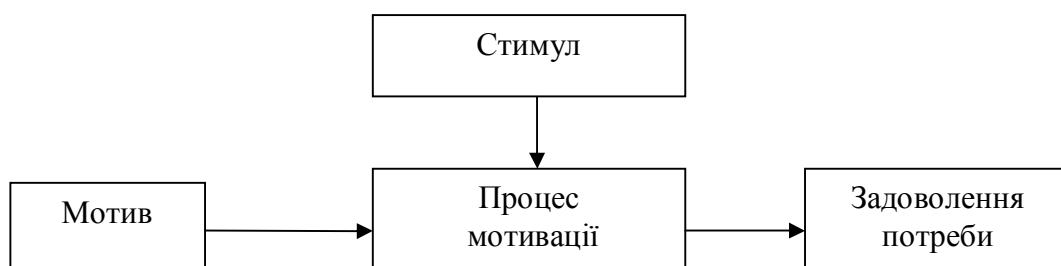


Рис. 3. Взаємозв'язок основних понять мотивації

Мотиваційний процес він пропонує розбити на чотири таких етапи: виникнення потреби, розроблення стратегії та пошук шляхів задоволення потреби, визначення тактики діяльності та поетапне здійснення дій (діяти швидко чи повільно, знайти засоби, аналіз альтернатив, вибір рішення), задоволення потреби та отримання винагороди.

Таким чином, О. Єгоршин розглядає потребу як основний елемент процесу мотивації. Безумовно, потреба є необхідною умовою будь-якої діяльності, однак вона не здатна надати діяльності чіткого направлення без втілення у конкретному предметі, що може її задовольнити, тобто без перетворення на мотив. Потреба спонукає до активності, а мотив – до направленої діяльності. Отже, мотив є також важливою складовою мотиваційного процесу, а не чинник, який може впливати на нього.

Мотивація та мотиви завжди внутрішньо зумовлені, але можуть залежати і від зовнішніх чинників, спонукатися зовнішніми стимулами. У цих випадках більш логічно говорити про зовнішньостимулюючу або зовнішньо організовану мотивацію, розуміючи при цьому, що зовнішні чинники набувають значення для мотивації тільки тоді, коли стають значущими для людини, для задоволення потреби, бажання. Тому ці чинники повинні у мотиваційному процесі трансформуватися у внутрішні.

Мотиви виникають на рівні особистості, на інших рівнях створюються умови щодо їх появи. А. М. Колот розглядає мотиваційний процес як послідовність шести етапів (рис. 4) [4, с.18–20].

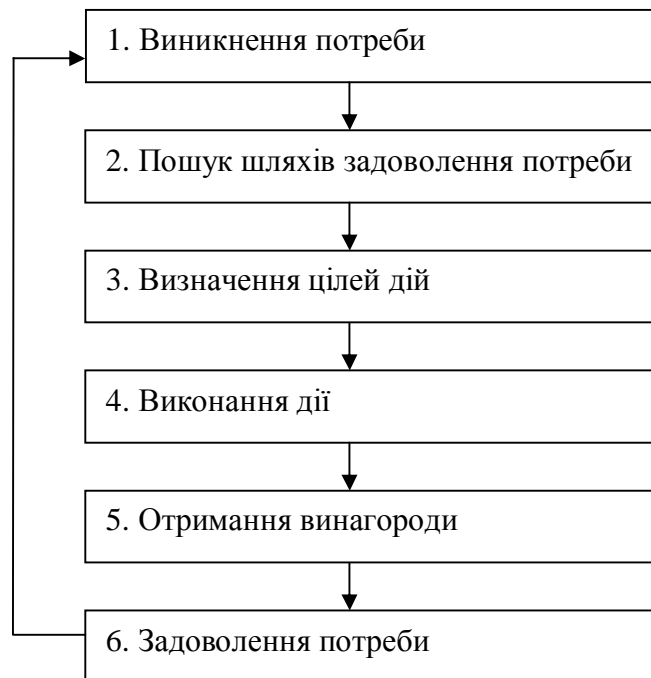


Рис. 4. Схема процесу мотивації

Отже, першим етапом мотиваційного процесу є виникнення потреби, яка проявляється як відчуття того, що людині чогось не вистачає, і вона повинна знайти можливість та виконати певні дії для усунення (задоволення) цієї потреби.

На другому етапі людина усвідомлює необхідність знайти шляхи усунення цієї потреби: задовольнити, подавити чи не помічати.

Наступним етапом є визначення цілі (направленості) дій. Людина визначає, що необхідно зробити для задоволення потреби. На цьому етапі вирішуються такі питання: що матиме людина після задоволення потреби; що вона повинна зробити для того, щоб отримати бажане; наскільки бажане є досяжним; наскільки те, що можна отримати, задовольнить потребу.

Четвертий етап – виконання дії. Людина витрачає зусилля на те, що у кінцевому результаті повинно допомогти їй задовольнити потребу. Оскільки робочий процес чинить зворотний вплив на мотивацію, то на цьому етапі цілі можуть коригуватися.

Виконавши певну роботу (дію), людина отримує винагороду за неї, тобто те, що вона може безпосередньо використати для усунення потреби, або те, що може обміняти на бажаний об'єкт. На цьому етапі з'ясовується наскільки виконані дії привели до бажаного результату. Залежно від цього виникає послаблення, збереження чи посилення мотивації до діяльності.

Отримання винагороди призводить до задоволення потреби, що є останнім етапом мотиваційного процесу, або ж людина продовжує шукати можливості для її задоволення.

В. П. Сладкевич пропонує структуру мотиваційного процесу, яка охоплює аналогічні шість етапів [5, с.16–17].

Таким чином, у запропонованих схемах процесу мотивації А. М. Колотом та В. П. Сладкевич також відсутній етап формування мотиву.

Найбільш раціональною, на думку авторів статті, є схема мотиваційного процесу, запропонована А. Кібановим. Він визначає мотивацію як процес, скерований на задоволення потреб, який схематично можна представити у вигляді послідовних етапів (рис. 5) [6, с.106–108].

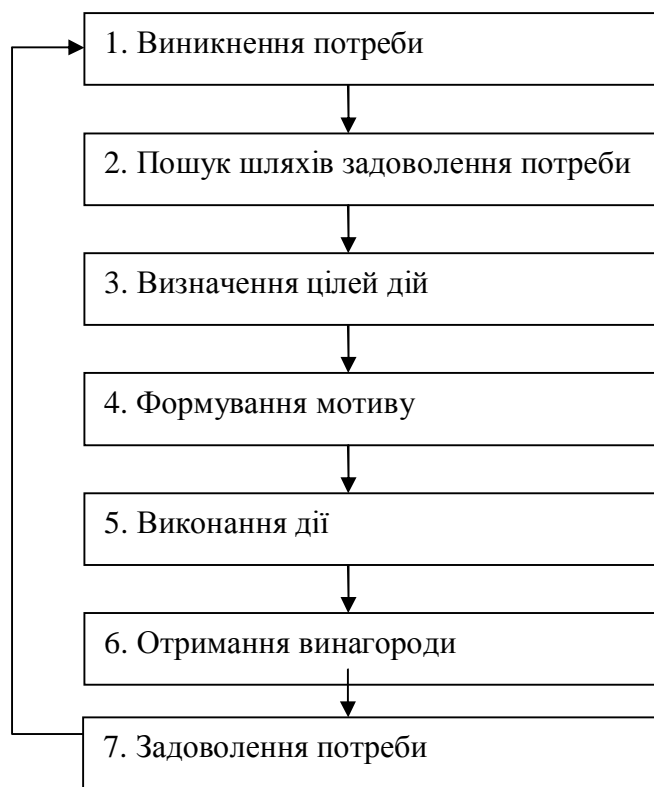


Рис. 5. Схема мотиваційного процесу

Відмінністю цієї схеми від запропонованої А. Колотом є наявність етапу формування мотиву, що пояснюється так: у людини виникає намір досягнути ціль, що виражається у свідомому спонуканні до діяльності. Саме це спонукання ініціює діяльність, з його виникненням закінчується формування мотиву.

Виходячи із наданого визначення мотивації, мотиваційний процес включає формування сукупності внутрішніх спонукальних чинників (мотивів) та механізм їх реалізації.

Із позиції трудової діяльності мотиваційний процес персоналу має забезпечувати досягнення цілей окремих працівників (задоволення потреб) та організації у цілому (ефективна діяльність).

Мотиваційний процес, на думку авторів статті, схематично варто відображати так, як показано на рис. 6.

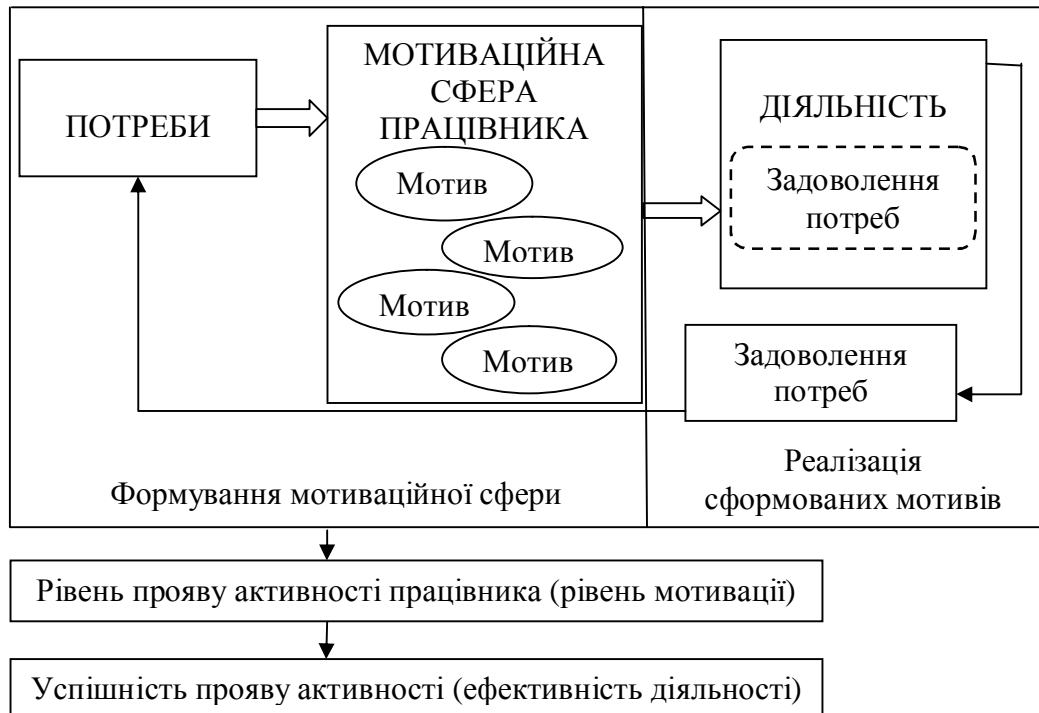


Рис. 6. Схема мотиваційного процесу

Центральним елементом мотиваційного процесу є мотиваційна сфера особистості, яка формується під впливом потреб. Сформована сукупність мотивів визначає напрямок діяльності людини, що приводить до задоволення її потреб. У наведеній на рис. 6 схемі показано, що задоволення потреби може здійснюватися не лише у результаті діяльності, а також у самому її процесі (такою потребою може бути цікава робота, її значимість для суспільства тощо). Структура мотиваційної сфери впливає на рівень активності людини, що називають рівнем мотивації, а також на успішність прояву цієї активності, зокрема, на ефективність діяльності. Чим більше мотивів активізується та чим більшою є сила кожного з них, тим сильнішою стає мотивація, тому для підвищення рівня мотивації необхідно активізувати максимально можливу кількість мотивів та збільшити їх силу, що в результаті призведе до зростання ефективності діяльності працівників.

Висновки і перспективи подальших розробок. Авторами статті запропоновано схему мотиваційного процесу, яка розглядає мотиваційну сферу особистості як внутрішнє джерело спонукання до діяльності і враховує її вплив на рівень мотивації людини та ефективність діяльності, що дозволяє обґрунтувати складові механізми ефективного управління цим процесом. З метою покращення ефективності діяльності працівників за рахунок підвищення рівня їх мотивації на підприємстві доцільно здійснювати управління мотиваційним процесом персоналу.

Список використаної літератури

1. Одегов Ю. Г. Мотивация персонала: учеб. пособ. / Ю. Г. Одегов, Г. Г. Руденко, С. Н. Апенько, А. И. Мерко. – М.: Альфа-Пресс, 2010. – 640 с.
2. Ламакин Г. Н. Основы менеджмента в электроэнергетике: учеб. пособ. / Г. Н. Ламакин. – Тверь: ТГТУ, 2006. – 208 с.
3. Егоршин А. П. Мотивация трудовой деятельности: учеб. пособ. / А. П. Егоршин. – Н. Новгород: НИМБ, 2003. – 320 с.
4. Колот А. М. Мотивация персонала: підруч. / А. М. Колот. – К.: КНЕУ, 2002. – 345 с.
5. Сладкевич В. П. Мотивационный менеджмент: курс лекц. / В. П. Сладкевич. – К.: МАУП, 2001. – 168 с.
6. Кибанов А. Я. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учеб. / А. Я. Кибанов, И. А. Баткаев, Е. А. Митрофанова, М. В. Ловчева. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 524 с.

Стаття надійшла до редакції 12.02.2014.

ІННОВАЦІЙНІ МОДЕЛІ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

У статті визначено напрями підвищення рівня зайнятості населення України в сферах малого та середнього бізнесу. Розглянуто один із найбільш перспективних напрямків розвитку торговельної діяльності – вендінгові технології. З метою забезпечення ефективної зайнятості запропоновано методику вибору постачальника вендінгового обладнання на основі оцінки конкурентоспроможності.

The article defines direction of increasing the employment rate of the population of Ukraine in the sphere of small and medium sized businesses. One of the most promising directions of their trading activities – vending technology is considered. In order to ensure the effective employment of population methodology for selection of vending equipment supplier is proposed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Стратегічним курсом економічної політики є формування конкурентоспроможної вітчизняної економіки з розвиненим приватним сектором та його важливою складовою – підприємництвом. В сучасних умовах актуальним питанням постає становлення та розвиток малого та середнього підприємництва, тому що саме цей сектор економіки стимулює конкуренцію, впливає на структуру економіки та на якісну характеристику валового внутрішнього продукту, розширює сферу свободи ринкового вибору, характеризується раціональними формами управління, забезпечує прискорення реалізації інновацій. Для забезпечення соціально-економічного зростання в умовах глобалізації та підвищення рівня турбулентності світової економічної системи, важливе значення для бізнесу набуває потреба у постійному моніторингу умов та особливостей їхнього розвитку в Україні.

Про місце та значення малого і середнього підприємництва свідчить також його частка у загальній кількості зайнятого населення та у валовому внутрішньому продукті. В Україні в малому і середньому підприємстві у 2012 році було зайнято 5,2 млн. осіб, що становить лише 25% економічно активного населення працездатного віку. При цьому в країнах Європейського Союзу такий показник становить більш ніж 50%, а в Японії – близько 80%. У країнах Європейського Союзу малі та середні підприємства створюють 50–70% внутрішнього валового продукту, в Україні такий показник майже у чотири рази нижчий.

В Україні частка малих і середніх підприємств у загальній їх кількості становить відповідно 94,7% (рис. 1) та 5,5%, що в цілому відповідає рівню розвинених країн світу. Так, у США, Японії, Великій Британії, Німеччині, Франції серед підприємств близько 95% є малими і середніми.

Дані рис. 1 свідчать про стабільність досліджуваних показників протягом 2007–2011 років, одночасно кількість найманих працівників на підприємствах малого бізнесу за даними статистики зменшилася близько на 2% (з 2024,9 тис. осіб до 1991,1 у 2011 р. [1, с.19]). Отже, постає проблема впровадження забезпечення ефективної зайнятості населення на підприємствах малого та середнього бізнесу, а також самозайнятості.

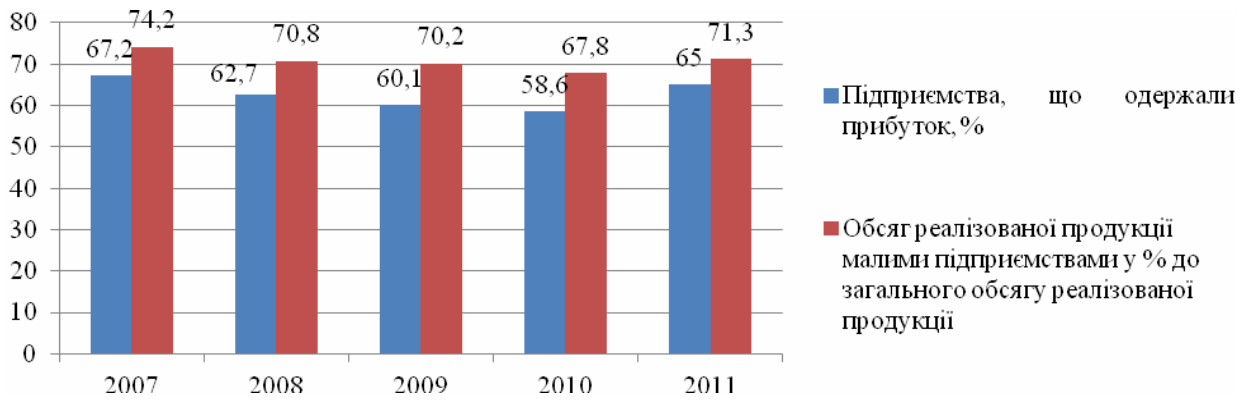


Рис. 1. Основні показники діяльності малих підприємств у 2007–2011 рр. [1, с.204]

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанням розвитку комерційної діяльності та роздрібного ринку присвячено роботи таких авторів: Б. Бермана [2, с.1184], В. Радаєва, І. Мельник [3, с.238–245] та інших. Але формуванням інноваційного механізму розвитку комерційної діяльності малого та середнього бізнесу ці учені не займалися.

Проте проблемам інновацій та інноваційної діяльності приділяли увагу такі науковці, як: І. Бузько, О. Дацій [4, с.428], С. Покропивний, І. Балабанов, С. Валдайцева, Є. Крилов та інші. Огляд літературних джерел за досліджуваною тематикою підтверджує недостатність наукових розробок з питань впровадження інноваційних процесів у діяльність торговельних підприємств задля зниження існуючого рівня безробіття.

Економічні аспекти розвитку зайнятості висвітлюють такі відомі учені: Л. Безтелесна, С. Злупко, В. Онікієнко, М. Пітюлич, Л. Ткаченко та інші. Поряд з цими ученими, до дослідження проблеми самозайнятості долучаються вітчизняні економісти, серед яких: Ю. Зінька, В. Іванова, М. Костиця, В. Липчук, Н. Кравець, В. Смаль, В. Чеглей.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Визнаючи беззаперечні досягнення вищезазначених науковців, варто звернути увагу на те, що самозайнятість населення є об'єктом переважно фрагментарних досліджень у системі малого бізнесу. Водночас, недостатньо уваги приділялося вивченню впливу самозайнятості на створення інноваційних моделей комерційної діяльності в забезпеченні ефективної зайнятості населення.

Постановка завдання. Метою статті є визначення напрямків підвищення рівня зайнятості вітчизняного населення у сферах малого та середнього бізнесу за рахунок впровадження інноваційних моделей комерційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Комерційною діяльністю є сукупність фінансово-економічних, правових та організаційних знань, навичок і дій, які направлені на організацію, проведення та удосконалення процесів обігу (купівлі, продажу) товарів та послуг з метою задоволення попиту споживачів і отримання прибутку [5].

Світовий досвід доводить, що вивчення та усвідомлення сучасних тенденцій розвитку комерційної діяльності (торгівлі) дає можливість визначити інноваційні пріоритети для вітчизняних установ та підприємств на макро-, мезо- та макрорівнях. Серед таких пріоритетів найефективнішими є: активний розвиток електронної торгівлі; впровадження у практику роботи гнучкого ціноутворення; електронних засобів супроводу та штрихового кодування товарів; впровадження інноваційних рішень, що надають можливість персоналізованого обліку покупців, які використовують клубні, дисконтні та картки самообслуговування; комплексна автоматизація усіх бізнес-процесів сучасної торгівлі за рахунок впровадження сучасних інформаційних систем.

Особливе місце у впровадженні інноваційних моделей комерційної діяльності, що забезпечуватимуть підвищення зайнятості та самозайнятості населення, набувають форматні новачки, які спрямовані на скорочення трансакційних витрат, часу покупців і надання їм

необхідних товарів та послуг. На думку авторів, перспективним напрямком розвитку торгівельної діяльності є впровадження вендінгових технологій.

Вендінг – це один із різновидів роздрібною торгівлі, метою якого є продаж товарів та послуг за допомогою автоматизованих систем (торговельних автоматів або терміналів). При цьому вендор не витрачає кошти на обслуговуючий персонал, а лише на оренду автоматів, а також на витратні матеріали та продукцію [6].

Вендінг (від англ. vending) – це продаж товарів та послуг за допомогою автоматизованих систем (торговельних автоматів). Вендінг набув широкого поширення у світі, як зручний і не дуже вимогливий спосіб ведення торгівлі або надання послуг [7].

Визначимо основні переваги та недоліки вендінгу як інноваційної моделі при здійсненні комерційної діяльності (табл. 1).

Таблиця 1

Переваги та недоліки вендінгу

Переваги	Недоліки
майже відсутній людський фактор	
мінімальний стартовий капітал (швидка окупність витрат)	відсутність можливості отримання великих прибутків
автомати рекламують себе самі (можливість встановити автомат на своїй території)	тарифно нерегульований ринок оренди території для автоматів
стабільність бізнесу та швидкоготівковий обіг ресурсів (тобто торгівля, коли товар оплачується одразу готівкою, що запобігає утворенню серед покупців такого прошарку, як боржники)	постійний моніторинг справності, наявності «ресурсів» (кави, води) та потреба у охороні автомату
постійність роботи автоматів	залежність від енергоносіїв

Наведені в табл. 1 переваги вендінгу, а саме: необхідність мінімального стартового капіталу, швидка окупність витрат, стабільність бізнесу, роблять його одним із основних напрямків підвищення рівня зайнятості та самозайнятості вітчизняного населення у сферах малого та середнього бізнесу.

За умови обмеженості фінансових ресурсів для інноваційно-інвестиційної діяльності в сфері малого бізнесу запропонуємо схему визначення напрямків інвестиційних вкладень задля створення нових робочих місць та забезпечення ефективної зайнятості, а також самозайнятості населення.

Отже, базою запропонованої схеми є визначення оптимального постачальника імпортного вендінгового обладнання. Для цього необхідно оцінити споживчі та цінові переваги торговельних автоматів, які пропонуються різними виробниками, а саме:

- Sagoma Rhea Vendors;
- Bianchi;
- Saeco Quarzo.

Конкурентоспроможність імпортного обладнання зазначених вище виробників оцінювалась за кількісними та якісними показниками. У якості кількісних показників були обрані технічні та цінові характеристики кавового вендінгового обладнання, які показано в табл. 2:

Таблиця 2

Кількісні параметри вендінгових машин

Технічна характеристика вендінгової машини	Saeco Quarzo	Bianchi	Sagoma Rhea Vendors
Максимальна місткість контейнера для розчинної кави, г	0	1200	1500
Максимальна місткість контейнера для кави в зернах, г	4200	3500	0
Максимальна місткість контейнера для молока, г	2500	3200	2500
Максимальна місткість контейнера для шоколаду, г	3000	3600	3000

Продовження табл. 2

Максимальна місткість контейнера для чаю, г	3000	2400+5200 (лимонний)	2500
Максимальна місткість контейнера для цукру, г	4500	4000	4500
Кількість стаканів, шт.	550	500	500
Палички для перемішування, шт.	550	500	0
Кількість напоїв	18	20	12
Вага, кг	117	155	110
Ціна, євро	4000	4200	4500
Потужність, Вт (енергоємність)	1250	1400	1250

Серед якісних показників для порівняння кавового обладнання були обрані такі (табл. 3):

- повнота платіжної системи (наявність купюроприймальника та приймальника монет);
- монетоприймальник з/без функції надання решти;
- автономне чи магістральне водопостачання;
- наявність пристрою для приготування охолоджених напоїв.

Таблиця 3

Якісні параметри вендінгових машин

Показник	Saeco Quарzo	Bianchi	Sagoma Rhea Vendors
Повнота платіжної системи	Банкнотоприймальник (1, 2, 5 грн.)	Приймання монет (5, 10, 25, 50 коп., 1 грн.), купюр (1, 2, 5 грн.)	Приймання монет (25, 50 коп.)
	добре	відмінно	задовільно
Функція надання решти	немає	так	немає
	погано	відмінно	погано
Водопостачання	автономне та магістральне	автономне та магістральне	автономне та магістральне
	відмінно	відмінно	відмінно
Наявність пристрою для приготування охолоджених напоїв	так	так	немає
	відмінно	відмінно	погано

Необхідно ранжувати кількісні та якісні показники вендінгових машин, враховуючи їх важливість для фірми (від більш до менш важливих).

Результати наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Ранги характеристик вендінгового обладнання

Ранг	Показник
1	Максимальна місткість контейнера для розчинної кави
2	Максимальна місткість контейнера для кави в зернах
3	Максимальна місткість контейнера для молока
4	Максимальна місткість контейнера для шоколаду
5	Ціна
6	Повнота платіжної системи
7	Функція надання решти
8	Кількість напоїв
9	Потужність (енергоємність)
10	Водопостачання
11	Максимальна місткість контейнера для чаю

Продовження табл. 4

12	Максимальна місткість контейнера для цукру
13	Кількість стаканів
14	Кількість паличок для перемішування
15	Наявність пристрою для приготування охолоджених напоїв
16	Вага

Вагові коефіцієнти розраховувалися для кожного із обраних показників за формулою:

$$w_i = \frac{2(N - i + 1)}{N(N + 1)}, \quad (1)$$

де N – загальна кількість показників, враховуючи кількісні та якісні,
 i – ранг параметру.

З метою визначення інтегрального показника конкурентоспроможності для обладнання італійських виробників здійснюють операцію нормування кількісних та якісних параметрів. Нормування кількісних параметрів здійснюється по відношенню до еталонного значення – максимального чи мінімального залежно від впливу на показник конкурентоспроможності:

- якщо за еталонне обрано найбільше $A_{i\max}$, то всі значення цього рядка діляться на нього та в таблицю включається у такому вигляді:

$$a_{ij} = \frac{A_{ij}}{A_{i\max}}, \quad (2)$$

- якщо за еталонне обрано найменше $A_{i\min}$, то еталонне значення ділиться на інші значення цього рядка та в таблицю включається значення, яке розраховується за формулою:

$$a_{ij} = \frac{A_{i\min}}{A_{ij}}, \quad (3)$$

Для нормування якісних параметрів використовують значення функції бажаності (табл. 5).

Таблиця 5

Оцінки якості та відповідні їм стандартні оцінки на шкалі бажаності

Оцінка якості	Оцінки на шкалі бажаності	
	діапазон	середнє значення
Відмінно	Більше 0,950	0,975
Дуже добре	0,875-0,950	0,913
Добре	0,690-0,875	0,782
Задовільно	0,367-0,690	0,530
Погано	0,066-0,367	0,285
Дуже погано	0,0007-0,066	0,033

Результати розрахунку кількісних та якісних параметрів наведені відповідно в табл. 6.

Таблиця 6

Характеристика обладнання для вендінгу

№	Характеристика	w_i	Saeco Quarzo	Bianchi	Sagoma Rhea Vendors
1	Максимальна місткість контейнера для розчинної кави	0,117	0	0,8	1
2	Максимальна місткість контейнера для кави в зернах	0,11	1	0,83	0

Продовження табл. 6

3	Максимальна місткість контейнера для молока	0,103	0,78	1	0,78
4	Максимальна місткість контейнера для шоколаду	0,095	0,83	1	0,83
5	Ціна	0,088	1	0,95	0,89
6	Кількість напоїв	0,07	0,9	1	0,6
7	Потужність	0,058	1	0,89	1
8	Максимальна місткість контейнера для чаю	0,044	0,39	1	0,33
9	Максимальна місткість контейнера для цукру	0,037	1	0,89	1
10	Кількість стаканів	0,028	1	0,91	0,91
11	Кількість паличок для перемішування	0,022	1	0,91	0
12	Вага	0,007	0,94	0,71	1
13	Повнота платіжної системи	0,081	0,782	0,975	0,53
14	Функція надання решти	0,074	0,285	0,975	0,285
15	Водопостачання	0,051	0,975	0,975	0,975
16	Наявність пристрою для приготування охолоджених напоїв	0,015	0,975	0,975	0,285

На основі отриманих результатів визначають інтегральні показники конкурентоспроможності вендингового обладнання трьох постачальників за формулою:

$$A_j = \sum_{i=1}^n w_i a_{ij} \quad (4)$$

де a_{ij} – нормований показник.

$$\begin{aligned}
 A_{Saeco\ Quarzo} &= 0,117 \cdot 0 + 0,11 \cdot 1 + 0,103 \cdot 0,78 + 0,095 \cdot 0,83 + 0,088 \cdot 1 + \\
 &+ 0,07 \cdot 0,9 + 0,058 \cdot 1 + 0,044 \cdot 0,39 + 0,037 \cdot 1 + 0,028 \cdot 1 + 0,022 \cdot 1 + 0,007 \cdot 0,94 + \\
 &+ 0,081 \cdot 0,782 + 0,074 \cdot 0,285 + 0,051 \cdot 0,975 + 0,015 \cdot 0,975 = 0,737 ; \\
 A_{Bianchi} &= 0,117 \cdot 0,8 + 0,11 \cdot 0,83 + 0,103 \cdot 1 + 0,095 \cdot 1 + 0,088 \cdot 0,95 + \\
 &+ 0,07 \cdot 1 + 0,058 \cdot 0,89 + 0,044 \cdot 1 + 0,037 \cdot 0,89 + 0,028 \cdot 0,91 + 0,022 \cdot 0,91 + 0,007 \cdot 0,71 + \\
 &+ 0,081 \cdot 0,975 + 0,074 \cdot 0,975 + 0,051 \cdot 0,975 + 0,015 \cdot 0,975 = 0,932 \rightarrow \max ; \\
 A_{Sagoma\ Rhe\ a\ Vendors} &= 0,117 \cdot 1 + 0,11 \cdot 0 + 0,103 \cdot 0,78 + 0,095 \cdot 0,83 + 0,088 \cdot 0,89 + \\
 &+ 0,07 \cdot 0,6 + 0,058 \cdot 1 + 0,044 \cdot 0,33 + 0,037 \cdot 1 + 0,028 \cdot 0,91 + 0,022 \cdot 0 + 0,007 \cdot 1 + \\
 &+ 0,081 \cdot 0,53 + 0,074 \cdot 0,285 + 0,051 \cdot 0,975 + 0,015 \cdot 0,285 = 0,656.
 \end{aligned}$$

Найбільш конкурентоспроможним є та вендингова кавова машина, для якої інтегральний показник конкурентоспроможності приймає найбільше значення за формулою:

$$A_j = \sum_{i=1}^n w_i a_{ij} \rightarrow \max \quad (5)$$

Отже, найбільш конкурентоспроможною є вендингова кавова машина італійського виробника Bianchi.

Висновки і перспективи подальших розробок. Необхідність розвитку малого та середнього бізнесу України у сфері комерційної діяльності, зумовлена проведенням економічних реформ, якісними перетвореннями у сфері науки та технології, розвитком демократичних соціально-політичних процесів та можливостей професійного та соціального розвитку особистості.

На шляху підвищення ефективності ведення бізнесу у комерційній сфері залишається проблема поєднання та стрімкого розвитку інновацій, досліджень та освіти як рушійного поштовху підвищення конкурентоспроможності. Участь у підприємницькій діяльності, намагання організувати бізнес тісно пов'язані із забезпеченням ефективної зайнятості населення шляхом впровадження вендінгу як інноваційної моделі комерційної діяльності.

Варто зазначити, що вендінг має широкі перспективи для: розвитку торговельного сектору економіки України (з одночасним позитивним впливом на стан вітчизняного ринку праці); створення об'єктивних потреб у максимальному використанні трудового та інтелектуального потенціалу персоналу, забезпеченні його розвитку, посилення мотивів та стимулів до соціальної та інноваційної активності людей, до трудової та підприємницької діяльності, що стимулює пошук шляхів підвищення ефективності. Але для цього необхідно вирішити такі завдання:

- сформулювати нормативно-правове забезпечення вендінгової діяльності, що відповідає європейським стандартам, створення правового поля, необхідного для полегшення ведення комерційної діяльності та функціонування бізнесу;
- впровадити у систему професійної та вищої освіти спеціалізованих програм підготовки фахівців з вендінгу;
- розробити програми розвитку самозайнятості у сфері вендінгу місцевими та регіональними органами системи зайнятості населення;
- сприяти формуванню та впровадженню програм розвитку комерційної діяльності на мезо- та мікрорівнях, що сприятиме вирішенню соціально-економічних проблем як на загальноукраїнському так і інших рівнях;
- надати можливість застосування у сфері вендінгу спрощеної системи бухгалтерського обліку.

Запропоновані заходи дозволять реалізувати інноваційні моделі комерційної діяльності у забезпеченні ефективної зайнятості населення на підприємствах малого та середнього бізнесу.

Перспективи подальшого дослідження полягають у визначенні структурних взаємозв'язків елементів організаційного забезпечення вендінгової діяльності.

Список використаної літератури

1. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів малого підприємництва» // Державна служба статистики України. – К.: 2011. – 204 с.
2. Берман Б. Розничная торговля: стратегический подход / Б. Берман, Р. Джоэл. Эванс. – М.: Вильямс, 2003. – 1184 с.
3. Мельник І. М. Стан та тенденції змін у роздрібній торгівлі регіонів / І. М. Мельник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.10. – С. 238–245.
4. Дацій О. І. Розвиток інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві України / О. І. Дацій. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004. – 428 с.
5. Мартинюк Г. М. Комерційна діяльність підприємства як економічна категорія та об'єкт управління [Електронний ресурс] / Г. М. Мартинюк // Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/35_OINBG_2012/Economics/6_121978.doc.htm.
6. Все о вендинг-бизнесе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://man.tochka.net/ua/36051-vending-v-ukraine-pribylnoy-biznes>.
7. Как правильно организовать работу сети вендинговых автоматов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://journal.dasreda.ru/ideas/894-vending-akkuratnyy-i-kropotlivyy-biznes>.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто питання щодо формування системи показників оцінки інтелектуального потенціалу. Розроблено систему показників та обґрунтовано науково-методичні заходи щодо оцінки рівня управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства.

The problem of a system of indicators to measure intellectual potential formation is considered in the article. The system of indicators is developed and scientific and methodological measures to assess the level of management of intellectual potential of commercial enterprise are grounded.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах динамічного ринку, де одні технології швидко витісняють інші, продукти та послуги стають застарілими упродовж короткого проміжку часу, успішними стають ті підприємства, які постійно створюють нові знання, поширюють їх та швидко втілюють у нові технології та продукти, тобто найбільш цінним активом стає інтелектуальний потенціал торговельного підприємства, який надає йому можливість накопичувати міцні конкурентні переваги на мінливому конкурентному ринку товарів та послуг сьогодні та пристосуватись до конкурентних змін у майбутньому.

Найважливішою умовою діяльності підприємства в постіндустріальному суспільстві є здійснення процесів формування й розвитку інтелектуального потенціалу підприємства. Розвиток інтелектуального потенціалу підприємства – це процес підвищення кваліфікаційного, творчого рівня, набуття нових вмінь та навичок персоналу підприємства внаслідок стимулювання його самопідготовки та реалізації програм підвищення інтелектуального рівня потенціалу підприємства, що супроводжується збільшенням ринкової вартості підприємства та значним соціально-економічним ефектом [1, с.59].

Тому, питання обґрунтування системи показників оцінки інтелектуального потенціалу торговельного підприємства є актуальними.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проведений аналіз публікацій, свідчить про те, що в економічній літературі дослідження питань управління інтелектуальним потенціалом ведуться достатньо інтенсивно. Сучасні методи дослідження оцінки інтелектуального потенціалу висвітлені в працях таких учених, як: П. Бубенко, І. Р. Бузько, Г. Беккер, І. Багрова, В. А. Веретенникова, В. А. Городовий, Л. Марченко, А. Кендюхов, Н. Стулова та багатьох інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Встановлено, що в економічній літературі існують проблеми під час оцінки інтелектуального потенціалу торговельного підприємства, оскільки в попередніх дослідженнях автора було, встановлено, що категорія «інтелектуальний потенціал» має розмитість границь дослідження. Незважаючи на популярність цієї категорії відсутність єдиного термінологічного підходу щодо визначення структурних елементів потенціалу ускладнює процес його комплексної оцінки. У результаті порушується комплексність оцінки, свідомо створюються диспропорції і незбалансованість усередині досліджуваної системи [2, с.288].

Постановка завдання. Мета статті – сформулювати систему показників та обґрунтувати науково-методичний підхід до оцінки рівня управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведений маржинальний аналіз літературних джерел [1, с.59–63; 2, с.284–294; 3, с.131–140] щодо визначення системи

показників оцінки інтелектуального потенціалу підприємства свідчить про те, що його всебічна оцінка повинна здійснюватись на основі кількісних та якісних показників, які надають можливість комплексно оцінити об'єкт дослідження, враховуючи можливість оцінити інтелектуальний потенціал підприємства за рахунок показників прямого та опосередкованого впливу на його загальний рівень розвитку. Оскільки кількісні показники без врахування якісних характеристик не дозволяють отримати повну оцінку оптимальності структури відтворення інтелектуального потенціалу, з метою одержання оперативної інформації про зміну ефективності використання інтелектуального потенціалу, мають бути додані також якісні показники, які відображатимуть характер і напрям впливу на кількісний показник [3, с.132]. Зазначимо, що система показників оцінки залежить від галузевої специфіки діяльності підприємств, тому набір показників для оцінки інтелектуального потенціалу торговельного підприємства повинен враховувати особливості діяльності в торговельній галузі економіки України.

Для вирішення задачі раціонального обґрунтування системи показників оцінки інтелектуального потенціалу торговельного підприємства, в якості основного багатокритеріального методу аналізу, було обрано експертне дослідження у формі анкетування. З метою реалізації процедури експертного оцінювання було сформовано експертну групу, яка повинна була бути наділена такими властивостями як професіоналізм, компетентність, конструктивність мислення, гнучкість, аналітичні здібності, відчуття нового та вміння йти на обґрунтований ризик.

До групи експертів за визначеними властивостями було відібрано керівників двох рівнів (за Т. Парсонсом [4, с.8–9]): керівники інституційного та управлінського рівнів управління торговельним підприємством. Експертну групу очолили 23 фахівця провідних торговельних підприємств м. Донецька та Донецької області, із них 83% становили керівники інституційного рівня та 17% – керівники управлінського рівня. Середня вікова категорія експертів – 48 років, серед них – 12 жінок та 11 чоловіків, зі стажем роботи на керівній посаді понад 3 роки – 23%, 3–5 років – 37% та понад 5 років – 40%. Розподіл за рівнем освіти свідчить про те, що серед анкетованих 80% складають керівники з повним вищим рівнем освіти, 15% – з неповним вищим рівнем освіти та 5% – з середньо-спеціальним.

За результатами експертного оцінювання було побудовано бінарну матрицю ключових індикаторів оцінки інтелектуального потенціалу торговельного підприємства, елементи якої було визначено на основі вектору $a_{ij} = \{1;0\}$, де «1» – індикатор варто віднести до процедури оцінювання, «0» – не варто відносити до процедури оцінювання.

Експертне опитування проводиться за методом Дельфі. Він є одним із найпоширеніших методів анкетування. За методом Дельфі немає безпосередніх колективних обговорень. Кожен експерт отримує спеціально розроблену анкету із запитаннями, яку заповнює незалежно від інших. Відповіді експертів підсумовують та разом з узагальненими безособовими аргументами на користь тих чи інших оцінок повертають експертам для уточнення або зміни, якщо вони вважатимуть це необхідним [5, с.117]. Перевагою застосування методу Дельфі в рамках цього дослідження є забезпечення незалежності думок фахівців, яка надала можливість через кількісну форму отримати систему показників у безособовому вигляді.

За результатами експертного дослідження було отримано ранжовану систему показників для оцінки інтелектуального потенціалу торговельного підприємства.

Для оцінки ступеня узгодженості думок експертів щодо формування системи показників оцінки інтелектуального потенціалу торговельного підприємства використано коефіцієнт конкордації Кенделла. За допомогою пакету програм Statistica був розрахований коефіцієнт конкордації, значення якого становило – 0,87, що свідчить про високий рівень погодженості оцінок фахівців.

Перевірку статистичної значимості коефіцієнта конкордації Кенделла [6, с.38] було підтверджено на основі розрахунку критичного емпіричного значення Пірсона χ^2 . Якщо $\chi^2_{\text{ф}} > \chi^2_{\text{кр}}$, то коефіцієнту конкордації Кенделла можна довіряти, а отримані на його основі висновки стосовно сформованої системи показників є достовірними, при ступенях

свободи $f=n-1$ і заданому рівні значимості $\alpha=0,01$. Фактичне значення критерію Пірсона було порівняно з табличним з рівнем довірчої ймовірності 0,95. При розрахунку має місце таке: $\chi^2_{\text{ф}} = 30,38$; $\chi^2_{\text{кр}} = 9,14$, отже можна зробити висновок про не випадковість погодженості думок фахівців.

Оцінка рівня інтелектуального потенціалу торговельного підприємства має комплексний характер, оскільки вона охоплює не тільки наявні ресурси підприємства, але й результати його управління.

Варто зазначити, інтелектуальний потенціал є «ядром» торговельного підприємства, і відповідно, саме від рівня використання інтелектуального потенціалу залежить якість конкурентних переваг та, власне, спроможність перемагати своїх конкурентів у довгостроковій перспективі в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Виходячи з головної мети дослідження, основним критерієм управління інтелектуальним потенціалом є міцний гармонійний вектор його розвитку в довгостроковій перспективі. Тому, в статті запропоновано алгоритм оцінки інтелектуального потенціалу торговельного підприємства на основі апарату теорії нечітких множин.

Перевагою застосуванням апарату теорії нечітких множин є те, що вона дозволяє кількісно інтерпретувати якісні фактори та вирішити питання узгодження суперечливих критеріїв прийняття рішень щодо управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства [7, с.54–60].

Алгоритм оцінки ядра інтелектуального потенціалу торговельного підприємства на основі теорії нечітких множин наведено на рис. 1.

Етап 1. На першому етапі формується система показників оцінки ядра інтелектуального потенціалу торговельного підприємства.

Підкреслимо, що оцінка кожного окремого показника не дозволяє комплексно зробити висновок стосовно рівня управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства, оскільки оцінюючі показники мають різно-направлений вектор зростання, що, у свою чергу, значно ускладнює процес оцінки та формування висновків стосовно досліджуваного об'єкту, тому запропоновано систему оцінки трансферу інтелектуального потенціалу торговельного підприємства на основі тетрочентричного ядра на базі статично-динамічного підходу.

Систему показників оцінки трансферу інтелектуального потенціалу торговельного підприємства на основі тетрочентричного ядра наведено на рис. 2.

Трансфер (з лат. *to transfero* – переносу, переміщую) – термін, який зазвичай ототожнюють з процесом передачі одним об'єктом іншому об'єкту певних активів, умінь, знань тощо, як на платних, так і на безоплатних умовах [8, с.122].

Статично-динамічний підхід, зміст якого аргументовано та наведено в працях С. В. Князь та К. С. Світличної [8, с.122; 9, с.356], передбачає визначення трансферу системно утворюючих зв'язків між елементами тетрочентричного ядра інтелектуального потенціалу торговельного підприємства в статичній, а також визначає трансферні зміни, які відбуваються в процесі функціонування самого інтелектуального потенціалу.

Зазначимо, що оцінка кількісних показників інтелектуального потенціалу торговельних підприємств здійснювалась на основі показників фінансової звітності, у той час як оцінку кількісних показників було здійснено на основі побудованої якісної шкали градації, де значення «5» фахівці присуджували високому рівню значення кожного складового елементу тетрочентричного ядра інтелектуального потенціалу, значення «1» – фахівці присуджували дуже низькому рівню значення кожного тетрочентричного ядра інтелектуального потенціалу, значення «2, 3 і 4» – присуджували проміжному рівню шкали градації.

Етап 2. На другому етапі здійснюється ранжирування трансферу змін впливових факторів III рівня управління ядром інтелектуального потенціалу.

Для кожного трансферу змін впливового фактору ядра інтелектуального потенціалу $I^{UN,RC,PZ,RR}_{1...8}$ визначається рівень його значущості $\alpha_i \{0;1\}$ таким чином, щоб виконувалося правило Фішберна:

$$\alpha_1 > \alpha_2 > \dots > \alpha_m \quad (1)$$

У випадку, коли система показників оцінки має різну спрямованість, значимість i -го показника (α_i) має визначатись за формулою [10, с.222]:

$$\alpha_i = \frac{2(m-i+1)}{(m+1)m}, \quad (2)$$

де m – кількість показників в ранжируваному ряді.

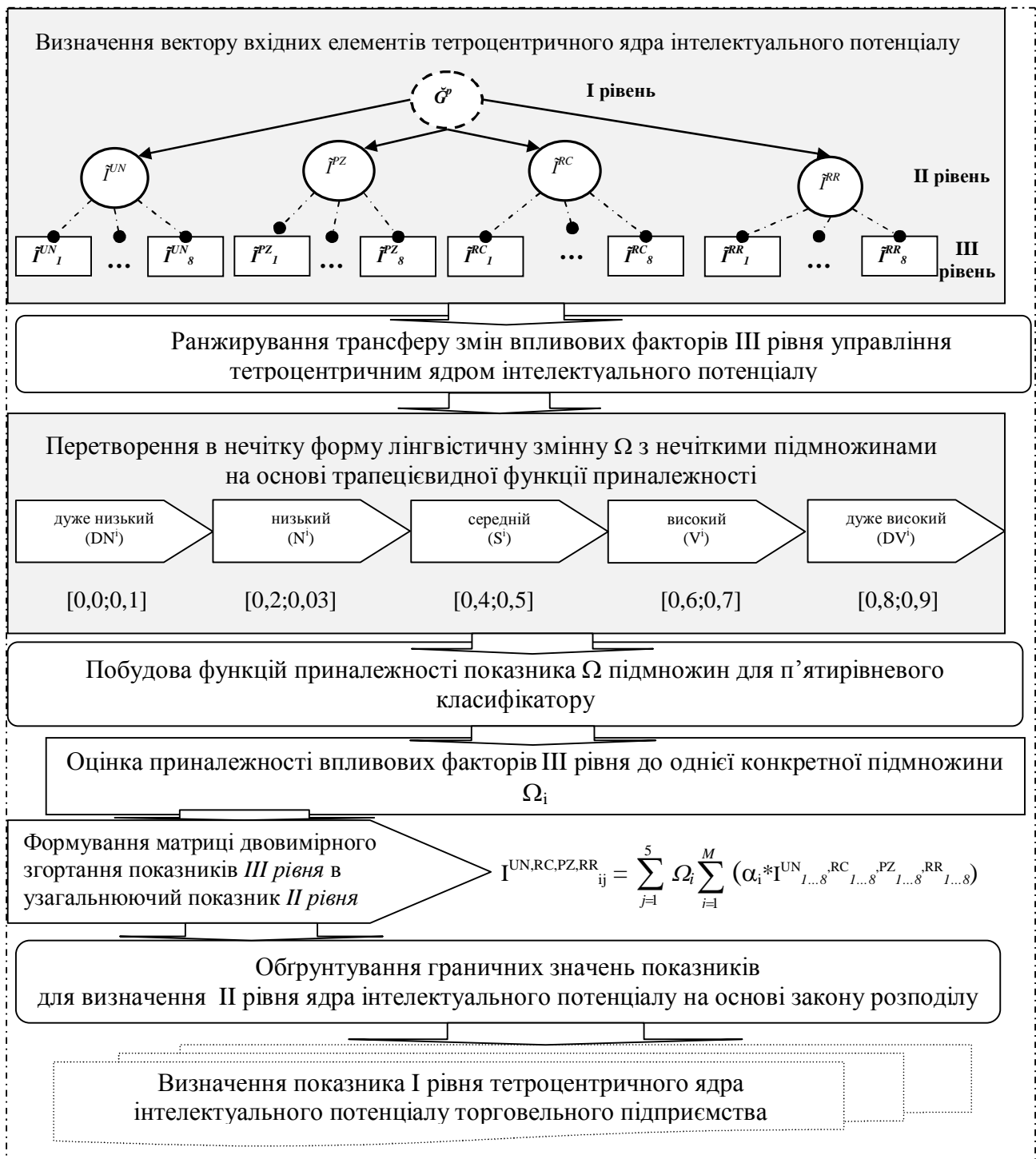
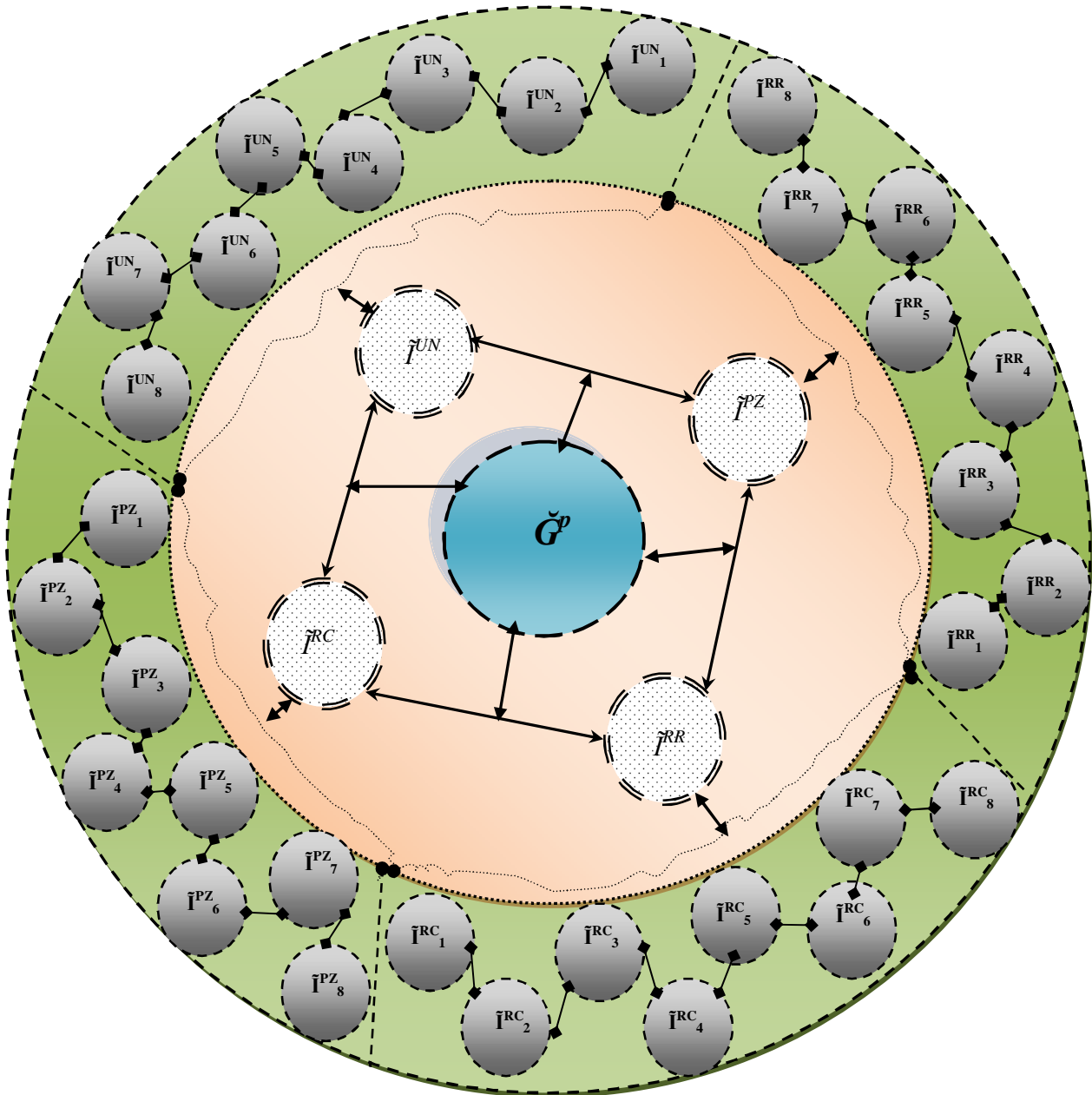


Рис. 1. Алгоритм оцінки ядра інтелектуального потенціалу торговельного підприємства [розроблено автором на основі теорії нечітких множин]



де \check{G}^P – ядро інтелектуального потенціалу торговельного підприємства; \check{I}^{UN} – ступінь розвитку управлінських навичок; \check{I}^{PZ} – ступінь розвитку професійних здібностей; \check{I}^{RC} – рівень кваліфікації; \check{I}^{RR} – рівень результативності; \check{I}^{UN}_1 – частка працівників зайнятих управлінською та інтелектуальною діяльністю; \check{I}^{UN}_2 – рівень лояльності; \check{I}^{UN}_3 – коефіцієнт внутрішньої мобільності; \check{I}^{UN}_4 – коефіцієнт посадового досвіду; \check{I}^{UN}_5 – коефіцієнт морального клімату; \check{I}^{UN}_6 – рівень компетентності персоналу; \check{I}^{UN}_7 – коефіцієнт якості відбору персоналу; \check{I}^{UN}_8 – показник рівня кваліфікації працівника; \check{I}^{PZ}_1 – коефіцієнт новаторства; \check{I}^{PZ}_2 – коефіцієнт інноваційної активності; \check{I}^{PZ}_3 – коефіцієнт раціоналізаторської активності; \check{I}^{PZ}_4 – коефіцієнт якості виконаних робіт; \check{I}^{PZ}_5 – коефіцієнт кількості виконаних робіт; \check{I}^{PZ}_6 – рівень сприятливості працівників до інновацій; \check{I}^{PZ}_7 – рівень застосування інноваційного реєстру розрахунково-касових операцій; \check{I}^{PZ}_8 – рівень новизни реалізації продукції; \check{I}^{RC}_1 – коефіцієнт ефективності навчання персоналу; \check{I}^{RC}_2 – частка працівників, які мають середню професійну та вищу освіту; \check{I}^{RC}_3 – коефіцієнт впливу кадрових змін на загальний рівень інтелектуального потенціалу компанії; \check{I}^{RC}_4 – коефіцієнт дотримання торгівельно-технологічного процесу; \check{I}^{RC}_5 – коефіцієнт дотримання термінів виконання робіт; \check{I}^{RC}_6 – коефіцієнт рівня професійної підготовки; \check{I}^{RC}_7 – коефіцієнт ефективного використання робочого часу; \check{I}^{RC}_8 – коефіцієнт рівня кваліфікаційного розвитку; \check{I}^{RR}_1 – коефіцієнт динаміки редукції праці працівників; \check{I}^{RR}_2 – коефіцієнт продуктивності праці працівників; \check{I}^{RR}_3 – коефіцієнт фінансової ефективності персоналу; \check{I}^{RR}_4 – частка витрат фірми на персонал у загальному обсязі; \check{I}^{RR}_5 – прибуток від реалізації продукції в розрахунку на 1-го робітника; \check{I}^{RR}_6 – коефіцієнт освоєння нової техніки (технології торгівлі); \check{I}^{RR}_7 – чистий прибуток в розрахунку на 1 грн. фонду оплати праці; \check{I}^{RR}_8 – коефіцієнт обороту з прийому.

Рис. 2. Трансфер оцінки тетрацентричного ядра інтелектуального потенціалу торговельного підприємства на основі статично-динамічного підходу [розроблено автором]

Значущість і-го елемента оцінки тетроцентрично ядра інтелектуального потенціалу α_i визначено на основі ранжирування.

Етап 3. Перетворення в нечітку форму лінгвістичну змінну Ω з нечіткими підмножинами на основі трапецієвидної функції приналежності. На цьому етапі будується трапецієвидна функція приналежності яка має п'ятирівневу структуру підмножин (рис. 3).

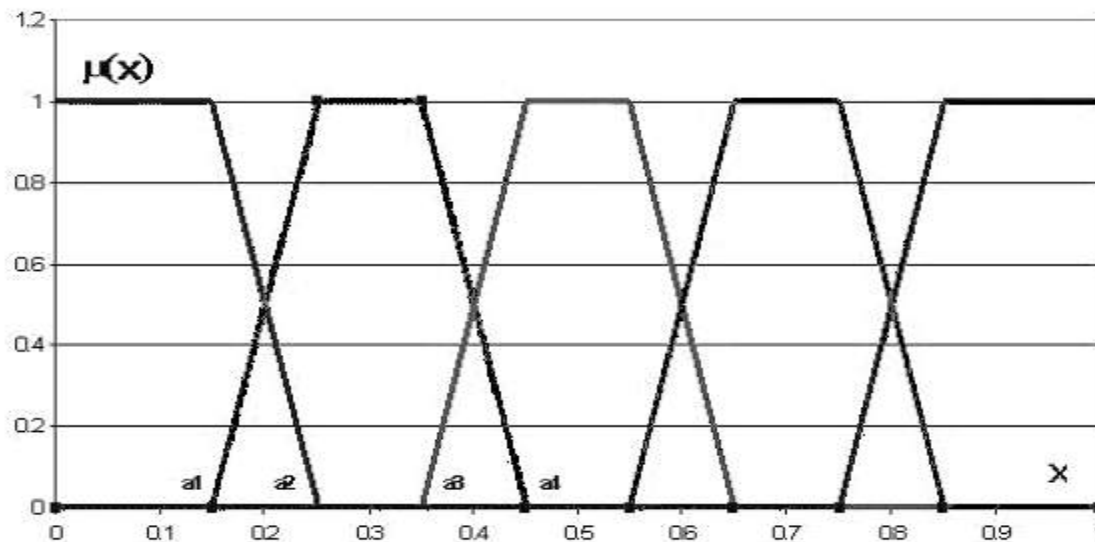


Рис. 3. Графік трапецієвидної функції приналежності трансферу змін впливового фактору III рівня тетроцентричного ядра інтелектуального потенціалу

Аналізуючи рис. 3 показано, що нечітка множина складається з п'яти підмножин, які мають різний якісний рівень впливу: «дуже низький рівень трансферу змін впливово фактору $I_{1...8}^{UN,RC,PZ,RR}$ (DN^i)», «низький рівень $I_{1...8}^{UN,RC,PZ,RR}$ (N^i)», «середній рівень $I_{1...8}^{UN,RC,PZ,RR}$ (S^i)», «високий рівень $I_{1...8}^{UN,RC,PZ,RR}$ (V^i)» та «дуже високий рівень $I_{1...8}^{UN,RC,PZ,RR}$ (DV^i)», тобто лінгвістична зміна підмножин може бути представлена:

$$\Omega = \{ I_{1...8}^{UN,RC,PZ,RR, DN}, I_{1...8}^{UN,RC,PZ,RR, N}, I_{1...8}^{UN,RC,PZ,RR, S}, I_{1...8}^{UN,RC,PZ,RR, V}, I_{1...8}^{UN,RC,PZ,RR, DV} \} \quad (3)$$

На наступному етапі побудована функція приналежності показника Ω підмножин для п'ятирівневого класифікатору за формулою наведеною у працях А. О. Недосекіна [7, с.54–60; 10, с.116]:

$$\mu_A(x; a, b, c, d) = \begin{cases} 0, & x \leq a, \\ \frac{x-a}{b-a}, & a \leq x \leq b, \\ 1, & b \leq x \leq c, \\ \frac{d-x}{d-c}, & c \leq x \leq d, \\ 0, & x \geq d. \end{cases} \quad (4)$$

де a, d – абсциси нижньої основи трапеції на графіку;

b, c – абсциси верхньої основи трапеції на графіку.

Відповідно до розробленого діапазону здійснено формування матриці двовимірного згортання показників III рівня в узагальнюючий показник II рівня на основі співставлення кожного фактору з діапазоном, якщо значення задовольняє діапазону, то в матриці ставиться «1», якщо ні, то «0».

Після побудови матриці, визначено інтегральний показник II рівня тетрочентричного ядра інтелектуального потенціалу за формулою:

$$I_{ij}^{UN,RC,PZ,RR} = \sum_{j=1}^5 \Omega_i \sum_{j=1}^M (\alpha_i * I_{1...8}^{UN,RC,PZ,RR}) \quad (5)$$

де Ω_i – значимість стану лінгвістичної підмножини у двовимірному згортанні 18;

$I_{1...8}^{UN,RC,PZ,RR}$ – поточне значення і-го фактору графіку трапецієвидної приналежності (X_{ij}) III рівня управління інтелектуальним ядром підприємства;

α_i – значимість і-го впливового фактору III рівня управління інтелектуальним ядром підприємства.

Етап 7. Обґрунтування граничних значень показників для визначення II рівня ядра інтелектуального потенціалу здійснено на основі закону розподілу Гаусса.

В основу визначення значень інтервалів покладено закон нормального розподілу Гаусса, який є видом розподілу випадкових величин, що з достатньою точністю описує розподіл щільності ймовірності результатів фінансово-господарської діяльності підприємства. Цей закон виявляється у всіх випадках, коли випадкова величина є результатом дії великого числа різних факторів [11, с.368; 12, с.320]. Інтервальний діапазон для визначення рівня управління тетрочентричним ядром II рівня управління інтелектуальним потенціалом визначається за формулою:

$$\begin{aligned} (100 + \delta + \Delta^{\max}) \times \bar{T}_i &\leq \bar{T}_i^{DV} \leq 100 \\ (100 + \delta) \times \bar{T}_i &\leq \bar{T}_i^V \leq (100 + \delta + \Delta^{\max}) \times \bar{T}_i \\ (100 - \delta) \times \bar{T}_i &\leq \bar{T}_i^S \leq (100 + \delta) \times \bar{T}_i \\ (100 - \delta - \Delta^{\min}) \times \bar{T}_i &\leq \bar{T}_i^N \leq (100 - \delta) \times \bar{T}_i \\ 0 &\leq \bar{T}_i^{DN} \leq (100 - \delta - \Delta^{\min}) \times \bar{T}_i \end{aligned} \quad (6)$$

де Δ^{\max} – відхилення значення інтегрального показника II рівня управління від максимального;

Δ^{\min} – відхилення значення інтегрального показника II рівня управління від мінімального;

δ – середньоквадратичне відхилення розсію ванного діапазону значень.

Шкала значень інтегральних показників тетрочентричного ядра II рівня управління інтелектуальним потенціалом наведено в табл. 2

Таблиця 2

Шкала значень інтегральних показників тетрочентричного ядра II рівня управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства

\bar{I}^{UN}	\bar{I}^{RC}	\bar{I}^{PZ}	\bar{I}^{RR}	Лінгвістична оцінка
$0,85 \leq \bar{I}^{UN} \leq 1$	$0,86 \leq \bar{I}^{RC} \leq 1$	$0,84 \leq \bar{I}^{PZ} \leq 1$	$0,84 \leq \bar{I}^{RR} \leq 1$	Дуже високий рівень
$0,63 \leq \bar{I}^{UN} \leq 0,84$	$0,71 \leq \bar{I}^{RC} \leq 0,85$	$0,68 \leq \bar{I}^{PZ} \leq 0,83$	$0,65 \leq \bar{I}^{RR} \leq 0,83$	Високий рівень
$0,46 \leq \bar{I}^{UN} \leq 0,62$	$0,56 \leq \bar{I}^{RC} \leq 0,70$	$0,52 \leq \bar{I}^{PZ} \leq 0,67$	$0,47 \leq \bar{I}^{RR} \leq 0,64$	Середній рівень
$0,29 \leq \bar{I}^{UN} \leq 0,45$	$0,41 \leq \bar{I}^{RC} \leq 0,55$	$0,36 \leq \bar{I}^{PZ} \leq 0,51$	$0,29 \leq \bar{I}^{RR} \leq 0,46$	Низький рівень
$0,28 \leq \bar{I}^{UN}$	$0,4 \leq \bar{I}^{RC}$	$0,35 \leq \bar{I}^{PZ}$	$0,28 \leq \bar{I}^{RR}$	Дуже низький рівень

Результати оцінки зміни якісного стану інтегральних показників II рівня управління інтелектуальним потенціалом торговельних підприємств м. Донецька наведено в табл. 3

Аналізуючи дані наведені в табл. 3 можна дійти висновку, що ТОВ «Амстор» протягом 2010–2012 рр. демонструє позитивну динаміку підвищення якісного рівня управління складовими елементами II рівня управління тетрочентричним ядром

інтелектуального потенціалу, лише у 2011 р. ступінь розвитку управлінських навичок знизився на 1,41% проти 2010 р. Аналізуючи динаміку розвитку ТОВ «Квіза-Трейд» варто зазначити, що ступінь розвитку професійних здібностей та рівень результативності показують позитивний вектор поліпшення протягом 2010–2012 рр. Рівень кваліфікації у 2011 р. знизився на 2,82% проти рівня 2010 р., проте вже у 2012 р. зріс на 5,8%. Однак ступінь розвитку управлінських навичок у 2012 р. знизився на 1,2% проти рівня 2011 р.

На рис. 4 наведено карту визначення рівня управління складовими II рівня тетрацентричного ядра інтелектуального потенціалу торговельних підприємств.

Таблиця 3

Оцінки зміни якісного стану інтегральних показників II рівня управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства

	2010 р.	2011 р.	2012 р.	Зміна якісного стану
ТОВ «Амстор»				
Ступінь розвитку управлінських навичок				
Значення інтегрального показника III рівня	0,71	0,70	0,83	
Ланцюговий індекс групи показника, % (+;-)	-	-1,41	+18,57	-,+
Ступінь розвитку професійних здібностей				
Значення інтегрального показника III рівня	0,81	0,83	0,86	
Ланцюговий індекс групи показника, % (+;-)	-	+2,47	+3,61	+,+
Рівень кваліфікації				
Значення інтегрального показника III рівня	0,69	0,71	0,82	
Ланцюговий індекс групи показника, % (+;-)	-	+2,90	+15,49	+,+
Рівень результативності				
Значення інтегрального показника III рівня	0,68	0,69	0,75	
Ланцюговий індекс групи показника, % (+;-)	-	+1,47	+8,70	+,+
ТОВ «Квіза-Трейд»				
Ступінь розвитку управлінських навичок				
Значення інтегрального показника III рівня	0,81	0,83	0,82	
Ланцюговий індекс групи показника, % (+;-)	-	+2,47	-1,20	+, -
Ступінь розвитку професійних здібностей				
Значення інтегрального показника III рівня	0,65	0,72	0,77	
Ланцюговий індекс групи показника, % (+;-)	-	+10,77	+6,94	+,+
Рівень кваліфікації				
Значення інтегрального показника III рівня	0,71	0,69	0,73	
Ланцюговий індекс групи показника, % (+;-)	-	-2,82	+5,80	-,+
Рівень результативності				
Значення інтегрального показника III рівня	0,71	0,73	0,75	
Ланцюговий індекс групи показника, % (+;-)	-	+2,82	+2,74	+,+

Результати інтервального розподілу розрахованих значень інтегральних показників свідчать про те, що протягом 2010–2012 рр. на досліджуваних підприємствах рівень управління був високим. Виключення становили лише: у 2010 р. інтегральний показник ступеню розвитку професійних здібностей на ТОВ «Квіза-Трейд» був середнім, водночас ТОВ «Амстор» показав підвищення рівня управління у 2012 р. такими показниками як ступінь розвитку професійних здібностей та рівень результативності.

Завершальним етапом оцінки ядра інтелектуального потенціалу торговельного підприємства є визначення показника I рівня тетроцентричного ядра.

Інтегральний показник розраховується за наведеною формулою:

$$\check{G}^p = \frac{1}{2} \sin \frac{360}{l} (I^{UN} + I^{PZ} + I^{RC} + I^{RR}) \quad (7)$$

де l – кількість груп показників.

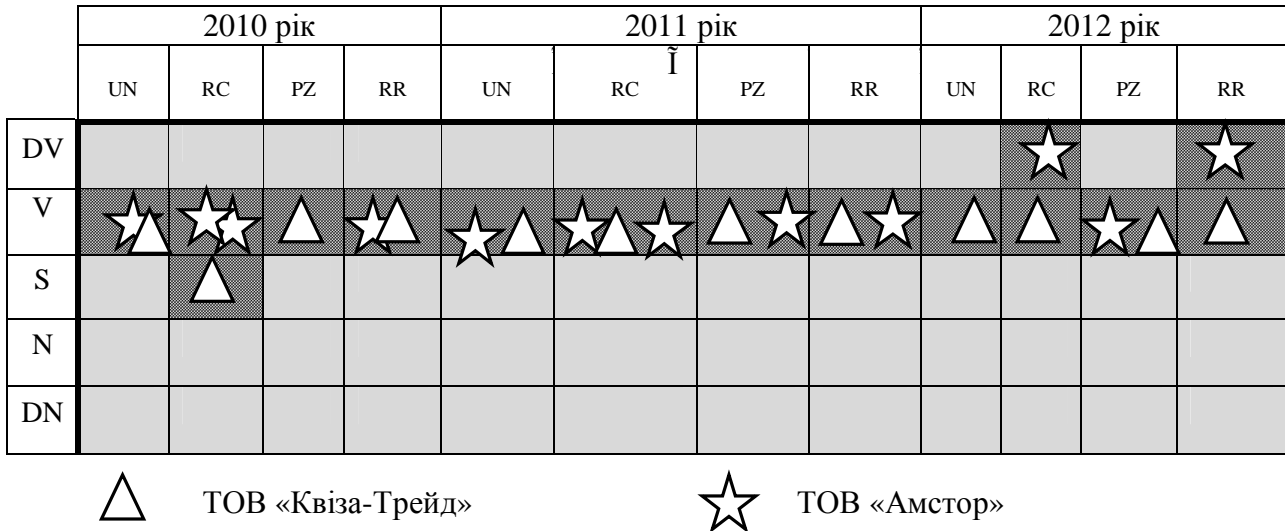


Рис. 4. Карта визначення рівня управління складовими II рівня тетроцентричного ядра інтелектуального потенціалу ТОВ «Амстор» та ТОВ «Квіза-Трейд» за 2010–2012 рр.

Ранжирування отриманого значення інтегрального показника здійснено на основі методу аналітичного групування запропонованого Стеджерсом [13, с.19–23]:

$$\check{G}^p = \frac{I_{max}^{EN,PZ,RC,RR} - I_{min}^{EN,PZ,RC,RR}}{1 + 3,322 \times Lgl} \quad (8)$$

Якісна оцінка отриманих розрахунків наведена на рис. 5.

Таблиця 4

Шкала значення інтегрального показника тетроцентричного ядра інтелектуального потенціалу

Інтегральний показник тетроцентричного ядра інтелектуального потенціалу	Рівень стану управління	Якісна характеристика
$\check{G}^p \geq 1,4$	Цілеспрямований	Управління інтелектуальним потенціалом має динамічний характер розвитку, підприємство постійно контролює ефективність управління всіма складовими потенціалу, оновлює інтелектуальні ресурси та технології, що виступають міцним ядром його розвитку
$1,39 \leq \check{G}^p \leq 1,30$	Активний	Управління інтелектуальним потенціалом має яскраво виражений позитивний характер розвитку всіх складових елементів II рівня управління. Майже всі показники відповідають високому рівню управління, що свідчить про активну траєкторію зміцнення інтелектуального потенціалу підприємства

$1,29 \leq \check{G}^p \leq 0,82$	Пасивно-активний	Управління інтелектуальним потенціалом в рамках пасивно-активного стану характеризується проміжним рівнем управління між високим та низьким станом, всі складові елементи поступово розвиваються або мають стійкий середній рівень
$0,81 \leq \check{G}^p$	Пасивний	Управління інтелектуальним потенціалом займає неперіоритетне місце в управлінні, складові елементи інтелектуального потенціалом корегуються лише при виникненні негативного впливу факторів зовнішнього середовища, тобто інтелектуальний потенціал підприємства не розвивається, а пристосовується до змін

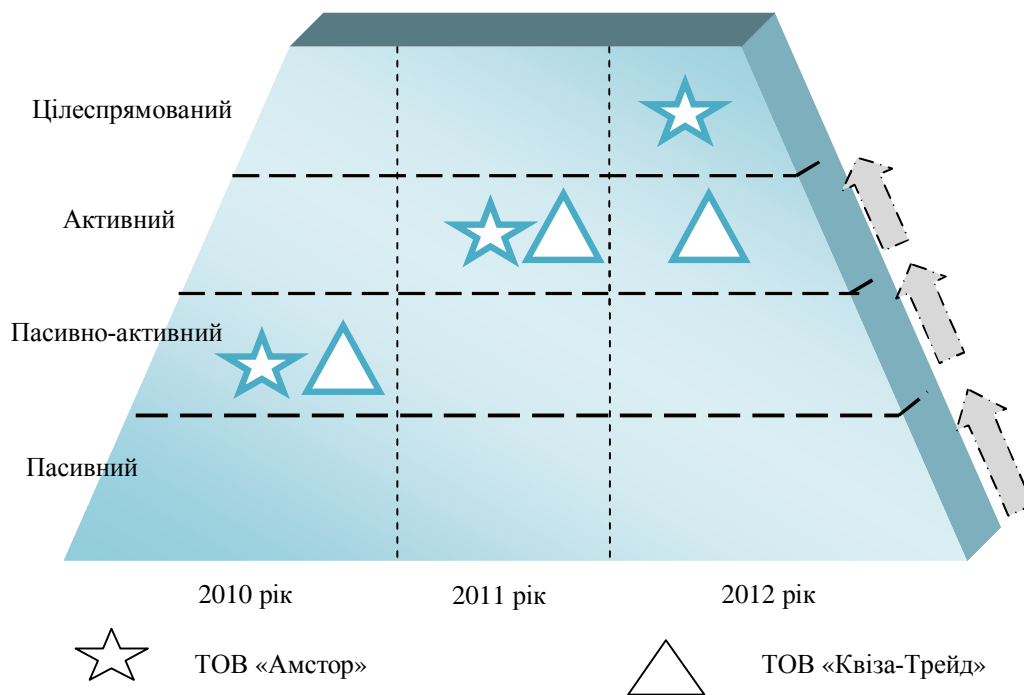


Рис. 5. Значення інтегрального показника тетроцентричного ядра інтелектуального потенціалу торговельних підприємства за 2010–2012 рр.

ТОВ «Амстор» активно зміцнює та розвиває свій інтелектуальний потенціал, оскільки розрахункові значення свідчать про постійну позитивну зміну вектору управління інтелектуальним потенціалом з пасивно-активного до цілеспрямованого. Аналізуючи рівень стану управління ТОВ «Квіза-Трейд» варто зазначити, що підприємство також зміцнює свій інтелектуальний потенціал і поступово його розвиває, оскільки інтегральний показник у 2012 р. зріс на 6,9% проти рівня 2010 р.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, у статті запропоновано науково-методичний підхід оцінки інтелектуального потенціалу торговельного підприємства на основі нечітко-множинної логіки, який на відміну від

існуючих, надає можливість одночасно оцінити трансфер змін трьох рівнів управління тетрацентричним ядром інтелектуального потенціалу з врахуванням статично-динамічних перетворень.

Список використаної літератури

1. Бузько І. Р. Дослідження чинників, що впливають на формування і розвиток інтелектуального потенціалу / І. Р. Бузько, Н. Г. Агафонова // Прометей. – 2010. – № 33 (3). – С. 59–63.
2. Горовий Д. А. Економічна оцінка інтелектуальних ресурсів підприємства та механізм її реалізації / Д. А. Горовий, Л. В. Лебедева // Комунальное хозяйство городов: науч.-техн. сб. – 2009. – № 92. – С. 287–294.
3. Веретенникова О. В. Методика оцінки інтелектуального потенціалу регіону / О. В. Веретенникова, Н. О. Крикун // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна Економіка». – 2012. – № 7 (33). – С. 131–140.
4. Андрушків Б. М. Є. Основи менеджменту: методологічні положення та прикладні механізми / Б. М. Андрушків, О. Є. Кузьмін. – Тернопіль: Лілія, 1997. – 292 с.
5. Калініна І. О. Врахування компетентності експертів у методах багатокритеріального аналізу в задачах раціонального вибору / І. О. Калініна, О. П. Гожий, Г. О. Мусенко // Наукові праці. Комп'ютерні технології, 2012. – Вип. 179. – Т. 191. – С. 116–122.
6. Орлов А. И. Проверка согласованности мнений экспертов в модели независимых парных сравнений / А. И. Орлов // Труды ВНИИСИ. – Вып. 4: Экспертные оценки в системном анализе, 1979. – С. 37–46.
7. Недосекин А. О. Комплексная оценка риска банкротства корпорации на основе нечетких описаний / А. О. Недосекин // Банки и риски, 2006. – № 3. – С. 54–60.
8. Князь С. В. Трансферний потенціал інноваційного розвитку машинобудівних підприємств: монографія / С. В. Князь. – Львів: НУ «Львівська політехніка», 2010. – 332 с.
9. Андросова О. Ф. Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності: монографія / О. Ф. Андросова, А. В. Череп. – К.: Кондор, 2007. – 356 с.
10. Фишберн П. Теория полезности для принятия решений / П. Фишберн. – М.: Наука, 1978. – 352 с.
11. Фролова Л. В. Управління рентабельністю в підприємствах ресторанного господарства: монографія / Л. В. Фролова, Л. Ю. Самусева. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2013. – 252 с.
12. Кизим Н. А. Адаптивные модели в системах принятия решений: монографія / Н. А. Кизим, Т. С. Клебанова, Л. С. Гурьянова, А. В. Милов, О. Ю. Полякова. – Х.: ИНЖЭК, 2007. – 368 с.
13. Колomoец Ф. Г. Основы системного анализа и теории принятия решений: пособ. для исследователей, управленцев и студентов вузов / Ф. Г. Колomoец. – Мн.: Тисей, 2006. – 320 с.
14. Доценко О. С. Практикум з загальної теорії статистики: навч. посіб. / О. С. Доценко. – Севастополь: СевНТУ, 2010. – 204 с.

Стаття надійшла до редакції 13.02.2014.

ПРОМИСЛОВО-ЕКОЛОГІЧНА КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ЕКОЛОГОСЛАДНИХ ВУГЛЕПРОМИСЛОВИХ РЕГІОНІВ ДОНБАСУ

У статті розглянуто методичні підходи до моделювання розвитку вуглепромислового регіону в напрямку підвищення ефективності природоохоронних заходів та диверсифікації виробництва. Висвітлено проблеми та наслідки ліквідації вугільних підприємств з екологічної точки зору.

The article presents the methodological approaches to the modeling of coal-producing region in the direction of increasing the effectiveness of conservation measures and diversification. The problems and effects of coal enterprises liquidation from an environmental point of view are dealt with.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблема збереження потенціалу вугільної промисловості зазвичай трактується виключно в економічній площині, а наслідки підземного видобутку вугілля з екологічної точки зору розглядаються за залишковим принципом. Однак поняття «поліпшення структури шахтного фонду» передбачає розробку чіткого механізму виведення з експлуатації окремих шахт, включаючи суто технологічні моменти, пов'язані з припиненням роботи обладнання, вирішення соціальних питань, підготовку та реалізацію техніко-економічних обґрунтувань, перетворення шахти в безпечний з точки зору екології об'єкт. Причому остання вимога є іноді набагато важливішою всіх попередніх, оскільки екологічний збиток від закриття шахт часто істотно перевищує всі можливі втрати від їх функціонування. За інформацією Міністерства енергетики та вугільної промисловості України, вартість соціально та екологічно збалансованого закриття шахти становить близько 70–80 млн. грн., а досвід інших держав (Чехії, Польщі) свідчить про те, що на ці цілі потрібно до 350–500 млн. грн., тобто за вітчизняними мірками зберігати соціальну і екологічну обстановку набагато дешевше, ніж за закордонними.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Аналіз ступеня наукової вивченості проблеми довів, що основні особливості та тенденції економічної політики енергоефективності та перспектив розвитку вугільної галузі розглянуто в працях відомих учених І. Александрова, О. Алімова, О. Амоші, А. Астахова, І. Булеева, А. Бурчакова, В. Гейця, А. Кабанов, В. Кухарева, І. Лукинова, В. Нейєнбурга, Б. Райхеля, В. Саллі, Н. Чумаченко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ліквідаційний період шахтного фонду в Україні носить затяжний характер, а тому необхідно вишукувати шляхи вдосконалення самого механізму ліквідації вугільних підприємств, тобто володіти досконалими технологіями ведення робіт з погашення гірничих виробок, демонтажу будівель і споруд на поверхні. З іншого боку, необхідний пошук нових паралельних технологічних та екологічних рішень щодо подолання таких негативних явищ, як вихід шахтної води на поверхню, перетікання її з ліквідованої шахти в діючу тощо. Не можна миритися і з високою вартістю робіт з ліквідації вугільних підприємств.

Постановка завдання. Метою статті є побудова комплексної економіко-математичної моделі перерозподілу державних субсидій між датуванням збиткової продукції збиткових шахт і пошуком нових сфер щодо переробки техногенних відходів на умовах синергетичного ефекту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Доведено, що величина попиту не є абсолютно жорстким обмеженням у проблемі ліквідації нерентабельних шахт оскільки їх можна закривати і в умовах стабільного або навіть зростаючого попиту на вугілля. Це можливо фізично, і за певних умов доцільно економічно. Основи для вирішення проблеми при такій її постановці дає поняття компенсації вибуваючих потужностей, а також

можливість диверсифікації гірничого виробництва, заснованої на утилізації техногенних відходів і управлінні використанням основних фондів шахт, які закриваються.

Варто також зазначити, що наявність вугледобувних підприємств у місті не може служити абсолютним критерієм віднесення його до шахтарських міст. В цілому по Донецькій області на паливну промисловість на початок 2012 р. припадало 18,9% загального обсягу промислового виробництва. Аналогічний показник в Димитрові, Добропіллі, Жданівці, Кіровському, Новгородівці, Вугледарі, Шахтарську становив 90–100%, в Держинську, Красноармійську, Макіївці, Селідовому, Сніжному, Торезі – 50–90%, Горлівці, Донецьку, Єнакієвому, Харцизьку – до 50% [1, с.157–164]. Подальше закриття шахт може призвести до того, що у місті не залишиться вугледобувних підприємств (така ситуація склалася у Держинську, Сніжному та ін.). Відповідно скоротяться обсяги виробництва, чисельність зайнятих та питома вага промислово-виробничих фондів паливної промисловості в економіці міста.

Діючий господарський механізм не забезпечує реальних економічних умов для розвитку та широкого застосування екологічних інновацій у виробництві готової вугільної продукції та продукції диверсифікації щодо поліпшення екологічної ситуації у вуглепромислових регіонах. Саме тому зростання ролі охорони навколишнього середовища та раціональне використання природних ресурсів вимагає створення відповідного економічного механізму відбору екологічних інновацій. Щодо підтримки створення еколого-інноваційної інфраструктури, організаційно-правової та інформаційної бази екологічних інновацій то ведуча роль в організації та управлінні еколого-інноваційним процесом повинна належати державі. Саме тому державне стимулювання повинне передбачати як стимули позитивної мотивації, які спрямовані на заохочення розробки та упровадження екологічних інновацій, так і стимули негативної мотивації, головним завданням яких є скорочення або закриття екологічно небезпечних виробництв.

Водночас екологічна ситуація в Донбасі все більше ускладнюється. Ліквідація вугільних шахт, яка здійснювалася, і досі здійснюється без урахування прогнозних оцінок екологічних наслідків та з частими порушеннями природоохоронного законодавства в умовах фінансування за залишковим принципом, призводить до суттєвого ускладнення екологічної ситуації у вугледобувних регіонах, перетворюючи їх на нестійкі території.

Аналіз зарубіжного досвіду диверсифікації вугільного виробництва і створення на цій основі нових робочих місць дозволяє зробити такі висновки:

- соціальні наслідки реструктуризації можуть бути пом'якшені в результаті добре продуманих і ефективно реалізованих програм працевлаштування вивільнюваних шахтарів за рахунок створення нових робочих місць та диверсифікації виробництва;
- для реалізації цих програм необхідно створення спеціальних диверсифікаційних компаній, щодо ефективного використання коштів бюджетної підтримки;
- процеси подальшого зростання вуглевидобутку безпосередньо пов'язані з розвитком «невугільних» секторів, які забезпечують стійкість вугільних компаній та поліпшують екологічну ситуацію у вуглепромислових регіонах.

Вітчизняний досвід реструктуризації вугільної промисловості негативний: спроби закриття нерентабельних вугільних шахт без організації належної кількості компенсуючих робочих місць створюють ситуацію для соціальної напруженості. Як відомо, в розвинених країнах утилізація промислових відходів, у тому числі, вугільних відвалів, досягає 70–80%. В Україні і країнах СНД даний показник всього 10–12%. Порооди териконів і відвалів містять до 2,5% сірки та від 3 до 20% вугілля, внаслідок чого вони самозаймаються і горять по 7–12 років, інтенсивно отруюючи приземний шар повітря прилеглих до них територій продуктами згоряння. Усього в Донецькому кам'яновугільному басейні налічується 1185 діючих і тих які «відслужили» відвалів та териконів, з яких близько 400 горять і щорічно викидають в атмосферу понад 500 тис. т шкідливих газоподібних речовин, а дощові води, потрапляючи на ці відвали, розчиняють значну кількість небезпечних хімічних елементів і насичують ними ґрунтові води. Щорічно з 1 га середнього по величині терикону видувається

більше 35 т. ґрунту і вимивається велика маса водорозчинних солей [2, с.378; 3, с.350]. У табл. 1. наведено типову ситуацію щодо характеристики і корисних компонентів породних відвалів шахт у Торезько-Сніжнянському регіоні.

Щоб уникнути нових гострих еколого-соціальних конфліктів у шахтарських селищах і містах, необхідно без зволікання розпочати роботу щодо соціально-економічного обґрунтування напрямів і конкретних варіантів диверсифікації виробництва, щонайменше, на десятирічну перспективу. Розглянемо деякі аспекти диверсифікації виробництва щодо рішення проблеми використання техногенних відходів шахт та збагачувальних фабрик.

Часто вживана (90% шахт) мокра консервація – це просте затоплення шахти тією водою, яка постійно відкачується під час її роботи.

Саме внаслідок її застосування виникла низка екогеологічних проблем, оскільки при затопленні гірничих виробок істотно збільшується техногенне навантаження на геологічне середовище і гідросферу. За всю історію існування Донбасу як гірничопромислового регіону було зведено близько 1 тис. шахтних стволів, тому сьогодні на 1 діючу шахту припадає близько 3-х гідравлічно з нею сполучених закритих.

Таблиця 1

Характеристика і корисні компоненти породних відвалів шахт у Торезько-Сніжнянському регіоні

Шахти	Висота, м	Об'єм, млн. м ³	Період утворення, років	Зміст вугілля, %	Можливий обсяг витяг антрациту, тис. т	Можливий обсяг виробництва цегли, млн. шт.	Сировина для шляхового будівництва тис. т.
ім. Лутугіна	71	4,06	50	21,3	864,7	262, 9	6, 89
«Міуська»	70	11,82	92	22	2600,4	116 ,5	19 ,9
ім.Кіселева	59	5,15	34	19	978,5	89, 4	8 ,8
«Північна»	70	3,97	77	19,8	786,1	74, 0	6, 7
«Ударник»	66	3,28	41	19,5	639,6	63 ,2	5 ,6
«Сніжнянська»	61	2,86	77	23	657,8	89, 5	4 ,8
«Схід»	60	4,00	19	21	840,0	47 ,5	6 ,8
«Ремівська»	61	2,10	86	18,7	392,7	115 ,7	3 ,6
«Прогрес»	45	5,12	29	19,2	983,0	73 ,2	8 ,7
«Червона Зірка»	71	3,29	86	21,8	717,2	96, 7	5 ,5
«3-біс»	47	4,35	49	22,1	961,4	24 ,5	7 ,3
«Об'єднана»	70	1,11	63	23,4	259,7	33, 0	1, 8
«Яблунівка»	65	1,47	48	20,3	298,4	54 ,4	2, 5
«Зоря»	65	2,43	45	20,6	500,6	29 ,2	4, 1
«Лесова»	47	1,31	86	21,3	279,0	21, 8	2, 2
«Росипнянська»	50	0,97	29	19,6	190,1	90, 7	1, 6

Вивчення зарубіжного досвіду показало те, що в жодній вуглевидобувній країні світу, навіть з найвищим рівнем розвитку економіки, демінералізація води вугільних шахт не проводиться. Для реалізації повсюдного опріснення шахтних вод потрібно не менше 16 млрд. грн. капітальних вкладень при щорічних експлуатаційних витратах близько 3,75 млрд. грн. Демінералізація шахтних вод у масштабах вугільної промисловості країни крім необхідності вирішення складних інженерних завдань призведе до грандіозної економічної проблеми, яка, цілком очевидно, не може бути вирішена найближчим часом.

Загроза вичерпання невідновлюваних органічних палив – життєво важлива проблема сучасності. Тому сьогодні реалізується безліч науково-технічних програм з заміщення вичерпаних природних вуглеводнів на теплонасосні установки (ТНУ). За оцінками Міжнародного енергетичного агентства вже через 10 років майже три чверті виробничого та комунального теплопостачання в різних країнах буде здійснюватися за їх допомогою.

Тепловий насос використовує введено в нього енергію значно ефективніше будь-яких котлів, які спалюють паливо. Між собою теплові насоси порівнюють за особливою величиною – коефіцієнту перетворення тепла ($K_{\text{пт}}$), який показує відношення одержуваного тепла до витраченої енергії. Наприклад, $K_{\text{пт}} = 3,5$ означає, що, підвівши до машини 1 кВт, на виході можна отримати 3,5 кВт теплової потужності, тобто 2,5 кВт шахтна вода пропонується безкоштовно. Актуальність цієї технології зростає особливо для шахт, де немає джерел непридатного тепла, потенціалу гарячого водопостачання, а річна потреба в гарячій воді на них задовольняється за рахунок роботи невеликих вугільних котелень, які поєднують низьку ефективність з високими викидами шкідливих речовин у навколишнє середовище.

В Голландії, в містечку Херлен здійснено проект (Minewater Project) щодо використання води вугільної шахти, яка закрита більше 40 років [4]. За допомогою теплових насосів колишня шахта тепер опалює взимку понад 200 будинків, десятки магазинів, супермаркет, культурний центр, бібліотеку, підземну парковку і офісну будівлю. Варто однак відзначити, що системи такого типу ефективні, якщо геотермальне джерело тепла та будівлі, які обігріваються, знаходяться відносно недалеко. І це цілком відповідає умовам більшості селищ, зосереджених навколо шахт Донбасу.

Наприклад, в умовах більшості регіонів Донбасу приватний сектор не має централізованого газопостачання. За період опалювального сезону (жовтень–травень) використання тепла, одержаного тепловими насосами за рахунок низькотемпературного тепла шахтної води на 7 тис. грн. ефективніше, ніж використання вугілля чи електрообігріву. Відомо, що застосування теплових насосів в 1,2–1,5 рази вигідніше найефективнішої газової котельні. На шахті «Благодатна» ПАТ «ДТЕК Павлоградвугілля» впроваджена ТНУ, яка використовує тепло шахтних вод у системі гарячого водопостачання. Необхідна теплопродуктивність установки розрахована виходячи з умови нагріву добового обсягу води 120 кубометрів за 7 годин від початкової температури 5°C до кінцевої 45°C, склала 800 кіловат.

Таким чином, стосовно до економіко-екологічної ситуації у вуглепромислових регіонах, де зосереджені давно функціонуючі збиткові шахти державної форми власності, варто проводити особливу стратегію розвитку. Суть її може бути виражена наведеною нижче моделлю розвитку регіону з комплексною диверсифікацією виробництва в напрямку підвищення ефективності природоохоронних заходів на тлі створення нових робочих місць, утилізації техногенних відходів шахт та збагачувальних фабрик.

Введемо позначення: D_i – річний видобуток i -ї шахти; T_i – річний видобуток вугілля від розбирання териконів; W_i – енергія, що отримується від використання води i -ї шахти в теплових насосах; B_l – обсяг керамічної продукції з породи l -го терикону; R_l – обсяг будматеріалів від розбирання l -го терикону для дорожнього будівництва; k_{ijl} – інвестиції на видобуток 1 т вугілля та 1 одиницю продукції від диверсифікації виробництва; K^{max} – граничний обсяг бюджетних і кредитних асигнувань; D^{max} – виробнича потужність i -ї шахти; n – кількість одночасно відпрацьовуються териконів; N – промислові та житлові площі, які потребують в опаленні; R^{max} – потужність підприємств дорожнього будівництва; B^{max} – попит на керамічну продукцію; $S_1, S_2, S_3, \dots, S_5$ – прибуток від реалізації вихідної одиниці D, T, W и R ; C_l – продуктивність збагачувальної установки; Δg – обсяг тепла для обігріву 1 м² площі.

Економіко-математична модель:

$$\sum_{i=1}^m S_1 D_i + \sum_{l=1}^n S_2 T_l + \sum_{i=1}^m S_3 W_i + \sum_{l=1}^n S_4 B_l + \sum_{l=1}^n S_5 R_l \rightarrow \max \quad (1)$$

$$\left. \begin{array}{l} \text{Обмеження: } \sum_{i=1}^m D_i \leq \sum D_i^{\max} \\ \sum_{i=1}^n T_i \leq nC_l \\ \sum_{i=1}^m W_i \leq \sum N \Delta g \\ \sum_{i=1}^n B_l \leq B^{\max} \\ \sum_{i=1}^n R_l \leq R^{\max} \\ \sum_{i=1}^n \sum_l K_{i,l} \leq K^{\max} \end{array} \right\} \quad (2)$$

Економічною суттю функціоналу (1) є потреба держави в збільшенні потенціалу підприємств регіону, а саме, наближення до позитивних значень параметру EVA (економічної доданої вартості). Система обмежень (2) підкреслює можливості підрядних установ, які спеціалізуються на переробці техногенних відходів та використання енергії продуктивних потоків шахт.

Відходи видобутку природних ресурсів та залишки сировини, невикористаних в процесі виготовлення основної продукції, не завжди повністю втрачають народногосподарську значимість і часто теж можуть бути використані в якості сировини для виробництва тієї чи іншої продукції. Відвальна порода вугільних шахт теж належить до таких відходів. Сьогодні відомі такі способи її утилізації, як отримання будівельних матеріалів і вугледобив, виробництво бокситів і алюмінієвих сплавів, відділення магнітних залізовмісних сполук, виділення германію та інших рідкоземельних елементів.

Будь-який терикон заввишки більше 50 метрів становить загрозу, особливо якщо він конусоподібний [5, с.265–270]. Після 1991 року проблемою териконів ніхто не займається на державному рівні, оскільки утвердилася згубна тенденція марності вкладання коштів у занедбані території, тобто сьогодні відповідальність за покращення екологічної ситуації в нестійких шахтарських регіонах ніхто не несе. Ось чому наразі тема вторинної переробки шахтних відвалів стає все актуальнішою не тільки у дослідницьких роботах [2, с.400; 3, с.356]. При цьому, переходячи з чисто екологічної площини в економічну, вона все серйозніше претендує на перспективний вид бізнесу. Хоча погляди вчених і практиків на цей вид робіт у плані їх прибутковості вельми різняться, проте всі сходяться в єдиному – терикони необхідно перероблювати. За висновками МакНДІ, перспективи добування вугілля з териконів, включаючи старі відвали, досягають 28–46%. Крім вугілля, з відвальної породи можна добути рідкоземельні елементи – цирконій, галій, германій та інші, концентрація яких у териконах доходить приблизно до 230–260 грамів на тону.

Сьогодні вже є багато прикладів випробування інноваційних технологій щодо переробки техногенних відходів шахт та збагачувальних фабрик. Мова йде про витягання вугілля, виробництва глиноземистого цементу, апоріта, керамзиту, будівельної цегли, вилучення рідкоземельних елементів тощо.

Доведено, якщо вміст органічної речовини не перевищує 10%, то тверді відходи флотації можуть бути використані для виробництва цегли. Цеглу-сирець сушать теплом димових газів, які утворюються при самообжигу в підлогових кільцевих печах у результаті вигорання палива з вуглевмісних пород. Температура випалу 950–980°C, цикл випалу – 85 годин. Цегла, що отримується із шахтної породи, легше ніж глиняна і володіє кращими теплоізоляційними властивостями. Заслугове на увагу технологія виробництва гіперпресованої цегли з перегорілої породи териконів [6]. В основі технологічного процесу виробництва цегли без випалу полягає метод гіперпресування, заснований на процесі холодного зварювання під високим тиском у присутності в'язучих компонентів і води.

Не зважаючи на складність процесу переробки породних мас, перші успішні приклади впровадження збагачувальних установок для утилізації відвалів сьогодні вже є. У збагачувальній установці «Сніжнянська № 1» використана гравітаційна технологія збагачення териконів. Методика, яка застосовується на підприємстві, не тільки дозволяла добувати цінний вугільний концентрат, але й перешкоджала загорянню териконів.

У виробничому процесі використовувалася екологічно чиста технологія збагачення, без застосування шкідливих хімічних речовин. Устаткування в таких випадках, зазвичай, є типовим і малогабаритним, що дозволяє змонтувати технологічний комплекс у легкому спорудженні площею до 2 тис. м² [7]. Одним із методів утилізації відходів вугільних шахт є гідросепаратори (гідросайзер), вже більше 20 років успішно використовуються для витягання вугільної дрібниці з відвалів пустої породи.

Процес диверсифікації завжди представляв складну управлінську проблему. Це пояснюється тим, що підприємства, які прийняли рішення про проведення диверсифікації виробництва, будуть перебувати в умовах постійної трансформації. Кожен аспект роботи і життєвий цикл вугледобувного підприємства перевіряється на стратегічну гнучкість і міцність, тобто стратегічні рішення управлінського персоналу, вироблені з диверсифікації виробництва, спрямовані на забезпечення балансу між стабільністю організації та змінами її поточного стану. Вугільні шахти при такому стратегічному підході управління повинні функціонувати на випередження і швидко реагувати на мінливі умови, зберігаючи конкурентні переваги у виробництві диверсифікованої продукції.

Висновки і перспективи подальших розробок:

1. Стосовно вугільних шахт державної форми власності з великим терміном служби в умовах нереальності істотного зростання обсягів видобутку частина виробничих ресурсів може бути переорієнтовано на переробку відходів як напрямок диверсифікації.
2. Реструктуризація галузі передбачає не тільки закриття нерентабельних виробництв, але й одночасне створення комплексу підприємств з більш глибокою і якісною переробкою добутого вугілля. Це дозволяє значно підвищити ефективність капіталовкладень та вирішити проблему зайнятості населення вугільних регіонів. Одним із таких напрямків може стати створення підприємств з виробництвом високоякісної, екологічно чистої продукції, яка б відповідала рівню міжнародних стандартів.
3. З точки зору державного управління та економіки природокористування на макрорівні процес диверсифікації можна розглядати як переміщення капіталу із традиційних або малоприбуткових галузей у сферу зниження тиску на навколишнє середовище за рахунок фінансування найбільш перспективних і передових технологій, розвитку класу професійних менеджерів з метою розв'язання екологічних та соціальних проблем вуглепромислових регіонів.

Список використаної літератури

1. Бойченко Н. В. К вопросу экономической устойчивости угольных шахт в депрессивных районах Донбасса / Н. В. Бойченко // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць Дніпроп. націон. ун-ту. – Вип. 159. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2002. – С. 157–164.
2. Бардась А. В. Принципи екологічної паспортизації вугледобувних підприємств України в умовах реструктуризації галузі / А. В. Бардась. – Н.: Нац. гірн. ун-т, 2010. – 400 с.
3. Недодаева Н. Л. Эколого-экономическая политика природопользования в условиях специфики горного производства / Н. Л. Недодаева. – Донецк: НАН Украины, Ин-т эконом. промыш-ти, 2006. – 356 с.
4. Тепловые насосы и затопленные шахты обеспечат бесплатное тепло [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://heatpumps.com.ua>.
5. Паршиков А. М. Некоторые экономические и экологические проблемы развития угольной промышленности Украины / А. М. Паршиков // Старопромислові регіони Західної і Східної Європи в умовах інтеграції: зб. наук. праць Донецького національного університету. – Донецьк: ДонНУ, 2003. – С. 265–270.
6. Кураков Ю. И. Горелые породы угольных шахт [Электронный ресурс] / Ю. И. Кураков, А. А. Алаторцев, Е. И. Головина. – Режим доступа: <http://www.giab-online.ru>.
7. Терриконы сквозь призму веков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://terrikon.donbass.name>.

Стаття надійшла до редакції 10.02.2014.

ПОДАТОК НА БАГАТСТВО: ДОСВІД І ПРАКТИКА ВИКОРИСТАННЯ В ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇНАХ

У статті розглянуто економічний зміст податку на багатство та підстави щодо його запровадження. Визначено специфіку функціонування податку на багатство в умовах ринкової економіки. Досліджено найбільш важливі особливості функціонування податку на багатство у європейських країнах. Проаналізовано чинники, які впливають на стан і трансформацію податку на багатство в сучасних умовах.

An economical essence of the wealth tax and its introduction preconditions are considered. The specificity of functioning of wealth tax in a market economy is determined. The most important features of wealth tax functioning in European countries are investigated. The factors that affect the wealth tax status and its transformation in modern conditions are investigated.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Справляння податків – найбільш давня функція та водночас одна із головних передумов існування держави, розвитку суспільства на шляху до соціально-економічного розквіту. Важливим методом мобілізації доходів держави з моменту її появи виступило майнове оподаткування. Майнові податки належать до складу традиційних податкових платежів, які в достатній мірі відомі більшості сучасних держав. В якості джерела стягнення майнових податків постав найбільш вагомий об'єкт оподаткування – приватна власність громадян.

Сучасна актуальність проблем розвитку майнового оподаткування обумовлена явно вираженою необхідністю раціоналізації та оптимізації використання землі і створеною на ній інфраструктурою у формі певних майнових об'єктів (нерухомості) з метою забезпечення не лише фіскальної складової податкових процесів, але й можливості їх регулятивного впливу на розвиток економіки регіонів та населених пунктів. Питання майнового оподаткування має важливе значення у зв'язку з постійно мінливою податковою системою та необхідністю її розвитку і вдосконалення, підвищення її соціально-економічного й фіскального значення.

Світовий досвід оподаткування свідчить про те, що саме ця група податкових платежів має становити основу забезпечення фінансової самостійності та стійкості місцевих бюджетів, виступаючи гарантованим надійним джерелом фінансування повноважень органів місцевого самоуправління. Майно виступає найбільш стабільним об'єктом оподаткування, насамперед, завдяки властивості своєї стаціонарності. Майнове оподаткування наділене доволі значним фіскальним та регулятивним потенціалом, водночас володіючи всіма перевагами прямих податків, а при умові ефективного управління воно здатне сприяти суттєвому збільшенню обсягу доходів місцевих бюджетів.

Таким чином, система майнових податків є важливою компонентою у складі сучасних податкових систем як основної форми бюджетних доходів держави. Традиційно, майнові податки асоціюються з оподаткуванням нерухомості, становлячи базу та основне гарантоване джерело доходів бюджетів місцевого рівня, оскільки об'єкти нерухомості характеризуються постійним місцезнаходженням, а їх юрисдикція доволі легко фіксується. Тому, вони можуть ефективно використовуватись для розвитку інфраструктури в містах і виступати, водночас, механізмом відносного регулювання соціальної нерівності, пов'язаної з набуттям власності.

Податкова історія засвідчує, що майнові податки виступали первинною формою в системі особистого оподаткування. Цьому слугували декілька причин. Насамперед, майно (рухоме і нерухоме, а також земля) було єдиним на той час об'єктом, який міг зазнати з боку

держави податкового впливу. Адже недостатня розвиненість товарно-грошових відносин та домінування товарообмінних операцій призводили до того, що таких фінансово-економічних понять та категорій як дохід, прибуток, додана вартість тощо об'єктивно не існувало. До того ж, відсутність колективного виробництва як постійної відтворювальної структури в дійсності зумовлювало можливим оподаткування тільки громадян й виключно їх особистого реального майна. Певною мірою приріст майна можна ототожнити з доходом, який виникав внаслідок здійснення товарообмінних операцій.

Важливо зазначити, що рухоме та нерухоме майно, земля становили тільки частину приватної власності, оскільки до її складу належали також раби, золото, тварини домашнього сільськогосподарського призначення тощо. Так, ще у стародавній вавилонській державі в XIII ст. до н. е. стягнення майнових податків було закріплене юридично. Вони мали назву податі та відображали собою обов'язкові платежі з майна та сплачувались в натуральній або грошовій формі (золотом). Ці податі стягувались в царську казну та казну місцевої знаті. Зазвичай, розмір податі становив 10% від всього майна – сукупного обсягу власності. Податі сплачували вільні землевласники та ремісники. Отже, суб'єктом податі виступали громадяни – фізичні особи, а об'єктом – предмети власності в сукупному обсязі.

Наведений приклад не є єдиним. Зокрема, загальний податок на власність (general property tax) був введений з метою оподаткування землі в Афінах за часів правителя Солон близько 596 р. до н. е. (Солон – афінський державний діяч і законодавець, відомий завдяки зусиллям у законодавчих заходах проти політичного, економічного та морального занепаду в архаїчних Афінах; ці реформи відомі не тільки у короткостроковій перспективі, але й належать до створення основ для афінської демократії). В міру того, як зростало багатство в Греції в цей період, податок на землю був значно розширеним та мав відношення до інших форм власності (багатства). В 378 р. до н. е. в Афінах оподатковувались вже не тільки будівлі та земля, але й раби, худоба, меблі, гроші [1, с.23].

Надалі аналогічна система оподаткування власності була розвинута також в Римській імперії. У Європі вона до часів пізнього середньовіччя була однією з найголовніших форм оподаткування. В цілях оподаткування до складу бази нарахування податку належали земля, власність на земельних ділянках та грошова власність.

На цій підставі можна констатувати, що приватна власність з давніх часів відігравала значну роль. З економічної позиції приватна власність стимулює розвиток ринку і ринкових відносин, з соціальної точки зору – сприяє процесу суспільного прогресу через збільшення особистого достатку, з фіскального погляду – забезпечує створення об'єктів оподаткування й підвищення обсягу податкових надходжень в бюджет держави. Виходячи з історії генезису й розвитку оподаткування, можна побачити, що первинною вихідною формою справляння особистого податку виступало не роздільне майнове оподаткування, а справляння єдиного цілісного податку із загального обсягу приватної власності. Комплексна форма особистого податку зберігалась тривалий час, постійно модернізуючись та видозмінюючись. У процесі еволюції податків все більше виділялось роздільне майнове оподаткування на рівні окремих об'єктів власності, що доволі широко використовується сьогодні. Незважаючи на це, функціонує також і модифікована первинна форма оподаткування приватної власності в сукупному обсязі – податок на багатство. Це означає, що концепція впровадження єдиного комплексного податку знайшла своє практичне втілення з самого початку появи податкової справи і вдало реалізується в сучасних умовах. А податок на багатство цілком доводить свою спроможність. Тобто, він є податком з найбільш тривалою історією, перевіреною часом та практикою застосування. Податок на багатство переконливо засвідчує свою доцільність та підтверджує ринкову адекватність, суспільну прийнятність і фіскальну ефективність [2, с.69].

З фіскальної позиції, приватна власність – необхідний та вигідний для держави елемент ринкової економіки. Сам факт володіння певною власністю з давніх часів вважався ознакою заможності. Наявність певної нерухомості в особистому володінні й розпорядженні споконвіків виступала вагомою ознакою достатку, розкоші та багатства індивідуумів. Для таких осіб зажди ініціювалось застосування більш потужного податкового

навантаження. В кожному суспільстві завжди присутня категорія заможних осіб із значним обсягом достатку, спроможна сплачувати податок на багатство.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Особистий прибутковий податок – традиційно основна маса податкового навантаження на громадян. Однак, це тільки один із елементів податкового тягаря. Додатковою складовою податкового навантаження є майнові податки. Продовженням дохідно-майнового оподаткування виступає податок на багатство. Зазвичай, особистий прибутковий податок стягується на прогресивній основі в міру росту доходів громадян. Майнові податки стягуються за фактом володіння індивідуумами певними видами приватної власності. Податок на багатство справляється у вигляді комплексного податку із загального обсягу приватної власності, відображеної єдиним грошовим виразом.

За допомогою різних видів податків формується загальний рівень податкового тягаря для громадян. Кожний податок підвищує обсяг податкових зобов'язань. Особливо цьому сприяє наявність приватної власності у розпорядженні громадян, що зазвичай реалізується через систему майнового оподаткування. Кінцевим результатом максимізації обсягу податкових зобов'язань є податок на багатство. На цій основі акцентується увага на факті зростання рівня податкового навантаження [3, с.104–105]. Однією з причин посилення фіскальної ролі податків з приватної власності постало поступове зниження у процесі розвитку ставок з особистого прибуткового податку [4, с.10–12; 5, с.30–32]. Об'єктивною постала необхідність компенсації податкових надходжень при очевидному зниженні рівня мобілізації бюджетних доходів. Ефективним засобом вирішення цієї проблеми постало використання податку на багатство, поширення якого виявилось доволі масштабним особливо в західноєвропейських економічно розвинутих країнах [6, с.351–354; 7, с.10]. Деякі спроби застосування податку на багатство мали місце і в окремих нових країнах-членах Європейського Союзу [8, с.143–144].

Недостатність податкових доходів бюджету держави потребує такого ж відповідного і рівнозначного наповнення. Основною причиною цього виступає здебільшого фінансування бюджетних видатків держави на соціальні цілі в суспільстві [9, с.16–18]. Альтернативним варіантом заповнення фінансових прогалин в бюджеті є державні позики та боргове фінансування бюджету [10, с.77]. В сучасних умовах державний кредит є особливо вагомим методом мобілізації фінансових ресурсів держави, що водночас створює значні труднощі в погашенні державних позик та фінансуванні державного боргу [11, с.45–49]. Унаслідок цього, максимізація й оптимізація оподаткування завжди залишаються актуальними питаннями. Оскільки пріоритетним завданням у податковій політиці є стимулювання розвитку підприємництва, більша частина податкового навантаження перекладається на громадян і знаходиться у сфері особистого оподаткування [12, с.11–27]. Певною мірою посилюється податковий тягар у механізмі особистого прибуткового оподаткування. Разом з цим, пропагується ідея розширення майнового оподаткування, а також введення майнових податків і податку на багатство там, де вони ще не створені та не функціонують [13, с.242].

Необхідність посилення податкового тягаря для громадян мотивується ще деякими обставинами, які мають свою певну специфіку в межах Європейського Союзу. Це, зокрема: 1) фіскальна децентралізація та необхідність забезпечення податкових надходжень на регіональному та місцевому рівнях; 2) спільний бюджет Європейського Союзу [14, с.17–19, 238–247]. Питання регіонального соціально-економічного розвитку та його фінансового забезпечення є доволі актуальним у ринково розвинених країнах. Зазвичай, до податкових надходжень регіональних та місцевих бюджетів належать майнові податки і, в тому числі, відповідно – податок на багатство. Це як розширює фінансову базу місцевих бюджетів, забезпечує їх незалежність і сприяє фінансовій маневреності, так і знижує потребу значного перерозподілу фінансових ресурсів у рамках бюджетної системи, зменшуючи навантаження на бюджет держави і державні фінанси в цілому. Спільний бюджет Європейського Союзу також відіграє важливу роль у податкових процесах і тенденціях політики оподаткування. Певна частина податкових надходжень відраховується кожною країною в бюджет Європейського Союзу, а це знову ж таки вимагає додаткових фінансових

надходжень і спонукає державу до пошуку додаткових альтернативних джерел мобілізації податкових надходжень та нових форм оподаткування [15, с.277]. Одна із них – податок на багатство.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. У світі вже давно сформувалась та функціонує ефективна система майнового оподаткування. В кожній країні вона має власну специфіку. Зазвичай, в основі майнового оподаткування – податки на нерухомість як основи приватної власності громадян. З-поміж загальної сукупності приватної власності – рухомого і нерухомого майна – можуть виділятися окремі об'єкти, для яких висувуються особливі фіскальні вимоги та для яких призначені спеціальні податки – на розкіш. Однак, система майнового оподаткування в розрізі справляння окремих різновидів податків неправомірно ототожнюється з податком на багатство. Оскільки паралельно можуть існувати квартирний податок, система майнових податків на різну нерухомість, податок на землю тощо, а також – податки на розкіш, і особливо – податок на багатство. Тобто, для всіх об'єктів оподаткування, залежно від їх кваліфікації, існують відповідні різновиди податків.

В сучасних умовах податок практично на будь-який об'єкт приватної власності не зовсім логічно та раціонально інтерпретується як податок на багатство. Ще одним суттєвим помилковим припущенням варто вважати неправомірне ототожнення з податком на багатство додатковий податок (sur-tax) на доходи (sur-income), оскільки він стягується як пряме логічне продовження особистого прибуткового податку. В окремих джерелах зазначається, що оподаткування доходів є схожим на податок на багатство в декількох аспектах, зокрема: 1) обидва – прямі податки; 2) податок на багатство часто розглядається як доповнення до особистого прибуткового оподаткування [16, с.170]. Це припущення можна як прийняти, так і заперечити. Тут необхідно виходити з бази оподаткування та джерела сплати податку. Зазвичай, джерелом сплати особистого прибуткового податку є безпосередньо дохід, який також є джерелом сплати і податків з власності. Податок на багатство, з точки зору формування об'єкта оподаткування – продовження майнового оподаткування, а з точки зору фінансування податку – продовження особистого прибуткового податку (аналогічно майновому оподаткуванню). В цілому, податок на багатство входить до загальної системи особистого оподаткування і набуває форми логічного продовження дохідно-майнового оподаткування. Тому, жодним чином податок на багатство не можна прирівнювати як до особистого прибуткового податку, так і до майнового оподаткування, майно (рухоме та нерухоме) є тільки частиною формування податкової бази з податку на багатство.

Отже, податок на багатство – окремий елемент податкової системи. Його введення має власні специфічні передумови, обґрунтування й цілі. Механізм функціонування податку на багатство володіє своїми особливостями, що й виділяє його з-поміж інших типових податків у групі податків з власності.

Постановка завдання. Мета статті полягає в концептуалізації суті податку на багатство як особливої, унікальної форми комплексного фіску на приватну власність в сукупному обсязі, висвітленні його основних ознак та особливостей справляння.

Ефективність функціонування податку на багатство перевірена часом та підтверджена в багатьох країнах світу, особливо в західноєвропейських, де він зарекомендував себе як повноцінний фіскальний інститут держави. Ціль дослідження полягає в розкритті специфіки функціонування податку на багатство в західноєвропейських країнах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Багатство є багатоаспектним поняттям. Сфера його функціонального використання доволі широка, у тому числі, й на рівні громадян. Особисте багатство індивідуума складається не виключно з майна, а з власності в сукупному обсязі. У цій ситуації багатство втрачає свій абстрактний характер і набуває чітко вираженої персоніфікованої форми, що дозволяє визначити його як об'єкт оподаткування. Це дозволяє констатувати податок на багатство як самостійну фіскальну категорію.

Податок на багатство стягується з власності громадян. Економічний зміст податку на багатство передбачає не стільки високий рівень доходів індивідуума, скільки ґрунтується на

володінні значним обсягом різної власності (майном – рухомим чи нерухомим, інвестиціями – реальними, нематеріальними тощо); комплексно це набуває грошової оцінки та стає цілісним об'єктом оподаткування [17, с.256–257].

Сутність податку на багатство розкривається за допомогою тієї вагомої обставини, що індивідуум досягає досить високого рівня фінансово-майнового становища, що дає державні потенційну можливість його вводити та мобілізувати додаткові кошти в бюджет. Очевидно, що податок на багатство – додатковий тягар для заможних громадян у контексті особистого дохідно-майнового оподаткування. Водночас, доходи громадян мають опосередковане відношення до податку на багатство, оскільки вони фактично не є частиною об'єкта оподаткування через ту причину, що не включаються як окремий елемент в оподатковувану базу нарахування податку, а виступають лише джерелом фінансування податку на багатство при його сплаті.

Головними ознаками, які принципово відрізняють податок на багатство від інших податків, є: 1) платники – громадяни; 2) стягнення відбувається в контексті особистого оподаткування; 3) виступає як логічне продовження майнового оподаткування; 4) справляння здійснюється як правило (аналогічно особистому прибутковому податку та майновим податкам в більшості країн світу) також на прогресивній основі; 5) накладається на сукупний обсяг власності [18, с.90–91].

Первинний елемент для ініціювання податку на багатство – об'єкт оподаткування, що визначається як «чиста вартість активів» (сукупні активи за мінусом зобов'язань). Тобто, для обчислення об'єкта оподаткування в податкову базу враховуються не окремі види приватної власності, а їх загальний обсяг. Оподатковувана база для нарахування податку на багатство може бути забезпечена за рахунок лише об'єктів майна (рухомого та нерухомого). Однак, як переконує зарубіжний досвід і практика, фінансово-грошові вкладення також можуть становити значний обсяг достатку індивідуума й виступають обов'язковою компонентою оподаткованої бази для обчислення податку на багатство.

Податок на багатство справляється у контексті особистого дохідно-майнового оподаткування, проте виступає окремим фіскальним інститутом в групі податків на власність. Досвід використання податку на багатство є доволі тривалим. Особливо його популярність та практика проявились в країнах Західної Європи.

Податок на багатство належить до групи податків з власності, які також задіяні в механізм перерозподілу валового внутрішнього продукту країни. На відміну від інших груп, податки з власності не становлять масштабних перерозподільних пропорцій. Тільки в деяких країнах їх величина є більш-менш вагомою – Бельгія, Франція, Велика Британія (табл. 1).

Таблиця 1

Податки на власність в країнах Європи, % ВВП [19]

Країна	1965	1975	1985	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Австрія	1,3	1,1	1,0	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5
Бельгія	1,2	1,2	1,2	1,7	2,1	2,1	2,3	3,1	3,1	3,0	3,1	3,2
Велика Британія	4,4	4,4	4,4	3,4	4,2	4,3	4,5	4,5	4,2	4,2	4,2	4,2
Данія	2,4	2,3	2,0	1,7	1,6	1,9	1,9	1,9	2,0	1,9	1,9	1,9
Ірландія	3,8	2,8	1,4	1,4	1,7	2,4	2,9	2,5	1,9	1,6	1,7	1,9
Ісландія	1,0	1,5	2,1	2,8	2,9	2,7	2,2	2,5	2,2	2,2	2,5	2,4
Іспанія	0,9	1,2	1,6	1,8	2,2	3,1	3,2	3,0	2,3	2,0	2,1	1,9
Італія	1,8	0,8	0,8	2,3	1,9	2,0	2,1	2,1	1,8	2,7	2,1	2,2
Люксембург	1,7	1,7	2,2	2,6	4,1	3,2	3,3	3,5	2,8	2,6	2,7	2,6
Нідерланди	1,4	1,0	1,5	1,7	2,1	2,0	1,8	1,8	1,7	1,5	1,5	1,3
Німеччина	1,8	1,3	1,1	1,0	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8	0,9
Норвегія	0,9	0,9	0,8	1,2	1,0	1,1	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2
Португалія	0,8	0,5	0,5	0,9	1,2	1,2	1,2	1,3	1,2	1,1	1,1	1,0
Фінляндія	1,2	0,7	1,1	1,0	1,1	1,2	1,1	1,1	1,1	1,1	1,2	1,1
Франція	1,5	1,8	2,5	2,9	3,0	3,4	3,5	3,5	3,3	3,4	3,7	3,7
Швейцарія	1,7	1,9	2,3	2,1	2,6	2,3	2,4	2,2	2,1	2,1	2,1	2,0
Швеція	0,6	0,5	1,1	1,3	1,8	1,4	1,4	1,2	1,1	1,1	1,1	1,0

Ефективність податків на власність реалізується зі своїми особливостями, і в кожній країні по-різному. З фіскальної точки зору, податки на власність є доволі ефективними. Це забезпечується за допомогою властивих податкам на власність ознак.

Очевидні переваги податків з власності проявляються в такому: 1) загальність оподаткування; 2) сталість надходжень; 3) незначні можливості для ухилення від сплати податків, приховування об'єктів оподаткування чи податкової бази; 4) простота стягнення.

Зазвичай, в системі податків на власність податок на багатство гармонійно співіснує з майновими податками. Широка система майнового оподаткування традиційно є функціональною в більшості європейських країн. Однак, не всі країни використовують податок на багатство як різновид податків з власності. Наприклад, Велика Британія має найвищий рівень майнового оподаткування, хоча й не застосовує податок на багатство. В цілому ж, європейські країни, які мають розгалужені системи майнового оподаткування, здатні мобілізувати значні обсяги фінансових ресурсів у бюджетах (табл. 2).

Таблиця 2

Податки на власність в країнах Європи, % загального обсягу податків [19]

Країна	1965	1975	1985	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Австрія	4,0	3,1	2,4	1,5	1,3	1,3	1,4	1,4	1,3	1,3	1,3	1,2
Бельгія	3,7	3,2	2,8	3,8	4,7	4,8	5,1	7,2	7,1	7,0	7,2	7,3
Велика Британія	14,5	12,7	12,0	10,0	11,6	12,0	12,3	12,6	11,7	12,2	12,1	11,6
Данія	8,0	6,1	4,3	3,5	3,2	3,7	3,8	3,8	4,1	4,0	4,0	4,1
Ірландія	15,1	9,7	4,0	4,5	5,6	7,9	9,0	8,2	6,4	5,9	6,0	6,8
Ісландія	4,0	5,1	7,3	9,1	7,9	6,5	5,3	6,1	6,1	6,5	7,0	6,7
Іспанія	6,4	6,3	5,9	5,5	6,3	8,6	8,8	8,1	7,0	6,6	6,4	6,0
Італія	7,2	3,3	2,5	5,6	4,6	5,0	5,0	4,9	4,3	6,2	4,8	5,2
Люксембург	6,2	5,2	5,6	7,0	10,6	8,5	9,3	9,7	7,5	6,7	7,2	7,1
Нідерланди	4,4	2,4	3,5	4,1	5,3	5,3	4,7	4,7	4,2	3,9	3,8	3,3
Німеччина	5,8	3,9	3,0	2,8	2,3	2,5	2,5	2,5	2,4	2,3	2,3	2,4
Норвегія	3,1	2,3	1,9	2,8	2,3	2,6	2,7	2,8	2,8	2,9	2,8	2,9
Португалія	5,0	2,5	1,9	3,2	3,7	3,5	3,6	4,2	3,8	3,7	3,6	3,2
Фінляндія	4,0	1,9	2,7	2,2	2,4	2,7	2,5	2,6	2,6	2,6	2,7	2,6
Франція	4,3	5,1	5,8	6,6	6,9	7,8	7,9	7,9	7,7	8,0	8,5	8,5
Швейцарія	9,9	8,0	9,3	7,8	9,0	8,0	8,0	7,9	7,4	7,4	7,4	7,1
Швеція	1,8	1,1	2,3	2,7	3,4	3,0	3,0	2,4	2,3	2,4	2,4	2,4

Податок на багатство сьогодні використовується в багатьох країнах Західної Європи: Ісландії, Іспанії, Нідерландах, Норвегії, Франції, Швейцарії. Податок на багатство також стягувався в Греції і Ліхтенштейні. Водночас, чимало країн Західної Європи здійснили ліквідацію податку на багатство. В 1997 р. податок на багатство був скасований в Австрії і Данії, в 2005 р. – в Люксембурзі та Фінляндії, в 2007 р. – у Швеції (введений в 1947 р.). Хоча тенденція 1990–2000-х рр. засвідчує факт масової ліквідації податку на багатство, проте, починаючи з 2010 р., у західноєвропейських країнах активізувались процеси відновлення чи введення податку на багатство. В деяких країнах податок на багатство вже поновлено: в 2010 р. – в Ісландії (скасований – в 2005 р.), в 2011 р. – в Іспанії (скасований – в 2008 р.), також його відновлення передбачалось в Німеччині – в 2014 р. (скасований – в 1997 р.).

Фіскальна ефективність податку на багатство реалізується по-своєму. Насамперед, варто зазначити, що платників тут значно менше, ніж при сплаті будь-якого іншого податку. Платниками податку на багатство виступають лише заможні громадяни з високим рівнем забезпечення добробуту, які володіють вагомим обсягом приватної власності. Особа стає платником податку на багатство, коли її фінансово-майновий стан досягає доволі високої поділки (наприклад, у Франції – 800 тис. євро, в Іспанії – 700 тис. євро). Важливим елементом у цій ситуації є не висока ставка податку, а розмір об'єкта оподаткування. Складових частин бази нарахування податку на багатство може бути багато, однак головне – їх вартість. Звісно, що в суспільстві осіб заможної категорії об'єктивно

багато бути не може. Тому, ефективність податку на багатство з фіскальної позиції вдало компенсується значним розміром об'єкта оподаткування замість широкого кола платників податку. Також, можна порівняти рівень ефективності податку на багатство з майновими податками та податками на розкіш. Майнові податки є первинною формою фіскальних стягнень з населення на користь держави. Їх переваги є доволі вагомими: значна кількість платників податків та об'єктів оподаткування. Для кожного виду майна використовуються відповідні податки. Фіскальна ефективність податків на розкіш реалізується за рахунок високих ставок для деякого обмеженого виду майнових об'єктів (рухоме і нерухоме майно). Ставки податку на багатство є низькими.

Активні процеси впровадження податку на багатство розпочалися у Європі в 1970-х рр. Спершу податок на багатство було введено в Ірландії в 1975 р. з порогом власності на рівні близько £ 100 тис. (ірландських фунтів). Проіснував податок на багатство в Ірландії лише декілька років і в 1977 р. він був скасований [20, с.670–692]. Сьогодні в Ірландії існує інша форма оподаткування власності (багатства) – capital acquisitions tax.

В Іспанії податок на багатство було запроваджено в 1978 р. [21, с.7–8]. Першочергово він мав назву Impuesto Extraordinario sobre el Patrimonio de las Personas Físicas, а з 1991 р. – Impuesto sobre el Patrimonio [22, с.381–388]. Податковий поріг власності до призупинення податку на багатство в 2007 р. не був значним і становив всього 106 тис. євро. Не функціонував податок на багатство в Іспанії лише три роки: в 2008–2010 рр. З 2011 р. податок на багатство став знову активним, але істотно модифікованим і модернізованим. Загальний обсяг неоподатковуваної власності становить 1 млн. євро (індивідуальне врахування та знижка на основне житло). Максимальна ставка податку на багатство становить 2,5% [23, с.756–763].

У Франції податок на багатство – Impôt de solidarité sur la fortune – існує з 1982 р. На відміну від інших країн, податок на багатство у Франції щорічно переглядається з метою коригування ставок та об'єктів оподаткування. Максимальна ставка податку на багатство становить 1,5% [24, с.257]. У Норвегії податок на багатство має вагоме фіскальне значення – 50% загального обсягу податків на власність. Податок стягується за єдиною ставкою – 1,1%, але відносно незначний рівень неоподаткованого мінімуму автоматично обумовлює досить велику кількість його платників. Величина фінансово-майнового достатку становить у Норвегії 103 тис. євро (870 тис. норвезьких крон).

Специфічна модель податку на багатство введена в Італії в 2011 р.: податок один, але стягується з нерухомості та фінансових активів порізно. Податок на нерухомість складає 0,76% ринкової вартості придбання майна. Податок не застосовується для розміщених на території Італії фінансових активів: він має відношення до італійських резидентів й накладається на їх фінансові активи, що знаходяться за кордоном; в 2011–2012 рр. розмір податку становив 0,1%, з 2013 р. – 0,15%.

Висновки і перспективи подальших розробок. Податок на багатство – актуальна тема сучасних податкових реформ. Багато країн все ж таки схильні до введення податку на багатство через його фіскальні вигоди. Безумовно, що в суспільстві осіб заможної категорії об'єктивно багато бути не може. Однак, заможний прошарок з вагомим фінансово-майновим достатком є доволі значним. Отже, теоретично податок на багатство може бути введений у будь-якій країні, що залежить від фіскальних позицій держави.

Список використаної літератури

1. Lymer A. The international taxation system / A. Lymer, J. Hasseldine. – Boston: Kluwer Academic Publishers, 2002. – XIII. – 319 p.
2. Свердан М. М. Налог на богатство – универсальная форма налогообложения частной собственности / М. М. Свердан // Экономика, управление, финансы: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Пермь, февраль 2014 г.). – Пермь: Меркурий, 2014. – С. 67–77.
3. Tanzi V. Government versus markets: the changing economic role of the state / V. Tanzi. – New York: Cambridge University Press, 2011. – XIII. – 376 p.

4. Armingeon K. The OECD and European welfare states / K. Armingeon, M. Beyeler. – Cheltenham; Northampton: Edward Elgar, 2004. – XI. – 253 p.
5. James S. The economics of taxation / S. James, C. Nobes. – Oxford: P. Allan, 1978. – X, 310 p.
6. Atkinson A. B. Economics for the new Europe: proceedings of a conference held by the International Economic Association in Venice, Italy, November 1990 / A. B. Atkinson, R. Brunetta. – Houndmills: Macmillan in association with the International Economic Association, 1991. – XXXI. – 417 p.
7. Bernardi L. Tax systems and tax reforms in Europe / L. Bernardi, P. Profeta; foreword by Vito Tanzi. – London; New York: Routledge, 2004. – XXVIII. – 305 p.
8. Bernardi L. Tax systems and tax reforms in new EU members / L. Bernardi, Mark W. S. Chandler and Luca Gandullia; forward by V. Tanzi. – London; New York: Routledge, 2005. – XXV. – 258 p.
9. Häusermann S. The politics of Welfare State Reform in Continental Europe: modernization in hard times / S. Häusermann. – Cambridge; New York: Cambridge University Press, 2010. – XVII. – 276 p.
10. Hallerberg M. Fiscal governance in Europe / M. Hallerberg, R. Rainer Strauch, Jürgen von Hagen. – Cambridge; New York: Cambridge University Press, 2009. – X. – 230 p.
11. OECD Economic Surveys: Euro Area 2012. – Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development, 2012. – 83 p.
12. Messere K. The tax system in industrialized countries / K. Messere. – Oxford; New York: Oxford University Press, 1998. – XIX. – 430 p.
13. Huffschnid J. Economic policy for a social Europe: a critique of neo-liberalism and proposals for alternatives / J. Huffschnid. – Houndmills, Basingstoke, Hampshire; New York: Palgrave Macmillan, 2005. – XVII. – 308 p.
14. European Union public finance; 4th ed. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2008. – 427 p.
15. Grahl J. Global finance and social Europe / J. Grahl. – Cheltenham; Northampton: Edward Elgar, 2009. – XXI. – 317 p.
16. Andersson K. National Tax Policy in Europe: To Be or Not to Be? / K. Andersson, E. Eberhartinger, Lars Oxelheim. – Berlin: Heidelberg Springer 2007. – XIII. – 255 p.
17. Свєрдан М. М. Податок на багатство – ознака заможного суспільства та передумова утвердження статусу фіскальної держави / М. М. Свєрдан // Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: шляхи та засоби побудови: Матеріали всеукраїнських наукових економічних читань з міжнародною участю. – Миколаїв: НУК, 2011. – С. 255–261.
18. Свєрдан М. М. Налог на богатство – фискальный инструмент государства в достижении социальной справедливости налогообложения / М. М. Свєрдан // Экономика, социология, право: новые вызовы и перспективы: Материалы научно-практической конференции 27–28 июня 2011 г. – Москва. – 2011. – С. 89–92.
19. Revenue Statistics 1965–2012 [Electronic source]. – Paris: OECD, 2013. – Access: www.oecd.org.
20. Ferriter D. The transformation of Ireland: 1900–2000 / D. Ferriter. – London: Profile Books, 2004. – XI. – 884 p.
21. Breña Cruz F. A. Impuesto extraordinario sobre el patrimonio de las personas físicas / Fernando A. Breña Cruz. – Madrid: Ministerio de Hacienda, Servicio de Publicaciones, 1982. – 406 p.
22. Alarcón García G. Manual del sistema fiscal español / Gloria Alarcón García. – Madrid: Thomson-Paraninfo, 2005. – xxix. – 543 p.
23. Fernández de Soto Blass M. L. Suma fiscal: teoría, práctica, fórmulas y esquemas del sistema tributario español / María Luisa Fernández de Soto Blass. – Madrid: Dykinson, 2011. – 853 p.
24. La Fiscalité française 2014: Fiscalité des entreprises – Fiscalité des particuliers / par Béatrice et Francis Grandguillot. – Paris: Gualino Editeur, 2014. – 276 p.

Стаття надійшла до редакції 12.02.2014.

ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ ДЛЯ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ЗАДАЧ

У статті розглянуто основні методи економіко-математичного моделювання та їх практичне застосування для вирішення тих чи інших соціально-економічних задач. Доведено, що більшість процесів, які відбуваються в економіці, за своєю природою є нелінійними, що свідчить про неефективність застосування статистичних методів аналізу.

The basic methods of economic-mathematical modeling and their practical application for solving various social and economic problems are considered in the article. It has been proved that most of the processes taking place in the economy is inherently nonlinear, indicating the inefficiency of statistical analysis methods.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Дослідження різноманітних процесів, у тому числі й економічних, зазвичай, починається з їх моделювання, тобто відображення реального процесу за допомогою відповідного математичного інструментарію. При цьому складають рівняння чи нерівності, які відображають співвідношення між показниками та визначають їх вплив на значення результуючої змінної, що дозволяє сформулювати систему необхідних обмежень.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Розв'язання економічних задач та задач управління, зокрема, тісно пов'язано з ускладненням самого об'єкта аналітичного дослідження та функцій управління, що, у свою чергу, вимагає від дослідника все більш ширших та ґрунтовних знань у сфері застосування різноманітних методів для побудови адекватних економіко-математичних моделей. Цій проблематиці присвячено дуже багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, зокрема: Б. Є. Бачевського, В. В. Вітлінського, Г. І. Великоіваненко, В. К. Галіцина, Н. Е. Єгорової, А. Б. Камінського, О. І. Лаврушина, Ю. Г. Лисенка, І. Г. Лук'яненко, Є. В. Мних, А. В. Матвійчука, О. О. Недосекина, А. П. Ротштейна, О. Д. Шарапова та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість із перелічених вчених у своїх працях досліджують різні напрямки соціально-економічних процесів, аналізують існуючі економіко-математичні методи та моделі, та, як результат, постійно проводять роботу над їх вдосконаленням та розробкою кардинально нових підходів до оцінювання процесів, які відбуваються в економіці. Все це, без сумніву, надало значний поштовх розвитку інструментарію економіко-математичного моделювання, який дозволяє досліднику проводити якісний аналіз соціально-економічних процесів, в умовах невизначеності та ризику.

Постановка завдання. Не зважаючи на досить прискіпливу увагу з боку науковців до застосування економіко-математичного інструментарію метою статті є вирішення питання вибору відповідної моделі, із всієї їх сукупності, для розв'язання тієї чи іншої задачі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теорія і практика економічного аналізу охоплює понад сотню різних видів економіко-математичних методів і моделей, які умовно можна класифікувати за групами: методи кореляційно-регресійного аналізу; методи математичного програмування; матричні методи та моделі; нелінійні моделі інші економіко-математичні методи і моделі [1, с.103].

Методи кореляційно-регресійного аналізу доцільно застосовувати для встановлення кількісної залежності тих або інших об'єктивних і суб'єктивних факторів досліджуваного об'єкта, характер функціональної залежності між якими невизначено. Зважаючи на те, що більшість процесів, які відбуваються в економіці є випадковими, то й зв'язок між факторами,

які впливають на результуючу змінну є випадковою величиною. В такому випадку, кореляція виражає ймовірнісну залежність між змінними параметрами алгоритму зв'язку.

Найчастіше кореляційно-регресійний аналіз використовують на етапі формування репрезентативної статистичної вибірки. Це дозволяє виключити взаємозалежні змінні, зменшивши тим самим розмірність таблиці, яка містить статистичні дані, при цьому не знижуючи її значущості. Як наслідок, дослідник одержує можливість застосувати до досліджуваного явища найбільш адекватну модель, яка здатна ефективно розв'язати поставлену задачу, при цьому не перевантажуючи її вхідними статистичними даними.

На першому етапі кореляційно-регресійного аналізу визначають показники-фактори кореляційного зв'язку. На другому – щільність зв'язку результативного показника з показниками-факторами, який ідентифікується відповідними значеннями коефіцієнтів парної чи множинної кореляції. Значення коефіцієнтів вказує на ймовірність зміни результативного показника при зміні значення вхідної змінної на один пункт. Залежність досліджуваного показника від одного фактора у найбільш спрощеному вигляді можна виразити як лінійну залежність типу $y = ax + b$. Де a і b деякі параметри моделі, для визначення значень яких найчастіше використовують метод найменших квадратів. Складніші залежності можуть бути представлені у вигляді множинної лінійної кореляції $y = a_0 + a_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n$.

Для розв'язання такого класу задач, залежно від кількості вхідних змінних та розміру статистичної вибірки, використовують як спеціальні програмні продукти типу STATISTICA так і програми MS Office, зокрема MS Excel.

Тоді, головне завдання, яке ставиться перед аналітиком – формування задачі аналітичного дослідження та правильне інтерпретування її розв'язання.

Методи математичного програмування по своїй суті зводяться до вирішення умовних задач оптимізації з декількома змінними. Найчастіше методи математичного програмування застосовуються при вирішенні задач планування номенклатури та асортименту виробів, визначення оптимального маршруту, мінімізації залишків виробництва, регулювання рівня запасів, календарному плануванні виробництва тощо. Таким чином, методи математичного програмування головним чином призначені для оптимізації господарської діяльності, що дозволяє аналітику оцінювати ступінь досягнення поставленої мети, визначати лімітуючі ресурси, «вузькі місця», ступінь конкурентності та дефіцитності.

Оскільки математичні методи не можуть застосовуватися безпосередньо до досліджуваного об'єкта, необхідною умовою є побудова адекватної цьому об'єкту математичної моделі. Під математичною моделлю об'єкта (явища, системи) розуміється деяка штучна система (фізична або абстрактна), яка спрощено відображає структуру та основні закономірності розвитку реального об'єкта таким чином, що її вивчення подає інформацію про стан та поведінку самого досліджуваного об'єкта. Методи математичного програмування охоплюють методи лінійного та динамічного програмування.

Методи лінійного програмування використовуються аналітиками при розв'язанні багатьох оптимізаційних задач, де функціональні залежності досліджуваних явищ і процесів є детермінованими. Одержані результати при застосуванні методів лінійного програмування дають можливість аналітику визначити та проаналізувати потенційні можливості зміни значення будь-якого з параметрів досліджуваного об'єкта, а також визначити резерви нереалізованих можливостей. Задачі лінійного програмування успішно розв'язують із використанням сучасних спеціалізованих програмних продуктів.

При дослідженні систем в яких значення однієї чи декількох змінних змінюється випадковим чином використовують методи стохастичного програмування.

Детермінована математична модель – це аналітичне подання закономірностей при яких для даної сукупності вхідних даних на виході системи може бути отримано єдиний результат. Така модель може відображати як ймовірнісну систему (тоді вона є її спрощенням), так і детерміновану систему [2, с.261].

Матричні методи та моделі економічного аналізу дозволяють підходити до аналізу найбільш системно, упорядковуючи як складові елементи системи, так і взаємозв'язки між

ними. В основі даних методів покладено лінійну та векторно-матричну алгебру, які часто використовують при дослідженні складних і великорозмірних економічних структур [3, с.107].

Широке розповсюдження матричні моделі набули у сфері дослідження міжгалузевого балансу, матриць багатокритеріальної оптимізації, портфельного аналізу тощо.

В економічному аналізі модель міжгалузевого балансу зазвичай використовують при розрахунку технологічних нормативів, аналізу збалансованості виробничого процесу, управління ресурсами та запасами сировини тощо. Матрицю багатокритеріальної оптимізації використовують в економічному аналізі як метод порівняльного, рейтингового оцінювання варіантів можливих змін параметрів економічної системи на багатокритеріальній основі. За формою це одинична матриця з виокремленням у ній заданої кількості критеріїв порівняння.

У складі інших економіко-математичних методів та моделей можна виокремити теорію ігор, теорію масового обслуговування та теорію нечіткої логіки і нейронних мереж.

Методи, які використовуються при розв'язанні ігрових задач знайшли широке застосування у сфері прийняття управлінських рішень на етапі формування альтернатив та вибору оптимальної стратегії. Аналітично їх можна подати як гру двох, трьох чи більше гравців, кожен із яких хоче максимізувати свою вигоду (мінімізувати втрати) за рахунок іншого, шляхом вибору оптимальної стратегії.

Математичну теорію масового обслуговування використовують при розв'язанні соціально-економічних задач, пов'язаних з організацією обслуговування та ремонту устаткування, проектуванням потокових ліній, плануванням маршрутів міського транспорту, організацією телефонної служби тощо. Завдання теорії масового обслуговування – визначити такі характеристики системи, які забезпечують задану якість її функціонування.

Метод дослідження операцій використовують в аналізі для отримання порівняльної оцінки альтернативних рішень. Складність методу полягає у тому, що досліджувані операції є відкритими системами, а отже пов'язані з іншими діями, які в певний момент часу дослідника не цікавлять, однак можуть впливати на хід операції. Однак усвідомлення операції, її мети, аналіз факторів, які стосуються цієї мети, порівняння витрат і результатів повинні дати аналітику підставу виокремити найважливіше та сформулювати умови задачі, провівши підбір показників.

Описані вище методи довгий час були основним інструментарієм економіко-математичного моделювання, який активно застосовувався дослідниками та аналітиками в процесі оцінювання ними різноманітних економічних процесів. Однак більшість із них мають низку недоліків, які в першу чергу пов'язані з великою кількістю обмежень та передумов, що призводить до значного зниження ефективного розв'язання реальних задач, які в загальному випадку не відповідають поставленим вимогам. Ще одна значна проблема, яка виникає при застосуванні класичних методів економіко-математичного моделювання, пов'язана з їх неспроможністю оперувати якісними показниками. В результаті цього, аналітики змушені частіше використовувати методи якісного аналізу економічних систем, що усуває кількісні методи математичного моделювання з процесу планування та оптимізації їх діяльності. Також варто пам'ятати про те, що використання адекватних математичних підходів для аналізу та прогнозування розвитку економічних систем дозволяє підвищити ефективність їх функціонування та сприяє отриманню додаткового економічного ефекту.

Таким чином на зміну класичним методам економіко-математичного моделювання приходять нові методи, зокрема методи нечіткої логіки та штучного інтелекту. Вони є методологією та математичним апаратом, що надає можливість ставити та математично-обґрунтовано розв'язувати навіть такі задачі, для яких відсутня повноцінна статистика, або коли серед інформативних факторів є лише якісні показники, забезпечуючи при цьому можливість адаптації економіко-математичних моделей до мінливих умов економіки [4, с.256]. Моделі, які побудовані на підґрунті штучного інтелекту досить добре зарекомендували себе при вирішенні складних завдань у сфері економічного аналізу та прогнозування зміни біржових індексів, при оцінюванні надійності позичальника у фінансово-кредитній сфері, при визначенні ймовірності банкрутства підприємства, в дослідженні діяльності виробничо-комерційних підприємств, при аналізі фінансових та страхових ризиків тощо.

Після постановки задачі, приступають до етапу нейромережевого моделювання. Цей процес умовно можна представити так, як наведено нижче.

Першим етапом побудови нейронної мережі є формування множини вхідних змінних. На цьому етапі необхідно виділити найбільш значущі змінні, які задовольняють таким вимогам: достовірність інформації, відповідність до поставленої мети, повнота інформації. Всі змінні, які не задовольняють цим умовам необхідно відкинути, як малозначущі. Цей процес має один суттєвий недолік – змінні, які на перший погляд є малозначущі можуть утворювати між собою зв'язки, які на перший погляд є неочевидними, що у свою чергу впливатиме на значення результуючої змінної. Ця проблема може суттєво знизити адекватність роботи моделі і як наслідок призвести до одержання помилкових результатів. При цьому варто пам'ятати, що велика кількість вхідних змінних може перевантажити мережу, призводячи тим самим до зниження адекватності її роботи. Крім того, чим більше нейронів містить вхідний шар мережі, тим більшою повинна бути статистична вибірка. Таким чином, необхідно досить серйозно та обгрунтовано відноситись до формування множини вхідних змінних. З метою зменшення розмірності множини вхідних змінних рекомендується проводити кореляційний та якісний аналіз, що дозволить відкинути деякі змінні як малозначущі, при цьому не знижуючи інформативність статистичної вибірки. Зниження розмірності нейронної мережі дозволяє використовувати меншу кількість даних, забезпечуючи прийнятний рівень складності мережі не знижуючи при цьому її адекватність.

На другому кроці проводиться нейромережеве моделювання. Суть цього етапу базується на виборі одного із видів мереж (лінійні мережі, персептрони, мережі Елмана та Хопфілда, самоорганізаційні карти Кохонена тощо), залежно від чого формується архітектура нейронної мережі, шляхом встановлення її структурних елементів та взаємозв'язків між ними – кількість прихованих шарів та кількість нейронів у кожному із них; вибір відповідної функції активації; тип зв'язку між шарами.

На третьому етапі на основі сформованої статистичної вибірки проводиться навчання нейронної мережі – налаштування нейронної мережі шляхом підбору значень вагових коефіцієнтів таким чином, щоб на основі вхідного вектора із заданим ступенем точності можна було отримувати розрахунок результуючої змінної. Для проведення цього етапу можуть бути використані різні алгоритми навчання, а саме: правила Хебба, дельта-правила, узагальненого дельта-правила, конкурентного та стохастичного навчання, генетичних алгоритмів тощо. У свою чергу, поширеним є алгоритм навчання зворотного поширення помилки. В основу алгоритму зворотного поширення помилки покладено метод градієнтного спуску, суть якого полягає у розрахунку часткових похідних критерію оптимальності за всіма параметрами моделі, які підлягають налаштуванню, для заданих значень вектора вхідних даних $x = \{x_1, \dots, x_i, \dots, x_n\}$. За такої критерій оптимальності часто береться величина, що є пропорційною квадрату різниці між реальними значеннями результуючих змінних та розрахунком мережі на підставі вектора вхідних даних:

$$\varepsilon_t = \frac{1}{2} \sum_{j=1}^m (y_{jt} - d_{jt})^2, \quad (1)$$

де y_{jt} – значення розраховане моделлю для j -ї результуючої змінної, $j = \overline{1, m}$, на t -му кроці навчання; d_{jt} – фактичне значення j -ої результуючої змінної, $j = \overline{1, m}$ [5, с.32].

Таким чином, процес навчання мережі відповідає прямому проходу сигналу від вхідного шару до вихідного, а обчислення помилки і корекція вагових коефіцієнтів – зворотному. Корекція ваг вихідного шару здійснювалась за допомогою модифікованого дельта-правила порівняно просто, оскільки необхідні значення вихідних сигналів відомі, а ось корекція ваг прихованих шарів відбувалась дещо складніше, оскільки для них не відомі необхідні вихідні сигнали.

На останньому етапі побудови нейронної мережі проводиться аналіз її адекватності, шляхом перевірки моделі на точність виконання поставленої задачі. Для цього використовують критерії якості навчання \mathcal{E} , який є мірою точності навчання мережі. Збільшення значення \mathcal{E} призводить до гальмування темпу зменшення сумарної помилки

мережі. Водночас, чим меншим є її значення, тим більше часу затратиметься на навчання мережі і тим більша ймовірність попадання в область локального мінімуму помилки. Досить часто для визначення цього коефіцієнта береться лінійна або експоненціальна залежність величини помилки від кількості ітерацій мережі [6, с.2].

Однак, у багатошарових нейронних мережах оптимальні значення, які отримуються на виході нейронів всіх шарів, крім останнього, як правило невідомі. Навчити таку нейромережу, керуючись лише величиною помилки вихідної змінної, неможливо.

Для вирішення цієї задачі варто провести динамічне налаштування вагових коефіцієнтів. Суть цього методу полягає у виявленні зв'язків, які суттєво впливають на кінцевий результат та призводять до зменшення значення помилки навчання мережі. Зв'язки ж, які суттєво не впливають на зменшення даного значення відкидаються мережею, як несуттєві [7 с.354]. Цей метод, який на перший погляд здається досить простим, потребує використання досить громіздких та рутинних обчислень.

Перевагою застосування інструментарію штучного інтелекту – нейронних мереж при побудові економіко-математичних моделей, порівняно з класичними методами, є відносна простота їх реалізації. Також суттєвою перевагою нейронних мереж є можливість проведення етапу її навчання навіть у тих випадках, коли закономірність розвитку ситуації та залежність між вхідними та вихідними змінними є невідомою, а також в умовах неповної, неточної та внутрішньо суперечливої вхідної інформації. Цей етап проводиться на основі сформованої множини навчальних прикладів.

До недоліків нейронних мереж можна віднести їх прихований характер функціонування, що не дозволяє досліднику визначити та оцінити ступінь впливу окремих нейронів на кінцевий показник, а також значення вагових коефіцієнтів між нейронами у прихованих шарах. Також, суттєвим недоліком є необхідність формування значної за обсягом статистичної вибірки, від якості якої залежатиме адекватність роботи моделі.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, для побудови адекватної економіко-математичної моделі, здатної ефективно розв'язувати складні соціально-економічні задачі, ефективним, на думку автора, є поєднання методів штучного інтелекту для проектування та побудови моделі та методів статистичного аналізу для формування навчальної вибірки. У зв'язку з цим, перспективною є подальша робота, направлена на вдосконалення існуючих та розробку нових економіко-математичних моделей, які б поєднували методи статистичного аналізу та штучного інтелекту.

Список використаної літератури

1. Мних С. В. Економічний аналіз: підруч. / С. В. Мних. – К.: Знання, 2011. – 630 с.
2. Лаврик В. І. Моделювання і прогнозування стану довкілля / В. І. Лаврик. – К.: Академія, 2010. – 400 с.
3. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблудська, О. О. Решетняк. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
4. Матвійчук А. В. Штучний інтелект в економіці: нейронні мережі, нечітка логіка: монографія / А. В. Матвійчук. – К.: КНЕУ, 2011. – 439 с.
5. Шарапов О. Д. Розвиток алгоритму зворотного поширення помилки в задачах оптимізації параметрів нейронних мереж / О. Д. Шарапов // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – К.: КНЕУ, 2009. – Вип. 79. – С. 30–45.
6. Захаров Е. Н. Способ обучения нейроподобной сети экспресс-оценки функционирования открытой сложной системы / Е. Н. Захаров, А. В. Чечкин // Управление риском. – 2007. – № 3. – С. 2–4.
7. Рутковская Д. Нейронные сети, генетические алгоритмы и нечеткие системы / Д. Рутковская, М. Пилиньский, Л. Рутковский. – 2-е изд. – М.: Горячая линия-Телеком, 2013. – 384 с.

Стаття надійшла до редакції 11.02.2014.

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ЯКОСТІ ТРУДОВОГО ЖИТТЯ ПРАЦІВНИКІВ ПРОМИСЛОВОСТІ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ

У статті наведено результати оцінювання якості трудового життя працівниками промисловості Харківського регіону на прикладі машинобудування за запропонованими складовими: умови праці, матеріальне стимулювання та нематеріальне заохочення, стан зовнішнього середовища.

The results of industry employees of the Kharkiv region work life quality evaluation are shown in the article. An example of mechanical engineering by such elements as: labour conditions, material stimulation and nonmaterial encouragement, condition of environment is presented.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Важливою умовою ефективного розвитку промисловості є високопродуктивна діяльність працівників. Від того, наскільки працівники готові та мають бажання до творчої, ефективної праці залежать результати роботи промислових підприємств. При цьому важливого значення набувають виробничі та соціально-економічні умови, в яких перебувають працівники в процесі трудової діяльності. Зважаючи на зростаючу останнім часом увагу до персоналу як головного чинника забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств, до якості його трудового життя, актуальним, на думку автора, є дослідження цієї проблематики.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемам якості життя та трудового життя, зокрема, приділяють значну увагу вітчизняні та закордонні вчені. Особливо доцільно виділити здобутки таких учених як С. А. Айвазян [1, с.19–53], П. Богиня, Б. М. Генкин, Д. В. Феоктистов [2], В. Є. Хаустова [3, с.137–146], В. М. Геєць, В. М. Горбатов, Л. В. Шаульська [4, с.93–104], А. Я. Кибанов, М. А. Кизим, А. М. Колот, В. Д. Лагутін, В. С. Бакіров [5, с.216], Л. М. Лібанова, М. Б. Махсма, О. Ф. Новікова [6, с.208], В. А. Савченко, М. В. Семікіна. Саме їх наукові надбання є теоретичним підґрунтям для багатьох досліджень щодо проблем визначення якості трудового життя, оскільки в них вирішені теоретичні питання термінологічного апарату, розроблено пропозиції з формування системи показників рівня якості трудового життя, а також підходи до створення й реалізації програм забезпечення та підвищення якості трудового життя.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз публікацій за зазначеною проблематикою дозволив дійти висновку, що в існуючих дослідженнях недостатньо уваги приділяється аналізу кількісних показників якості трудового життя у промисловості в цілому та її провідній галузі – машинобудуванні, яка забезпечує підприємства засобами праці, що впливає на загальний рівень якості трудового життя підприємств.

Постановка завдання. Метою статті є представлення результатів аналізу оцінювання якості трудового життя працівниками машинобудівних підприємств. Така самооцінка працівниками промислових підприємств рівня якості трудового життя є інформаційним підґрунтям для визначення загальних напрямів покращення умов праці, застосування дієвих методів мотивації, впровадження та використання яких матиме позитивний вплив на зростання загального рівня продуктивності праці працівників, а також забезпечення конкурентоспроможності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якість трудового життя є достатньо складним показником, до визначення якого не можна підходити тільки з позиції інтегральної оцінки на основі статистичних даних. Це пов'язано з тим, що оцінка, яка представлена на основі таких даних, більш відображає якість трудового життя з позиції підприємства, але не

враховує відношення працівників до цього складного явища. Це пов'язано з індивідуальними особливостями, потребами та мотивами особистостей. Саме тому необхідно також враховувати оцінку якості трудового життя, яку надають працівники.

З метою дослідження рівня якості трудового життя працівників та оцінки його стану самими працівниками було проведено анкетування осіб, що працюють на промислових машинобудівних підприємствах, які брали участь у вибірковому обстеженні умов їх трудового життя. Результати обстеження доповнюють систему показників рівня якості трудового життя, які розраховуються на основі статистичних даних. До обстеження були залучені особи, які працюють на різних посадах. Усього було опитано 124 працівника. Середній вік опитаних склав 40 років, серед них 54% віком від 20 до 35 років і 45% респондентів віком від 35 до 60 років. За статтю опитувані розподілились наступним чином, а саме жінок 61% та чоловіків 39%. За рівнем управління опитаних було поділено на вищий рівень управління, середній рівень та виконавців. Їх кількість склала відповідно 15%, 26% та 58%. Така характеристика респондентів свідчить про комплексне врахування існуючих підходів щодо рівня якості трудового життя.

Основі складові якості трудового життя, за якими проведено оцінку такі: умови праці, матеріальне заохочення, нематеріальне заохочення, соціальне забезпечення та зовнішні умови праці, тобто зовнішнє середовище підприємства. У якості методів оброблення отриманих оцінок використано методи середньоарифметичних та медіанних рангів. Саме ранжування за допомогою цих методів відповідає концепції стійкості, яка рекомендує використовувати їх для обробки тих же даних з метою отримання висновків одночасно за всіма методиками. Результати, що отримані таким шляхом, відповідатимуть реальній дійсності, в той час як висновки, які змінюються залежно від методу, залежать від суб'єктивізму дослідника, що вибирає метод обробки експертних оцінок. Результати розрахунків ранжирування складових якості трудового життя (ЯТЖ) як методом середніх арифметичних, так і методом медіан дозволяють зробити висновок про те, що найвищий за значущістю ранг має складова матеріального заохочення, наступною є складова умов праці, потім – соціального забезпечення, зовнішнього середовища, останньою є складова нематеріального заохочення. Узгодженість думок респондентів підтверджує розрахунок коефіцієнту конкордації, значення якого дорівнює 0,69, та значення критерію Пірсона, що є більшим за табличне.

При заповненні анкет перед респондентами постало завдання не тільки оцінити вагомість складових, але й визначити кількісно використання та наявність кожної із них на підприємствах. При обробці анкет та узагальненні результатів, беручи за основу шкалу рівня прояву складових ЯТЖ, яка надана в анкетах, було використано таке тлумачення отриманих оцінок: 0–0,5 – не задовольняє взагалі; 0,5–1,5 – скоріш не задовольняє; 1,5–2,5 – скоріш задовольняє, ніж ні; 2,5–3,5 – задовольняє; 3,5–4 – цілком задовольняє.

Аналіз таких оцінок дозволяє зробити такі висновки. Так, стосовно умов праці, тільки 20,1% опитаних цілком задоволені умовами, в яких вони працюють. Майже такий же відсоток опитаних припадає на тих, які скоріш задоволені ніж ні, та тих умови праці яких скоріш не задовольняють, 18,5% та 19,6% відповідно. Водночас майже 42% опитаних вважають, що умови праці їх задовольняють. Тобто відносно цієї компоненти якості трудового життя, можна зробити висновок, що більшість опитаних (80%) задоволені умовами в яких вони працюють і тільки 20% вважають їхні умови праці скоріш незадовільними.

Наступною складовою якості трудового життя є матеріальне заохочення. Стан цієї складової оцінено працівниками підприємств наступним чином, так 7,2% припадає на тих працівників, які взагалі не задоволені матеріальним заохоченням та тих, кого воно цілком задовольняє, 19,6% задоволені існуючим станом та 28,4% опитаних скоріш не задоволених, 37,6% скоріш задоволені матеріальним забезпеченням свого трудового життя, а ніж ні, тобто знаходяться майже на межі між задоволеністю та незадоволеністю.

Результати відповідей щодо оцінки стану нематеріального заохочення розподілились наступним чином: 31,4% опитаних – задоволені, 26,8% – скоріш задоволені ніж ні, 23,2% – скоріш не задоволені та 17,5% – не задоволені взагалі, та тільки 1% опитаних оцінили стан нематеріального заохочення, як цілком задовільний.

Ситуація щодо стану соціального забезпечення склалася значно гірше. Так, більше 31% опитаних вважають його взагалі незадовільним на їхньому підприємстві, 24,2% – скоріш не задовільним, 19,6% – скоріш задовільним ніж ні. Тільки 11,9% та 11,3% опитаних оцінюють стан нематеріального забезпечення, як такий, що є задовільним та цілком задовільним відповідно. Тобто більше 55% опитаних дають негативну оцінку ситуації, яка склалася на їхньому підприємстві щодо нематеріального забезпечення, майже 20% перебувають в ситуації переходу від незадоволеності до скоріш задоволеності, тобто їх оцінка є така, яка може легко змінитись в обидві сторони, і тільки 23% опитаних дають більш-менш задовільну оцінку ситуації що склалась. Остання складова якості трудового життя, яка була запропонована для оцінки, є зовнішнє середовище. Оцінка цієї складової є найбільш позитивною після оцінки умов праці. Більше 58% опитаних дає позитивну оцінку щодо стану зовнішньої середовища (37,1% опитаних – стан задовольняє, 21,7% – цілком задовольняє) 13,9% таких, що скоріш задоволені чим ні, і тільки 27% дає незадовільну оцінку, а саме 16% – скоріш не задоволених та 11,3% – не задоволених взагалі.

Таким чином, можна зробити висновок, що на робочих місцях промислових машинобудівних підприємств найкращим є стан за умовами праці та стан зовнішнього середовища підприємств.

Результати комплексного аналізу щодо ранжування за важливістю та оцінка стану компонент якості трудового життя за анкетуванням працівників промислових підприємств дозволили розрахувати інтегральну оцінку рівня якості трудового життя для підприємств, працівники яких приймали участь в анкетуванні. Беручи до уваги, що виокремлено п'ять компонент якості трудового життя та враховуючи їх визначений ранг, розраховано їх відсоткову частку в інтегральному показнику рівня якості трудового життя. Кожна із складових має таку частку (пропорційно їх рангу): матеріальне заохочення – 33,3%, умови праці – 26,7%, соціальне забезпечення – 20%, зовнішнє середовище – 13,3%, нематеріальне заохочення – 6,7%. За середньою оцінкою кожної складової та їх часткою можна розрахувати інтегральний показник рівня якості трудового життя:

$$(33,3\% * 1,9 + 26,7\% * 2,6 + 20\% * 1,5 + 13,3\% * 2,4 + 6,7\% * 1,8) / 100\% = 2,067 \quad (1)$$

Таким чином, загальна суб'єктивна оцінка рівня якості трудового життя на досліджуваних промислових підприємствах машинобудування Харківського регіону України складає 2,07 – тобто характеризується як така, що скоріш задовольняє працівників, аніж ні. Цей показник свідчить про те, що стан якості трудового життя не можна назвати цілковито задовільним, він знаходиться на межі, тобто будь-яка зміна стану однієї із складових якості трудового життя призведе і до зміни інтегрального показника.

Оскільки кожна із складових ЯТЖ характеризується певними показниками, доцільним є їх ранжування та оцінювання, яке здійснено з використанням наведених методів.

Результати ранжування показників складової «умови праці» дозволило зробити висновок, що найбільш вагомим показником є відносини між керівництвом та працівниками, далі за впливовістю йде матеріально-технічна база. Менш впливовими є такі показники як стан міжособистісних відносин у колективі, задоволеність працею, рівень організації праці, рівень безпечності робочого місця. Два останні місця за впливовістю на загальний стан складової «умови праці» займають змістовність праці та рівень санітарно-гігієнічного стану робочого місця. Розрахунок узгодженості думок респондентів щодо питання значимості показників за складовою «умови праці» підтверджує її існування, оскільки коефіцієнт конкордації дорівнює 0,72, а критерій Пірсона є більшим за табличне значення. Також респондентам було запропоновано провести оцінку стану умов праці. Загальні

результати ранжування показників є такими: відносини між керівництвом та працівниками – 22,2%, матеріально-технічна база – 19,4%, стан міжособистісних відносин у колективі – 16,7%, задоволеність працею – 13,9%, рівень організації праці – 11,1%, рівень безпечності робочого місця – 8,3%, змістовність праці – 5,6%, рівень санітарно-гігієнічного стану робочого місця – 2,8%. За середньою оцінкою кожного показника складової «умови праці» та їх часткою отримано таку оцінку складової в цілому:

$$(22,2\% * 2,3 + 19,4\% * 2,52 + 16,7\% * 2,7 + 13,9\% * 2,6 + 11,1\% * 2,2 + 8,3\% * 2,9 + 5,6\% * 2,47 + 2,8\% * 2,9) / 100\% = 2,52 \quad (2)$$

Таким чином, стан умов праці на промислових підприємствах отримав оцінку 2,52, що приблизно відповідає задоволеностю працівниками умовами праці.

Ранжування показників наступної складової ЯТЖ «матеріальне заохочення» доводить, що найбільше значення, при визначенні якості трудового життя працівників, серед показників матеріального заохочення займає показник заробітної плати, а саме відповідність її розміру результатам праці робітника. Менш вагоме значення займає показник, який враховує рівень вкладу працівника у діяльність підприємства при нарахуванні винагород чи компенсацій. Таким чином, більш важливе значення для працівників має саме розмір основної заробітної плати, а вже потім розмір винагород чи компенсацій. Розрахунок коефіцієнта конкордації – 0,52 підтверджує його достатність для можливості зробити висновок стосовно задовільної узгодженості думок респондентів у цьому питанні.

Аналіз оцінки показників складової «матеріальне заохочення» дозволяє зробити висновок, що за показником «заробітна плата (відповідність заробітної плати вашій праці)» більше 70% працівників дають задовільну оцінку, але необхідно звернути увагу на те, що майже половина від цієї кількості, а саме 34,02% працівників оцінило стан цього показника як скоріш задовільний, аніж ні. Тобто оцінка 34% працівників не є стовідсотково позитивною, вона є такою, яка знаходиться на межі і будь-яка негативна зміна значення показника «відповідність заробітної плати вашій праці» приведе до його негативної оцінки. Тільки 7,22% працівників охарактеризували стан значення цього показника як цілком задовільний. Щодо показника складової «матеріальне заохочення» – рівень врахування вкладу працівника в діяльність підприємства при нарахуванні винагород чи компенсацій, – то 39,1% дали оцінку «скоріш задовольняє ніж ні», тобто, таку, яка також є граничною. Кількість працівників яких цей показник «скоріш не задовольняє» складає 23,2%, що майже співпадає з відсотком працівників (23,71%), які дають задовільну оцінку. Кількість респондентів, які дали оцінки «цілком задовольняє» та «не задовольняє взагалі», тобто повністю протилежні, також є приблизно однаковим, а саме 6,19% та 7,73% відповідно.

Таким чином, підсумовуючи всі оцінки за показниками можна зробити висновок, що їх середня оцінка є «скоріш задовільною, а ніж ні». Тобто стан цих двох показників не є стабільним, не зважаючи на те, що в оцінці присутня позитивна тенденція, значення цих показників потребують покращення їх стану, що обов'язково повинно враховуватись при розробленні програм якості трудового життя. Знаючи ранг даних показників у складовій «матеріальне заохочення», можна запропонувати такий розподіл їх відсоткових часток: заробітна плата (відповідність заробітної плати вашій праці) – 66,7%, рівень врахування вкладу працівника в діяльність підприємства при нарахуванні винагород чи компенсацій – 33,3%. З урахуванням середньої оцінки стану цих показників складової «матеріальне заохочення» та їх відсоткової частки розраховано оцінку стану складової:

$$(66,7\% * 2,13 + 33,3\% * 1,97) / 100 = 2,08 \quad (3)$$

Таким чином, розрахункова оцінка стану складової «матеріальне заохочення» дорівнює 2,08, що майже співпадає з середньою оцінкою, яка була надана цій складовій в цілому та характеризується, як така, що «скоріш задовольняє, аніж ні».

Наступний показник складової ЯТЖ якому надано оцінку є «нематеріальне заохочення». Найбільш важливим визначено показник можливості підвищення кваліфікації, друге за значенням місце посідає можливість професійного зростання та самовираження. Третє та четверте місце за значимістю посідають такі показники нематеріального заохочення як рівень використання гнучкого графіку чи гнучкого місця роботи на підприємстві та стан планування ділової кар'єри та її виконання відповідно. Останнє місце посідає показник «рівень публічного визнання заслуг». Для аналізу узгодженості відповідей розраховано коефіцієнт конкордації, що дорівнює 0,71, тобто можна зробити висновок стосовно доброї узгодженості думок респондентів. Показникам складової «нематеріальне заохочення» при заповненні анкет також була надана оцінка відповідно до існуючого стану на промислових підприємствах, де працюють респонденти, за результатами відповідей яких було зроблено такі висновки. Найгіршу оцінку отримав показник планування ділової кар'єри та її виконання, який отримав оцінку 1,41 – «скоріш незадовільно». 62% працівників оцінили цей показник як «не задовольняє взагалі», і тільки 5,67% респондентів «цілком задоволені» існуючим станом. Тобто, можна зробити висновок стосовно відсутності на більшості підприємств планів та поінформованості щодо можливості зростання ділової кар'єри їх працівників, що не може не відобразитись на бажанні робітників до результативної якісної праці, яка б сприяла їх професійному зростанню та діловій кар'єрі. Оцінка інших складових є більш позитивною, а саме, «скоріш задовольняє ніж ні». Однак не зважаючи на те, що вона має позитивний характер, все ж таки знаходиться на межі, тобто не є цілком позитивною і навіть незначне погіршення призведе до негативної оцінки показника. Виходячи з отриманих рангів показників складової «нематеріальне заохочення», можна визначити їх відсоток: можливість підвищення кваліфікації – 33,3%; можливість професійного зростання та самовираження – 26,7%; рівень використання гнучкого графіку чи гнучкого місця роботи на підприємстві – 20%; стан планування ділової кар'єри та її виконання – 13,3%; рівень публічного визнання заслуг – 6,7%. Враховуючи відсоткову структуру показників складової «нематеріальне заохочення» та їх оцінки, оцінено складову кількісно:

$$(33,3\% * 1,94 + 26,7\% * 2,03 + 20\% * 2,15 + 13,3\% * 1,41 + 6,7\% * 1,96) / 100\% = 1,94 \quad (4)$$

Таким чином, загальна розрахункова оцінка складової «нематеріальне заохочення» дорівнює 1,94, що відповідає характеристиці «скоріш задовольняє ніж ні». Середня оцінка, яка була надана цій складовій за результатами оцінки її в цілому також характеризується, як «скоріш задовільна, а ніж ні», хоча й дорівнює 1,8. Тобто можна зробити висновок, що стан цієї складової не є цілком задовільним та потребує значного покращення, що неодмінно повинно враховуватись при складанні програм з якості трудового життя.

Наступною складовою якості трудового життя є «соціальне забезпечення», найбільш вагомим її показником за результатами опитування визначено «впевненість у збереженні робочого місця та доходу». Наступне місце за значимістю займає показник «соціальний пакет». Останнє місце за значимістю у складовій «соціальне забезпечення» припадає на соціальну інфраструктуру, яку надає підприємство. Таке становище можна пояснити тим, що в Україні останні роки кількість закладів соціальної інфраструктури, які знаходяться на балансі підприємств, суттєво зменшилась. Значення коефіцієнта конкордації за показниками цієї складової – 0,73 є таким, який відповідає добрій узгодженості оцінок експертів. Стан щодо оцінки показників складової «соціальне забезпечення» отримали позитивну характеристику «скоріш задовільно, а ніж ні». Однак, водночас, цілком позитивну оцінку показникам «цілком задовольняє» надано зовсім незначною кількістю респондентів, а саме: показнику «впевненість у збереженні робочого місця та доходу» – 7,73%, «соціальний пакет» – 1,03% та «соціальна інфраструктура, що надає ваше підприємство» – 6,19%. Таким чином, можна зробити висновок стосовно необхідності покращення стану цих показників, що призведе і до покращення стану всієї складової взагалі. Беручи до уваги розраховані ранги показників складової «соціальне забезпечення», їх відсоткові частки

можна відобразити наступним чином: впевненість у збереженні робочого місця та доходу – 50%; соціальний пакет – 33,3%; соціальна інфраструктура, що надає ваше підприємство – 16,7%. Спираючись на оцінки показників складової «соціальне забезпечення» та на їх відсоткові ранги, розраховано загальну оцінку цієї складової:

$$(50\% * 2,29 + 33,3\% * 1,51 + 16,7\% * 1,64) / 100\% = 1,9 \quad (5)$$

Таким чином, розрахункова оцінка складової «соціальне забезпечення» дорівнює 1,9, тобто її стан ближче до характеристики «скоріш задовольняє, а ніж ні». Водночас, середня оцінка стану складової, яка розглядається, визначено за загальною оцінкою її стану за анкетами, дорівнює 1,5, тобто є такою, яка знаходиться на межі характеристик: «скоріш не задовольняє» та «скоріш задовольняє, а ніж ні». Такі результати оцінки складової «соціальне забезпечення» ще раз підтверджують її не визначене становище, тобто воно є таким, яке легко може змінитись як у кращу, так і в гіршу сторону. Тобто стан соціального забезпечення є далеким від повністю задовільного. За останні роки працівники промислових підприємств зневірилися у можливості існування соціальних закладів на утриманні підприємств, які надавали б якісні послуги. Таким чином, оцінка стану соціальної інфраструктури на промислових підприємствах є завищеною. Це пов'язано з тим, що працівники вважають за необхідне утримання на балансі підприємств таких закладів як поліклініки, лікарні, спортивні заклади, бази відпочинку чи санаторії, їдальні, дитячі садки, дитячі табори. За наявності хоча б одного із вищевказаних закладів, працівники згодні поставити високу оцінку за стан соціальної інфраструктури, що звісно несе негативне навантаження.

Наступна та остання складова якості трудового життя, яка розглядається, є «зовнішнє середовище». Результати ранжування показників цієї складової доводять, що серед двох із них найбільш важливе місце посідає показник «віддаленість підприємства», менш важливим визнано показник «екологічна ситуація в місті, де знаходиться підприємство». При аналізі ступеню узгодженості думок респондентів було визначено коефіцієнт конкордації, який дорівнює 0,6, тобто можна зробити висновок стосовно задовільної узгодженості оцінок опитаних працівників. Середня оцінка показників складової «зовнішнє середовище» – «час, що витрачається на дорогу до роботи» та «екологічна ситуація в місті, де Ви працюєте» дорівнює 2,48 та 1,55 відповідно, тобто стан цих показників характеризується як «скоріш задовільний, аніж ні». Необхідно зауважити, що гіршу оцінку має показник «екологічна ситуація в місті, де Ви працюєте», що пов'язано з загальним екологічним станом в Україні. З урахуванням визначених рангів показників складової «зовнішнє середовище» та середніх оцінок їх стану розраховано загальну оцінку цієї складової з урахуванням відсоткових часток показників: час, що витрачаєте на дорогу до роботи – 66,7% екологічна ситуація в місті де Ви працюєте – 33,3%. Таким чином загальна розрахункова оцінка складової «зовнішнього середовища» дорівнює:

$$(66,7\% * 2,48 + 33,3\% * 1,55) / 100\% = 2,17 \quad (6)$$

Тобто розрахункова оцінка складової «зовнішнє середовище» дорівнює 2,17, а її середня оцінка – 2,4. Таким чином, за обома оцінками стан складової «зовнішнє середовище» характеризується як «скоріш задовольняє, аніж ні», тобто знаходиться на межі між позитивною та негативною оцінкою, хоча й має позитивний характер. Показники складової потребують постійної роботи в напрямку покращення їх стану. Щодо стану показника «віддаленість підприємства», то покращення його значення можна досягнути введенням курсування транспорту у віддалених районах проживання робітників. Це введення призведе до зменшення часу, який працівники витрачають на дорогу до роботи, що, у свою чергу, покращить стан щодо якості трудового життя, а також виключить можливість спізнення працівників на роботу, та погіршення їхнього настрою під час дороги, що може призвести до перенесення негативного настрою на відношення з співпрацівниками, підлеглими тощо, що,

у свою чергу, може призвести до погіршення стану інших складових якості трудового життя. Щодо показника «екологічна ситуація в місті, де Ви працюєте», то можливість покращення його стану самим підприємством є дещо обмеженою. Однак і тут є можливість, яку може надати підприємство в цьому напрямку, а саме, по-перше, забезпечити працівників якісною водою, по-друге встановити в приміщеннях кондиціонери чи засоби очистки повітря тощо. Таким чином, маючи середні розрахункові оцінки стану кожної складової якості трудового життя, визначено розрахункову оцінку рівня якості трудового життя на промислових підприємствах машинобудування Харківського регіону:

$$(33,3\% * 2,08 + 26,7\% * 2,52 + 20\% * 1,9 + 13,3\% * 2,17 + 6,7\% * 1,94) / 100\% = 2,16 \quad (7)$$

Інтегральна оцінка рівня якості трудового життя, яка отримана розрахунковим шляхом, де вихідними даними виступали розрахункові оцінки складових якості трудового життя, дорівнює 2,16, тобто характеризується, як «скоріш задовільна, аніж ні». При порівнянні цієї оцінки з розрахунковою оцінкою якості трудового життя, де вихідними даними виступали середні оцінки, які надані кожній складовій в цілому, і яка дорівнює 2,067 та характеризується як «скоріш задовільна, аніж ні», можна зробити висновок, що розрахункові оцінки якості трудового життя визначені обома методами є доволі близькими та мають однакову характеристику, що підтверджує правильність їх визначення.

Висновки і перспективи подальших розробок. За результатами анкетування була визначена значимість та стан складових компонент ЯТЖ. За значимістю складові розподілено в такому порядку: перша найбільш важлива – «матеріальне заохочення», наступною за значимістю є компонента «умови праці», далі йде «соціальне забезпечення», «зовнішнє середовище» та «нематеріальне заохочення». При комплексному аналізі якісного стану складових ЯТЖ, за даними анкетування, на машинобудівних підприємствах, які було проаналізовано, отримано наступні результати. Так, стан складової «матеріальне заохочення» є таким, який «скоріш задовольняє, аніж ні», таку ж оцінку отримали складові «зовнішнє середовище» та «нематеріальне заохочення». Стан складової «умови праці» отримав оцінку «задовольняє», оцінка «скоріш не задовольняє» була надана складовій «соціальне забезпечення». Отримані результати є підґрунтям для подальшого розроблення заходів програм підвищення якості трудового життя працівників промисловості.

Список використаної літератури

1. Айвазян С. А. Эмпирический анализ синтетических категорий качества жизни населения / С. А. Айвазян // Экономика и математические методы. – 2003. – № 3. – С. 19–53.
2. Феоктистов Д. В. Методология оценки уровня и качества жизни населения [Электронный ресурс] / Д. В. Феоктистов. – Режим доступа: <http://kodeks.pirit.sibtel.ru/nic/201211/021.htm>.
3. Хаустова В. Є. Інтегральне оцінювання рівня життя населення регіонів України методом ентропії / В. Є. Хаустова, О. І. Омельченко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 2 (116). – С. 137–146.
4. Шаульська Л. В. Комплексна оцінка трудового потенціалу регіону (на прикладі Донецької області) / Л. В. Шаульська // Регіональна економіка. – 2005. – № 3. – С. 93–104.
5. Бакіров В. С. Якість життя населення пострадянських країн у соціологічному вимірі / [В. С. Бакіров, В. Н. Ніколаєвський, О. І. Кізіловтаін; за ред. В. С. Бакірова]. – Х:ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2008. – 216 с.
6. Амоша О. І. Якість трудового потенціалу та управління трудовою сферою в Україні: соціальна експертиза: монографія / [О. І. Амоша, О. Ф. Новікова, В. П. Антонюк та ін.]. – Донецьк: ІЕП НАНУ, 2006. – 208 с.

Стаття надійшла до редакції 09.12.2013.

КОДЕКС КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено питанню розробки і впровадження в систему управління машинобудівних підприємств України кодексів корпоративного управління. Розглянуто зміст кодексу корпоративного управління, головні питання, які необхідно враховувати при розробці кодексу, а також необхідність передбачення питань щодо соціальної відповідальності підприємства.

The article is dedicated to the problems of working out and introducing codes of corporate management to the management system of machine-building enterprises of Ukraine. The contents of the corporate management, the main questions which are necessary to be taken into attention at working out of the code, and also the necessity to foresee the questions of social responsibility of an enterprise are analyzed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Вітчизняні науковці розглядають корпоративне управління як складну систему пов'язаних між собою підсистем різної природи: організаційно-правових, економічних, мотиваційних, соціально-психологічних, кожна з яких має притаманні тільки їй набір важелів, заходів, форм впливу на діяльність корпорації, що роблять її своєрідним економічним явищем. Загалом, корпоративне управління можна розглядати як управління корпоративними правами. Це означає, що власник таких прав має право власності на частку в статутному капіталі господарського товариства, включаючи права на управління, отримання частини відповідного прибутку товариства, а також на частину активів у випадку ліквідації даного суб'єкта господарювання. З цієї точки зору, корпоративне управління є процесом регулювання власником руху його корпоративних прав з метою одержання прибутку та управління підприємством. Сутністю корпоративного управління машинобудівного підприємства є система відносин між акціонерами, власниками, його менеджерами, органами управління і контролю, а також зацікавленими сторонами задля забезпечення ефективної діяльності підприємства, рівноваги впливу та балансу інтересів учасників корпоративних відносин.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У дослідженнях вітчизняних учених розглядаються різні аспекти корпоративного управління. Питання корпоративного управління розглядають у своїх працях такі вчені як: Д. Баюра [1, с.48–170], І. Спасибо-Фатеева [2, с.276–390], Щ. Кібенко, В. Борисова, М. Мальська [3, с.107–268], Н. Мандюк, Ю. Занько, Т. Мостенська [4, с.200–340], В. Новак, М. Луцький, Ю. Симоненко, А. Козаченко [5, с.93–398], В. Гринькова [6, с.148–336], О. Попов, О. Сохачька [7, с.43–293], Н. Тарнавська, А. Тибінь, С. Черничинець [8, с.17–24], Н. Дієва [9, с.155–158], Н. Михайлова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасній вітчизняній науковій літературі питання кодексу корпоративного управління в системі управління машинобудівного підприємства спеціально не розглядалося. Хоча деякі аспекти цієї проблеми в окремих дослідженнях знайшли своє відображення.

Постановка завдання. Враховуючи актуальність питань щодо удосконалення системи корпоративного управління машинобудівних підприємств, метою статті є огляд теоретичних проблем корпоративних відносин як важливого чинника, а також розробка і впровадження принципів або Кодексу корпоративного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий та вітчизняний досвід свідчить про те, що основною формою підприємницьких структур, які забезпечують розвиток ринкової економіки є акціонерні товариства та товариства з обмеженою відповідальністю.

Закон України від 17 вересня 2008 р. «Про акціонерні товариства» дає таке тлумачення: «Акціонерне товариство – господарське товариство, статутний капітал якого поділено на визначену кількість часток однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями. Корпораціями в сучасній економічній і правовій літературі називаються господарські товариства (насамперед акціонерні товариства), які мають статус юридичної особи, утворені шляхом об'єднання майна засновників та існують незалежно від зміни конкретних учасників» [10, с.144].

Господарський кодекс України дає таке визначення: «Корпорація – це договірне об'єднання, створене на основі об'єднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, які об'єдналися, з передачею ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації» [11].

Закон України від 30.10.1996 р. «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» визначає корпоративне управління як систему відносин, яка визначає правила та процедури прийняття рішень щодо діяльності господарського товариства та здійснення контролю, а також розподіл прав і обов'язків між органами товариства та його учасниками стосовно управління товариством [12].

24 січня 2008 року Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку прийняла рішення № 52 «Про схвалення проекту нової редакції Принципів корпоративного управління України, затверджених рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 11.12.2003 № 571» [13]. У документі зазначається, що корпоративне управління представляє собою систему відносин між виконавчим органом товариства, його радою, акціонерами та іншими зацікавленими особами. Воно є одним із ключових елементів зростання товариства, підвищення довіри інвесторів. Корпоративне управління окреслює межі, в яких визначаються завдання товариства, засоби виконання цих завдань, здійснення моніторингу діяльності товариства. Наявність ефективної системи корпоративного управління збільшує вартість капіталу, компанії заохочуються до більш ефективного використання ресурсів, що створює базу для зростання.

У широкому розумінні корпоративне управління розглядають як систему, за допомогою якої спрямовують та контролюють діяльність товариства. У рамках корпоративного управління визначається, яким чином інвестори здійснюють контроль за діяльністю менеджерів, а також яку відповідальність несуть менеджери перед інвесторами за результати діяльності товариства. Належна система корпоративного управління дозволяє інвесторам бути впевненими в тому, що керівництво товариства розумно використовує їх інвестиції для фінансово-господарської діяльності і, таким чином, збільшується вартість частки участі інвесторів в акціонерному капіталі товариства.

Належне корпоративне управління не обмежується виключно відносинами між інвесторами та менеджерами, а передбачає також урахування законних інтересів та активну співпрацю із зацікавленими особами, які мають легітимний інтерес у діяльності товариства (працівниками, споживачами, кредиторами, державою, громадськістю тощо). Це пов'язано з тим, що товариство не може існувати незалежно від суспільства, в якому воно функціонує, і кінцевий успіх його діяльності залежить від внеску всіх зацікавлених осіб.

У світі існують загальноприйняті принципи (стандарти), які є основою ефективного корпоративного управління і можуть бути застосовані в широкому спектрі правових, економічних та політичних умов. Серед міжнародних документів найавторитетнішим є принципи корпоративного управління Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), які були розроблені в 1999 році за ініціативою низки міжнародних організацій та 22 розвинених країн світу. Одним з інструментів вдосконалення корпоративного управління в Україні є запровадження національних принципів (стандартів) корпоративного управління в зв'язку з усвідомленням неможливості вирішення усіх проблем, які існують в сфері корпоративного управління, виключно на рівні національного законодавства та необхідності урегулювання через запровадження етичних норм у практику корпоративного управління.

Враховуючи положення Принципів корпоративного управління України,

затверджених рішенням ДКЦПФР від 11 грудня 2003 року № 571, Принципів корпоративного управління Організації економічного співробітництва та розвитку (OECD Principles of Corporate Governance) та інших документів, у яких викладені найкращі міжнародні стандарти корпоративного управління Державна Комісія з цінних паперів та фондового ринку 2 липня 2008 року ухвалила рішення № 737 «Про схвалення Типового положення про корпоративне управління відкритого акціонерного товариства» [14]. В документі запропоновано акціонерним товариствам України ухвалити власні Принципи (Кодекс) корпоративного управління – документ, в якому буде викладено ставлення власників та керівництва компанії до сучасних тенденцій у сфері корпоративного управління, до основних проблем корпоративного управління і методів їхнього розв'язання в компанії. Рекомендовано добровільне запровадження у власну діяльність більш високих стандартів корпоративної поведінки, аніж ті, що вимагаються законодавством України.

Особлива увага приділяється питанням корпоративного управління, яке передбачає Наглядову раду, Правління, Корпоративного секретаря Товариства. Зазначено, що у Товаристві діє дворівнева система управління, яка складається із Наглядової ради, членами якої можуть обиратися тільки акціонери, та Правління, до складу якого входять менеджери, у власності яких немає акцій Товариства або у власності яких перебувають незначні пакети таких акцій. Правління є колегіальним виконавчим органом Товариства, що здійснює поточне керівництво його господарською діяльністю та є підзвітним Наглядовій раді та Загальним зборам акціонерів. Правління розробляє стратегію компанії, подає її на затвердження Наглядовій раді (Загальним зборам акціонерів) та забезпечує її реалізацію.

Корпоративний секретар – одноосібний незалежний орган Товариства, що здійснює правове, організаційно-технічне забезпечення та координацію роботи органів Товариства, а також обмін інформацією між ними та акціонерами. Корпоративний секретар обирається Наглядовою радою Товариства і є підзвітним Наглядовій раді.

Передбачається також система моніторингу та контролю за діяльністю Товариства. Головною метою запровадження системи моніторингу та контролю за діяльністю Товариства є захист інвестицій акціонерів та активів Товариства. Моніторинг та контроль за діяльністю Товариства здійснюється Наглядовою радою, Ревізійною комісією, Підрозділом внутрішнього аудиту Товариства, а також незалежною аудиторською компанією.

Наглядова рада створює Комітет з аудиту, основними функціями якого є забезпечення належного рівня контролю за підбором незалежної аудиторської компанії, співробітників Підрозділу внутрішнього аудиту Товариства, а також за процедурами складання бухгалтерської та фінансової звітності Товариства, її достовірністю, відповідністю вимогам законодавства України, національним та міжнародним стандартам. Комітет здійснює свою діяльність відповідно до внутрішнього документу про Наглядову раду Товариства.

Ревізійна комісія, що складається з акціонерів Товариства, здійснює оперативний контроль фінансово-господарської діяльності Товариства. Здійснюється дворівневий контроль. Підрозділ внутрішнього аудиту, підпорядкований Правлінню, здійснює поточний контроль за фінансово-господарською діяльністю Товариства. Незалежна аудиторська компанія (Аудитор) залучається для проведення щорічної перевірки фінансово-господарської діяльності Товариства.

У Кодексі належна увага приділяється посадовим особам органів Товариства. Посадовими особами органів Товариства, є голова та члени Наглядової ради, голова та члени Правління, голова Ревізійної комісії, Корпоративний секретар Товариства. Кодекс також передбачає можливість виникнення конфлікту інтересів. Конфлікт інтересів – це ситуація, в якій посадова особа має особисту зацікавленість (пряму, опосередковану чи потенційну), що перевищує просту зацікавленість в результатах виконуваної роботи незалежно від того, чи суперечить вона інтересам Товариства або діяльності, яку провадить Товариство. Конфлікт

інтересів може виражатися в тому, що посадова особа матиме зиск від ситуації, що склалася або може скластися (укладення угоди, затвердження проекту тощо), або в тому, що внаслідок дій посадової особи у цій ситуації Товариство не зможе досягнути результату, який найбільшою мірою відповідає інтересам Товариства.

Ще одна проблема – це розкриття інформації про Товариство. Передбачається що товариство обирає стратегію забезпечення інформаційної відкритості та прозорості, яка є запорукою сталого росту інвестиційної привабливості та ринкової вартості акцій. Саме ці фактори сприяють підвищенню ліквідності акцій та зниженню інвестиційних ризиків, пов'язаних з відсутністю інформації та невпевненістю інвесторів у перспективах розвитку Товариства.

У Кодексі корпоративного управління особливе місце посідає проблема взаємовідносин Товариства і суспільства. Варто відзначити, що цей розділ Кодексу передбачає майже всі питання, які належать до корпоративної соціальної відповідальності. З огляду на характер та масштаби діяльності Товариства, його власники та керівництво усвідомлюють свою відповідальність перед суспільством в цілому: за дотримання прав споживачів; збереження навколишнього середовища; неухильного виконання усіх вимог законодавства країн, де працює Товариство; ведення чесної конкурентної боротьби. Готовність задовольнити потреби споживачів шляхом надання якісної продукції та послуг є невід'ємною складовою місії Товариства. При прийнятті усіх рішень щодо діяльності Товариства буде враховуватися суспільна важливість продукції, робіт, послуг, що виробляються, будуть докладатися зусилля для задоволення потреб усього суспільства, включаючи його різні верстви. Товариство буде підтримувати відносини з органами державної влади та місцевого самоврядування у країнах, де воно здійснює свою діяльність, на засадах взаємної поваги, рівноправного партнерства, активної співпраці та прозорості згідно з їхніми економічними цілями та суспільними цінностями. Товариство буде надавати підтримку соціальним, культурним та освітнім ініціативам, спрямованим на розвиток та покращання рівня життя громадян. Товариство є підприємницьким товариством, діяльність якого знаходиться поза політикою. Статутом та внутрішніми документами забороняється будь-яке використання фірмового найменування, іміджу та матеріальних ресурсів Товариства під час передвиборчої агітації, інших політичних заходів. Товариство не підтримує матеріально ані в якій формі політичні партії, об'єднання громадян, профспілки або їхніх представників. Товариство гарантує безпеку та захист здоров'я своїх працівників на робочому місці. Управління персоналом у Товаристві буде спрямовано на забезпечення справедливості та однакових можливостей для всіх працівників, сприяння розвитку кожної особистості.

Таким чином, можна стверджувати, що мета прийняття Кодексу корпоративного управління – викладення на підставі загальноприйнятих міжнародних та національних стандартів і принципів положень, необхідних для удосконалення практики корпоративного управління на підприємствах машинобудування з урахуванням його галузевих, організаційних і територіальних та інших особливостей, досвіду функціонування в попередні роки.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, питання корпоративного управління машинобудівного підприємства знаходять своє відображення як в науковій літературі так і регулюються на державному рівні. Так, Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку розробила та затвердила Типове положення про корпоративне управління відкритого акціонерного товариства, в якому запропоновано акціонерним товариствам України ухвалити власні Принципи (Кодекс) корпоративного управління – документ, у якому буде викладено ставлення власників та керівництва компанії до сучасних тенденцій у сфері корпоративного управління, до основних проблем корпоративного управління і методів їхнього розв'язання. Важливим є передбачений в кодексі розділ, присвячений питанням корпоративної соціальної відповідальності.

На практиці питання розробки та запровадження кодексів корпоративного управління в діяльність машинобудівних підприємств знаходиться на початковому етапі. Тому, як подальше теоретичне обґрунтування важливості кодексів для ефективного функціонування машинобудівного підприємства так і пошук механізмів їх запровадження у систему управління підприємств є вимогами часу.

Список використаної літератури

1. Баюра Д. О. Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку: монографія / Д. О. Баюра. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2009. – 288 с.
2. Корпоративне управління: монографія / За ред. проф. І. В. Спасибо-Фатєєвої. – Х.: Право, 2007. – 500 с.
3. Мальська М. П. Корпоративне управління: теорія та практика: підруч. / М. П. Мальська, Н. Л. Мандюк, Ю. Занько. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 360 с.
4. Мостенська Т. Л. Корпоративне управління: навч. посіб. / Т. Л. Мостенська, В. О. Новак, М. Г. Луцький, Ю. Г. Симоненко. – К.: Каравела, 2008. – 384 с.
5. Козаченко А. В. Основы корпоративного управления: учеб. пособ. / А. В. Козаченко, А. Э. Воронкова, Э. Н. Коренев. – Луганск: ВГУ, 2001. – 480 с.
6. Гриньова В. М. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні: монографія / В. М. Гриньова, О. С. Попов. – Х.: ХДБУ, 2000. – 340 с.
7. Корпоративне управління в Україні: теоретико-методологічні аспекти: монографія / [О. М. Сохацька, Н. П. Тарнавська, А. М. Тибінь та ін.] – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 358 с.
8. Черничинець С. П. Інституціональне проектування системи корпоративного управління в акціонерних товариствах / С. П. Черничинець // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2010. – № 3 (11). – С. 17–24.
9. Деева Н. Особливості корпоративних відносин в машинобудуванні / Н. Деева, Н. Михайлова // Економічний аналіз. – Вип. 9. – Ч. 2. – 2011. – С. 155–158.
10. Про акціонерні товариства Закон України № 514-VI від 17 вересня 2008 р. / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2008. – № 50–51, ст. 384.
11. Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
12. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні: Закон України № 448/96-ВР від 30.10.1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z960448.html.
13. Про схвалення проекту нової редакції Принципів корпоративного управління України: рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку № 571 від 11.12.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KL080153.html.
14. Про схвалення Типового положення про корпоративне управління відкритого акціонерного товариства: Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку: рішення № 737 від 2.07.2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z960448.html.

ПОПУЛЯРИЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ЯК ВИКЛИК СИСТЕМІ ВИЩОЇ ОСВІТИ ДЕРЖАВИ

У статті проаналізовано тенденції розвитку світового ринку вищої освіти. Виокремлено економічні та академічні цілі інтернаціоналізації освітнього середовища та напрямки їх досягнення. Показано, яку роль в процесі інтернаціоналізації відіграє експорт освітніх послуг та процеси посилення міжнародної мобільності студентів і професорсько-викладацького складу.

The article analyzes the development trend of the world market of higher education. Economic and academic goals of internationalization of the educational environment and directions of their achievement are determined. The role in the internationalization process of an export of educational services and processes of increasing international mobility of students and academic staff is shown.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Зміни у сфері вищої освіти не лише дають відповідь на потреби глобальної конкуренції, але й пропонують нові інструменти налагодження міжнародної співпраці, одним із яких є інтернаціоналізація. Остання в умовах глобального середовища здійснює серйозний виклик для будь-якого вищого навчального закладу, міняючи усталену роками структуру його діяльності та економічну політику держав на напрямку покращення якості інституційного управління ВНЗ та розширення міжнародного співробітництва.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Означені тенденції в розвитку системи університетської освіти викликають підвищену зацікавленість з боку наукової спільноти. Значну увагу даній проблематиці у своїх працях присвятили такі вітчизняні та зарубіжні вчені: М. В. Борисова, О. Ю. Красовська, Р. Л. Ковальчук, Л. С. Шевченко, Є. І. Павлюченко, С. Ф. Сутирін та ін. Саме в їх працях найбільш ґрунтовно описується процес виходу національних ВНЗ на міжнародні освітні ринки, який охоплює такі етапи: лібералізація → традиційна інтернаціоналізація → транснаціоналізація → глобалізація.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, не до кінця з'ясованими залишаються питання перегляду освітньої політики та вихідних положень для формування нових методологічних засад трансформації системи вищої освіти більшості держав світу в контексті інтеграційних процесів.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття особливостей розвитку світового ринку вищої освіти в умовах популяризації процесів інтернаціоналізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процеси, пов'язані з глобалізацією, в сучасному світі вже радикально трансформували не лише економіку і культуру, але й систему освіти. Виникнення глобальної системи знань, в якій комунікація стає прозорою, а результати досліджень та інша інформація легко поширюються по всьому світу, використання англійської мови як головної світової мови наукового спілкування, експансія інформаційних технологій – це ключові фактори, що впливають на світову систему освіти. Тобто, сучасна техніка та технології спрощують доступ до знання, забезпечують його вільну циркуляцію. Фактично, в цій галузі наразі сформовано глобальну макросистему, наслідки функціонування якої відчуються вже зараз [1, с.9].

За останні 40 років темпи збільшення потоків студентів, які перетнули національні кордони задля отримання вищої освіти, перевищили темпи поширення самої вищої освіти. За даними ЮНЕСКО рівень міжнародної мобільності студентів виріс на 300%, що свідчить про перетворення ринку освітніх послуг у найбільш розвинений сектор економіки.

Таблиця 1

Кількість міжнародних студентів, які від'їжджають на навчання в інші країни [2, с.115]

Країна	Кількість міжнародних студентів	ТОП 5 приймаючих країн
Китай	510 314	США, Японія, Австралія, Об'єднане Королівство, Корея
Індія	195 107	США, Об'єднане Королівство, Австралія, Нова Зеландія, Росія
Німеччина	91 928	США, Об'єднане Королівство, Австралія, Нідерланди, Швейцарія
США	53 291	Об'єднане Королівство, Канада, Франція, Німеччина, Австралія
Франція	51 288	Об'єднане Королівство, США, Німеччина, Бельгія, Швейцарія
Японія	44768	Об'єднане Королівство, США, Німеччина, Австралія, Франція
Росія	46 964	Німеччина, США, Україна, Франція, Об'єднане Королівство
Україна	32 882	Росія, Німеччина, Польща, США, Франція

Відповідно до даних табл. 1, поки що Китай та Індія залишаються найбільшими постачальниками міжнародних студентів в США, Австралію та інші країни. Дослідження тенденцій мобільності міжнародного студентства, свідчить про те, що вже сьогодні маркетингові стратегії багатьох університетів зазначених країн переорієнтовуються на потенційно перспективні ринки експортних освітніх послуг, а саме: Саудівську Аравію, В'єтнам, Латинську Америку. Популярні рейтинги Financial Times кращих бізнес шкіл тепер включають не лише ВНЗ США, але й Канади, Іспанії, Франції та інших держав. Роботодавці багатьох країн Європи все більше переваги при прийомі на роботу віддають тим випускникам, які мають досвід навчання та роботи за кордоном, що є свідченням їх адаптивних можливостей та навиків спілкування з представниками різних культур.

Ще донедавна можливість навчатися у престижних закордонних навчальних закладах вважалася лише прерогативою дітей – вихідців з елітарних класів, більшість із яких уже здобула хорошу освіту на батьківщині. Підвищення соціального статусу чималої кількості сімей, доступність та масовість освіти, відкритість кордонів значно змінили цю ситуацію. Наразі все більша кількість молоді має можливість включитися в процес інтернаціоналізації ринку праці. Для них навчання за кордоном є запорукою хорошого працевлаштування в країнах Заходу, де якість життя та умови праці значно вищі. Водночас, студенти, які уже навчаються в Європі керуються дещо іншими цілями, для них це, перш за все, можливість продовжити навчання, здобути другу освіту, задовольнити прагнення побачити світ тощо. Поява програм міжнародного обміну студентами й викладачами між ВНЗ інших країн, їх представництв, асоціацій, фондів та освітніх організацій в низці держав, які регулярно інформують академічну спільноту про наукові конкурси, освітні проекти, академічні стипендії сприяє отриманню перспективною молоддю відповідних грантів, активізації процесу інтеграції вітчизняної вищої школи до європейського простору вищої освіти та її інтернаціоналізації. У Європі, наприклад, Програми «Сократ», «Еразму», «Комет», «Лінгва» стимулюють обмін між європейськими університетами. Крім того, Фонд Сороса надає багато можливостей для студентів із Центральної Азії та Східної Європи. Такі програми, як International Baccalaureate, сприяли інтернаціоналізації освіти. Деякі вчені стверджують, що незалежно від того, чи є одна система краще або гірше іншої, різні шляхи отримання освіти часто можна вважати найбільш важливим, збагачуючим елементом міжнародного навчання, що потребує значної фінансової підтримки студентів. У розвинених державах світу остання характеризується широкою диверсифікацією і включає різні види допомоги. Наприклад, в США найбільшого поширення набули такі програми: програма Фулбрайта (надає магістерські та аспірантські стипендії), програма стипендій посольства США «Opportunity Initiative» (надає гранти обдарованим студентам у вигляді фінансової допомоги від американських університетів), програма стипендій Едмунда С. Маскі (розрахована на спеціалістів з вищою освітою та досвідом роботи, дає їм можливість навчатися в університетах США протягом 1–2 років з отриманням ступеня магістра). Допомога у фінансуванні навчання австралійських студентів за кордоном здійснюється через програму OS-HELP, яка являє собою впроваджену схему освітніх позик з метою підтримки студентів, що навчаються в бакалавраті та за

власні кошти частину курсу проходять за кордоном. Спеціально створена програма студентського обміну скандинавських держав «Нордплюс» базується на такому принципі фінансування: «гроші їдуть за студентом». Означені тенденції невпинно продукують нові вимоги щодо готовності національних систем вищої освіти належним чином конкурувати у міжнародному вимірі під впливом експансії нових освітніх інтеграційних моделей, які стають важливим фактором змін функціонування класичних університетів та появи нових форм освітнього інституційного партнерства (рис. 1).



Рис. 1. Цілі інтернаціоналізації (складено автором на основі [4, с.24])

Поява нових моделей університетської освіти, зокрема, «академічного університету», «інноваційного університету», «корпоративного університету», «відкритого університету» тощо посилили значимість сервісної функції системи вищої освіти та стихійну комерціалізацію освітніх і наукових процесів.

Саме освітні послуги, які надають більшість розвинених держав світу, сьогодні розглядаються як пріоритетна галузь експорту за розмірами внеску в національну економіку та як нова форма міжнародних економічних відносин, яка покликана сприяти реалізації геополітичних і економічних інтересів країни (табл. 2).

Таблиця 2

Позитивні і негативні сторони включення системи вищої освіти держави у процес інтернаціоналізації (складено автором)

ВИГОДИ	ВТРАТИ
<ul style="list-style-type: none"> – поширення та запозичення позитивного досвіду викладання, навчання та виховання у ВНЗ іншої країни; – розроблення і впровадження умісних навчальних та маркетингових програм; – організація виробничих практик, інтенсивних курсів і літніх шкіл; – індивідуальна студентська мобільність; – наповнення вишів іноземцями та збереження власних наукових шкіл; – обмін викладачами; – стажування в зарубіжних університетах; – формування інтеркультурних програм на рівні будь-якого навчального закладу; – використання нових інформаційних та педагогічних технологій в навчальному процесі; – розширення партнерства з приватними провайдерами освітніх послуг з інших країн; – прибуток від плати за навчання іноземних студентів, яка є традиційно вищою; – розширення доступу до вищої освіти та поширення інституційної мобільності; – покращення культурно-етнічного складу студентського контингенту; – підвищення статусу та міжнародного іміджу ВНЗ; – відкриття транснаціональних віртуальних університетів, що працюють за програмами закордонного провайдера освітніх послуг; 	<ul style="list-style-type: none"> – загроза втрати кращих наукових кадрів; – уповільнення приросту студентського контингенту; – зменшення надходжень плати за навчання у результаті переходу студентів на навчання у зарубіжні виші; – забезпечення працевлаштування для іноземних викладачів у результаті збільшення притоку студентів; – невідповідність якості навчання очікуванням та збільшення числа «непідтверджених» закордонних дипломів; – необізнаність та недостатня інформованість про всі нюанси і тонкощі системи іноземної освіти; – розвиток інфраструктури інших держав; – можлива втрата культурної та національної ідентичності.

<ul style="list-style-type: none"> – плідне співробітництво з міжнародними освітніми організаціями, департаментами освіти, навчально-виховними закладами різних країн світу та залучення нових стратегічних партнерів до освітньої діяльності; – розвиток полікультурної підготовки студентів та посилення ролі полікультурної компетентності викладачів у інтернаціоналізації змісту вищої освіти; – розвиток методик дистанційної освіти. 	
--	--

Обсяги торгівлі освітніми послугами, які регулюються положеннями ГАТС, на світовому ринку наразі перевищують 100 млрд. дол. та включають послуги з міжнародної вищої освіти, додаткової професійної освіти, мовних курсів, шкільної освіти тощо. За даними ЮНЕСКО, освітні послуги для іноземців пропонують тисячі ВНЗ із 140 держав.

Найбільша боротьба точиться між провайдерами з країн Західної Європи та Північної Америки, потоки академічної мобільності іноземних студентів до яких сягають щорічно кілька мільйонів осіб.

Більшість навчальних закладів цих держав, завдяки високому статусу, позиціонують себе як глобальні університети. Так, у одного із світових лідерів у цій сфері – США, навчання іноземних громадян є п'ятою статтею експорту, у той час за статистичними даними у різні роки, транснаціональна вища освіта посідає третє/четверте місце експорту Австралії після вугілля, залізної руди та золота, надаючи при цьому робочі місця 125 000 фахівців [3, с.11].

На основних лідерів ринку вищої освіти США та Велику Британію припадає близько 24 млрд. дол. доходу, в той час як на Австралію, Нову Зеландію, Канаду, Францію, Німеччину, Швейцарію та інші країни Європи – 20 млрд. дол. близько 5 млрд. дол. складають доходи держав, що розвиваються Азії, Африки, Латинської Америки та Близького Сходу. Японія отримує 1,5 млрд. дол., Китай – 0,9 млрд. дол., СНД – 0,9 млрд. дол. [5].

Частка країн у розподілі доходів світового ринку академічної освіти свідчить про рівень їх конкурентоспроможності стосовно виготовлення високотехнологічної продукції та експорту знань.

Саме розвиток процесів інтернаціоналізації вищої освіти став суттєвим кроком для переходу держав, які знаходились у периферійній зоні в ядро світової економічної системи.

Намагаючись сформувати монолітні структури освіти та підвищити рівень конкурентоспроможності власних ВНЗ за рахунок надання їм високого елітарного статусу, розвинені держави світу вдалися до активної міжнародної маркетингової діяльності університетів, залучивши спеціалізовані організації (національні агентства, академічні служби, освітні фонди, центри міжнародних обмінів тощо), які займаються пропагандою національної системи освіти, реалізацією програм академічної мобільності, організацією мовних курсів, допомогою в підготовці документів для вступу до національних ВНЗ, покращенням якості інституційної підтримки міжнародних студентів та ін. При цьому особлива роль у зміцненні позицій тієї чи іншої держави на світовому ринку освітніх послуг належить державним органам таким як Міністерство освіти і науки, Міністерство закордонних справ, Міністерство економічного розвитку, Міністерство праці, міграційні служби та ін., важливою метою діяльності яких є


збільшення притоку іноземних студентів та створення сприятливих умов для обміну знаннями між зарубіжними і національними освітніми інституціями. Ефективне функціонування цих структур в розвинених державах світу дозволило належним чином захистити внутрішній ринок від надмірної експансії освітніх послуг з боку іноземних конкурентів.

Потреба в розширенні освітніх можливостей перетворилася на спробу нав'язування іншим державам власного способу мислення, втрату ідентичності їхніх культур, підриє економічної та соціальної позиції. Сьогодні фраза «Скажи мені, скільки у Вас навчається іноземних студентів, і я скажу, яка Ви держава» – визначає імідж країни на міжнародній арені. Адже, саме інтернаціоналізація уможливила здійснення порівняння й визначення ефективності місцевих університетів будь-якої країни з іноземними провайдерами шляхом безпосередньої конкуренції при наборі студентів на навчання та зворотних відгуків про рівень надання освітніх послуг від локальної й іноземної молоді. Наша країна прагне, щоб у вітчизняних ВНЗ викладали європейські світила, а українські студенти навчалися в найкращих зарубіжних університетах, і при цьому не менш мобільно поверталися додому. Але це залежить не лише від модернізації освітнього законодавства, але й створення необхідних соціально-економічних умов в країні і пошуку спільної мови.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, як бачимо процеси інтернаціоналізації та глобалізації сприяли прискореному розвитку ринку освітніх послуг, посилення академічної мобільності студентів, професорсько-викладацького складу та навчальних програм. Все це призвело до перерозподілу сфер впливу між економічно розвиненими державами та появи нових освітніх провайдерів. Подальші наукові дослідження варто спрямовувати на вироблення стратегічних засад формування конкурентоспроможної моделі національної системи освіти, яка має позиціонувати імідж держави на міжнародній арені.

Список використаної літератури

1. Рейтинг ВНЗ «Компас–2012»: думка роботодавців та випускників // Аналітичний звіт. – Систем Кепітал Менеджмент, 2012. – 116 с.
2. Comparing Education Statistics Across the World // Global Education Digest: UNESCO Institute of Statistics, 2011. – 312 p.
3. Marginson S. International Education in Australia: Riding the Roller Coaster / S. Marginson // International Higher Education. – 2012. – № 68. – P. 11–13.
4. Обзор европейского опыта интернационализации высшего образования. The review of European experience of internationalization of higher education // Education, Audiovisual & Culture Executive Agency, European Commission TEMPUS, [Нар. укр. акад.]. – Харьков: НУА, 2010. – 56 с.
5. Всемирный доклад по образованию 2009. Сравнение мировой статистики в области образования [Електронний ресурс] / Институт статистики ЮНЕСКО. – Монреаль, 2009. – Режим доступа: www.unesco.org/education.



***ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ***

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА СТРУКТУРИ ВАЛОВОГО ВНУТРІШНЬОГО ПРОДУКТУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто фактори, які впливають на динаміку та структуру валового внутрішнього продукту України. Запропоновано деякі методичні підходи до прогнозування макроекономічних показників номінального та реального обсягу ВВП, що дозволяє виявити економічний стан країни в сучасних умовах.

The factors that influence the dynamics and structure of gross domestic product of Ukraine are considered in the article. Some methodical approaches to predicting macroeconomic indices of the nominal and real volume of gross domestic product, are offered, which allows to reveal, economic state of the country in the modern conditions.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах факторний аналіз валового внутрішнього продукту дозволяє прогнозувати економічний стан країни та життєвий рівень її населення, що є досить актуальним. Перехід від адміністративно-командної до соціально-орієнтованої ринкової економіки, який здійснюється в Україні, передбачає розробку та запровадження нових форм і методів системного управління економікою. Чільне місце у цій системі займає розрахунок та прогнозування макроекономічних показників і розробка моделі державного регулювання економіки.

Для української моделі характерна тенденція зниження частки доходів зведеного бюджету у ВВП з 30,4% у 2005 р. до 28,7% у 2011 р. [1, с.17]. Виявлення тенденції динаміки ВВП України та його структури є актуальним у сучасних умовах.

Програма фінансової стабільності є основою макроекономічної політики держави, але інфляційні процеси руйнують економіку країни, знижують її конкурентноздатність. Так, зростання цін на енергоносії висвітлює енергомісткість вітчизняної продукції, погіршення фінансового становища підприємств та зниження їх платоспроможності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Поставлена проблема досліджується в працях таких авторів, як О. І. Демкін, О. В. Зварич, Н. В. Красюк, Н. В. Никитюк, Л. І. Федулова та інших. Але у них недостатньо приділена увага впливу інфляційних процесів в економіці на динаміку і структуру ВВП.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для сучасного розвитку економіки України важливе значення має наголошення на інфляційні процеси.

Постановка завдання. Метою статті є визначення впливу факторів на динаміку та структуру валового внутрішнього продукту України на підставі результатів огляду літературних джерел та узагальнення статистичних даних.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час формування моделей прогнозування обсягу ВВП у фактичних та порівняльних цінах пропонуються деякі методичні підходи для аналізу макроекономічних показників, які дозволяють зробити фактичні висновки щодо економіки країни.

Аналіз тенденції розвитку ВВП дозволяє виявити економічний стан країни у сучасних умовах.

В табл. 1 відображено тенденції розвитку ВВП та цін.

Таблиця 1

Динаміка ВВП України у діючих та зрівняних цінах за 2005–2011 роки [5, с.30]

Рік	ВВП у фактичних цінах, млрд. грн.	Індекси ВВП у фактичних цінах, %	Індекси споживчих цін, %	Індекси ВВП у зрівняних цінах, %
2004	345,1	–	–	–
2005	441,4	127,9	113,5	112,7
2006	544,2	123,3	109,1	113,0
2007	720,7	132,4	112,8	117,4
2008	948,1	131,6	125,2	105,1
2009	913,3	96,3	115,9	83,1
2010	1082,6	118,5	109,4	108,3
2011	1316,6	121,6	108,0	112,6

Результати аналізу табл. 1 свідчать про те, що в період 2008–2010 рр. індекси споживчих цін випереджали зростання ВВП у зрівняних цінах, що є негативним явищем в економічному розвитку країни.

Динаміка споживчих цін за 2005–2011 роки випереджає зростання фізичного обсягу ВВП, про що свідчать такі розрахунки:

– добуток індексів споживчих цін за ці роки склав:

$$1,135 \times 1,091 \times 1,128 \times 1,252 \times 1,152 \times 1,094 \times 1,08 = 2,39474; \quad (1)$$

– добуток індексів фізичного обсягу ВВП склав:

$$1,127 \times 1,13 \times 1,174 \times 1,051 \times 0,831 \times 1,083 \times 1,126 = 1,5924; \quad (2)$$

Проаналізувавши показники табл. 1 бачимо, що у 2011 році порівняно з 2005 роком ВВП України у фактичних цінах зріс у 3,81 рази, у тому числі, за рахунок підвищення споживчих цін – у 2,4 рази, а за рахунок зростання фізичного обсягу ВВП – у 1,6 рази. Це свідчить про кризову ситуацію в країні.

Перевищення витрат над доходами у 2010 році склало 63 млрд. грн., тобто 6% від ВВП.

Проаналізуємо динаміку структури ВВП за категоріями доходу за 2009–2011 роки (табл. 2). Зростання частки оплати праці в загальному обсязі ВВП на 0,7% пункту у 2011 р. порівняно з 2009 р. є позитивним фактором. Але прискорення темпів зростання споживчих цін негативно впливає на покращення життєвого рівня населення країни.

Для досягнення макроекономічної стабілізації необхідно зробити три основні кроки:

- 1) знизити інфляцію;
- 2) припинити падіння виробництва і почати його пожвавлення;
- 3) погасити зовнішній борг держави.

Таблиця 2

Динаміка структури валового внутрішнього продукту України за категоріями доходу за 2009–2011 роки [5, с.35]

Назва показника	2009 рік	2010 рік	2011 рік	Зміни 2011 порівняно з 2009 роком (+, -)
Валовий внутрішній продукт	100,0	100,0	100,0	–
Оплата праці найманих працівників	49,1	49,4	49,8	+ 0,7

Податки, за виключенням субсидій на виробництво та імпорт	12,7	13,5	12,5	- 0,2
Валовий прибуток, змішаний дохід	38,2	37,1	37,7	- 0,5

Важливим фактором, який призводить до інфляції, є дефіцит зведеного бюджету, який покривається за рахунок кредитно-грошової емісії. В Україні дефіцит зведеного бюджету у 2010 році склав 63,2 млрд. грн., тобто збільшився порівняно з 2009 роком на 29,8 млрд. грн., що склало 6,4% до ВВП [1, с.17].

Розробка прогнозних значень макроекономічних показників, таких як ВВП, фонд оплати праці, індекси споживчих цін та тарифів, прибуток прибуткових підприємств, має практичне значення. Необхідно, щоб фактичне значення цих показників мінімально відхилялося від прогнозних.

Для характеристики життєвого рівня населення країни розрахуємо ВВП на одну особу як в цілому по Україні, так і по її регіонам.

В табл. 3 наведено розрахунки індексів ВВП на 1 особу по Україні у фактичних та зрівняних цінах.

Таблиця 3

Динаміка ВВП на одну особу в Україні за 2005–2011 роки в діючих та зрівняних цінах та тарифів [5, с.30]

Рік	ВВП на одну особу, грн.	Індекси ВВП на одну особу фізичного обсягу	Індекси на одну особу у фактичних цінах	Індекси цін та тарифів
2005	9 372	103,5	–	–
2006	11 630	108,1	124,1	114,8
2007	16 496	108,6	141,8	130,6
2008	20 495	102,9	124,2	120,7
2009	19 832	85,6	96,76	113,0
2010	23 600	104,6	119,0	113,8
2011	28 806	105,5	122,1	115,7

Результати аналізу показників табл. 3 дозволяють зробити такі висновки: ВВП на одну особу у фактичних цінах у 2011 році порівняно з 2005 роком зріс у 3,1 рази, у тому числі, за рахунок зростання фізичного обсягу матеріальних благ – на 18,2%, а за рахунок зростання цін і тарифів – у 2,6 рази.

Індекс ВВП на одну особу у фактичних цінах у 2011 р. порівняно з 2005 р. дорівнює:

$$I_{QP} = \frac{\sum Q_1 P_1}{\sum Q_0 P_0} = \frac{28\,806}{9\,372} = 3,074 \quad (3)$$

Добуток індексів фізичного обсягу за 2005-2011 роки дорівнює:

$$1,035 \times 1,081 \times 1,086 \times 1,024 \times 0,856 \times 1,046 \times 1,055 = 1,182 \text{ або } 118,2\% \quad (4)$$

Індекс цін та тарифів у 2011р. порівняно з 2005р. зросли у 2,6 рази:

$$\text{Індекс цін та тарифів} = \frac{I_{QP}}{I_Q} = \frac{3,074}{1,182} = 2,60 \quad (5)$$

Життєвий рівень населення регіонів України наглядно відображає розрахунок коефіцієнту платоспроможності:

$$\text{Коефіцієнт платоспроможності} = \frac{\text{ВВП на одну особу регіона}}{\text{ВВП на одну особу в Україні}} \quad (\text{середня платоспроможність в межах країни}) \quad (6)$$

Розрахунок цих коефіцієнтів відображено в табл. 4.

Результати розрахунків свідчать про те, що із 27 регіонів тільки 7 регіонів мають ВВП на одну особу вище, ніж в середньому по Україні, а 20 регіонів – нижче, що свідчить про низький життєвий рівень населення України.

Так, платоспроможність населення Дніпропетровської області на 40% вища, ніж у середньому по Україні, а по Одеській області – на 1,6% вища середнього рівня по Україні.

Прогнозні розрахунки номінального ВВП повинні враховувати регіональні особливості ВВП на одну особу.

Зростання коефіцієнтів податкоспроможності є важливим фактором покращення економічного стану регіонів та підвищення добробуту їх населення.

При будівництві моделей короткострокового та середньострокового прогнозування виникає необхідність враховувати умови, за яких має місце нестабільність цін і ринкової інфраструктури, а також оцінювати такі показники, як дефіцит бюджету, рівень споживчих та оптових цін, державні видатки і доходи бюджету, реальне значення ВВП.

Авторами статті пропонуються деякі методичні підходи до прогнозування за допомогою статистичного аналізу і екстраполяції динаміки та тенденцій розвитку економіки (на прикладі головного (основного) макроекономічного показника – номінального і реального обсягу ВВП, а також рівня інфляції), котрі дозволяють використовувати статистичну інформацію.

При короткостроковому прогнозуванні, тобто на наступний бюджетний рік, враховується значно більше факторів, які матимуть вплив на економіку країни. Тенденції їх зміни у річному вимірі, зазвичай, практично зберігаються, що надає можливість скласти значно точніший прогноз макроекономічних показників.

Таблиця 4

Коефіцієнти платоспроможності регіонів України у 2009 році [6, с.412]

Регіони	ВВП на 1 особу, грн.	Коефіцієнт платоспроможності	Частка регіону, відсотків до підсумку
Україна	19 832	–	100,0
Автономна Республіка Крим	13 933	0,703	3,0
Області:			
Вінницька	12 145	0,612	2,2
Волинська	11 796	0,595	1,3
Дніпропетровська	27 737	1,400	10,2
Донецька	23 157	1,168	11,4
Житомирська	11 419	0,576	1,6
Закарпатська	10 081	0,508	1,4
Івано-Франківська	12 485	0,630	1,9

Продовження табл. 4

Київська	21 769	1,098	4,1
Кіровоградська	13 096	0,660	1,5
Луганська	16 562	0,835	4,2
Львівська	14 093	0,711	3,9
Миколаївська	17 050	0,860	2,2
Одеська	20 341	1,026	5,3
Запорізька	20 614	1,039	4,1
Полтавська	22 337	1,126	5,7
Рівненська	11 699	0,590	1,5
Сумська	13 631	0,687	1,8
Тернопільська	10 240	0,516	1,2
Харківська	21 228	1,070	6,5
Херсонська	12 256	0,618	1,5
Хмельницька	11 780	0,594	1,7
Черкаська	14 393	0,726	2,0
Чернігівська	13 121	0,662	1,6
Чернівецька	9 383	0,473	0,9
Міста: Київ	61 088	3,080	18,6
Севастополь	16 966	0,855	0,7

Показники табл. 5 свідчать про те, що відхилення між прогнозними та фактичними показниками ВВП при прогнозуванні його на короткостроковий період є меншими, ніж на середньостроковий період.

Таблиця 5

Відхилення між прогнозними та факторними показниками ВВП у короткостроковому й середньостроковому прогнозуванні, % [1, с.20]

Прогнозування	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Середньострокове	145,2	123,4	119,0	133,9	96,7	70,6
Короткострокове	114,0	106,2	121,3	106,6	87,3	101,1

Оскільки величина макроекономічних показників використовується для прогнозування доходів бюджету, то від правильного прогнозування показників залежить правильність прогнозування ресурсу бюджетів у процесі підготовки проектів на відповідні роки.

Висновки і перспективи подальших розробок. Перспективою розвитку економічного стану України є досягнення макроекономічної стабілізації шляхом впровадження кроків, які пропонуються авторами статті. Розглянемо показники, які щорічно затверджувалися постановами Кабінету Міністрів України на наступні за плановим три бюджетні періоди (табл. 6).

Таблиця 6

Середньостроковий прогноз макропоказників, схвалений постановами Кабінету Міністрів України [1, с.18–19]

Прогноз за	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Номінальний ВВП, млрд. грн.								
2005–2007	304,0	333,0	365,0					
2006–2008		440,9	496,6	559,7				
2007–2009			605,5	697,1	800,2			
2008–2010				708,0	820,4	939,9		
2009–2011					994,2	1099,6	1275,4	

Продовження табл. 6

2010–2012						1549,4	1831,6	2131,5
Фактично	441,4	544,1	720,7	948,1	913,3	1094,6	1291,0	1505,0
Відхилення, %	145,2	123,4	119,0	133,9	96,7	70,6	70,5	70,6
Фонд оплати праці, млрд. грн.								
2005–2007	100,5	113,9	128,5					
2006–2008		130,8	150,6	172,1				
2007–2009			188,7	217,5	249,6			
2008–2010				228,4	271,6	323,6		
2009–2011					311,1	371,8	437,7	
2010–2012						470,3	573,4	691,4
Фактично	112,9	146,5	189,8	253,1	249,8	297,1	399,5	469,8
Відхилення, %	112,3	112,0	100,6	110,8	80,3	63,2	69,7	67,9
Індекс споживчих цін, %								
2005–2007	107,5	106,5	105,5					
2006–2008		106,8	105,0	104,5				
2007–2009			107,8	106,5	106,1			
2008–2010				106,8	108,1	107,8		
2009–2011					105,7	105,5	104,3	
2010–2012						109,2	108,0	107,0
Фактично	110,3	111,6	116,6	122,3	112,3	109,1	108,9	107,9
Відхилення, %	2,8	4,8	8,8	15,5	6,6	-0,1	0,9	0,9
Прибуток прибуткових підприємств, млрд. грн.								
2005–2007	47,6	51,0	54,5					
2006–2008		59,4	61,8	64,5				
2007–2009			110,0	116,0	120,0			
2008–2012	2009–2012 прогноз не надавався							
Фактично	89,2	110,6	183,0	193,7	144,1	202,1	242,3	282,7
Відхилення, %	187,4	186,2	166,4	167,0	120,1			

Прогноз цих показників складає Міністерство економічного розвитку та торгівлі, а фактичні показники представлені Державною службою статистики України. Зазначимо, що на 2011 р. (рядок 2010–2012) наведено очікувані показники, на 2012 р. – прогнозні показники за песимістичним сценарієм. Моделі макропоказників мають велике практичне значення і використовуються для розрахунку ВВП у 2014–2015 роках, що дозволить прогнозувати економічне становище в країні та життєвий рівень населення.

Список використаної літератури

1. Белозорова Л. С. Вплив фінансової середовища на динаміку і структуру зведеного бюджету України / Л. С. Белозорова, Ф. Ф. Стасюк // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – № 47. – Одеса: ОНЕУ. – С. 16–21.
2. Демкін О. І. Вплив фінансової кризи на бюджети органів місцевого самоврядування / О. І. Демкін // Фінанси України. – 2011. – № 8. – С. 76–82.
3. Красюк Н. В. Актуальні аспекти міжнародних відносин у світі нової редакції бюджетного кодексу України / Н. В. Красюк // Фінанси України. – 2011. – № 2. – С. 86–96.
4. Никитюк І. М. Фінансовий звіт про використання бюджету – віддзеркалення діяльності влади та добробуту людей / І. М. Никитюк // Фінанси України. – 2007. – № 3. – С. 160.
5. Статистичний щорічник України за 2011 рік. – Консультант. – 2012. – 542 с.
6. Статистичний щорічник м. Києва за 2010 рік. – Київ: Август Трайд. – 2011. – 474 с.

Стаття надійшла до редакції 02.12.2013.

РЕАЛІЗАЦІЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОГРАМ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано стан виконання бюджетних програм в Україні за період з 2009 р. по 2012 р. Встановлено ступінь реалізації діючих у досліджуваній період державних цільових програм, ініційованих Міністерством екології та природних ресурсів України. Наведено структуру розподілу державних цільових програм, що мають екологічну складову за відомствами. Доведено, що брак фінансування не є основною причиною низької ефективності реалізації державних програм.

The article analyses the state of the Budget programs realization in Ukraine for the period of 2009–2012. The level of fulfillment of current state special-purpose programs initiated by the Ministry of Ecology and Natural Resources of Ukraine is determined. The structure of distribution of the state special-purpose programs having ecological component among the departments is introduced. The author proves that lack of financing is not the main reason of low efficiency of the state programs realization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В Україні, як і за кордоном, існують різні думки щодо ролі держави у сфері природокористування та охорони довкілля. Більшість науковців дискутують про масштаби, характер та способи втручання держави в екологічне регулювання. Переважною більшістю науковців доведено, що еколого-економічні збитки не усуваються за допомогою ринкової конкуренції. Тому зменшення негативного впливу на довкілля, відводяться державі. Така функція реалізується шляхом розроблення та запровадження екологічних програм.

За роки незалежності в Україні прийнято декілька десятків екологічних програм у різних сферах діяльності. Проте, ці програми не було реалізовано в запланованому масштабі. Аналіз екологічного стану країни свідчить про те, що ситуація не покращується, а, навпаки, по деяких аспектах, стає навіть гіршою. Така тенденція призводить до негативних наслідків, а саме супроводжується погіршенням загального стану здоров'я населення, і, як результат, скороченням його чисельності. У контексті цього дослідження планується проаналізувати стан виконання бюджетних та екологічних програм в Україні за 2008–2012 рр., а також дослідити ступінь фінансування заходів і завдань, передбачених програмними документами.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми, які стосуються цільових програм, стали предметом досліджень А. С. Абрамова, Н. В. Зіновчук, М. Я. Лемешева, І. М. Макарова, В. Б. Соколова, М. Я. Федоренка, Ю. Ф. Шкворця, Я. Я. Яндігова та ін. Аспекти оцінки ефективності екологічних програм знайшли своє відображення у працях С. М. Бобилева, А. Ендерса, І. А. Жукової, Н. В. Пахомової, Н. І. Хумарової та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Деякі теоретичні та методологічні питання щодо процесу формування та реалізації екологічних програм потребують додаткових досліджень, зокрема ефективність їх запровадження.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз стану виконання екологічних програм в Україні за 2008–2012 рр. Для виконання поставленої мети було сформувано такі завдання:

- визначити основні задачі екологічних програм;
- проаналізувати стан виконання бюджетних та екологічних програм в Україні за 2008–2012 рр.;
- навести структуру розподілу програм, які мають екологічну складову за відомствами.

Об'єктом дослідження є процес реалізації екологічних програм. У процесі написання статті використовувалися сучасні загальнонаукові та спеціальні методи дослідження.

Зокрема, для аналізу стану виконання бюджетних та екологічних програм було використано статистично-економічний метод.

Виклад основного матеріалу дослідження. За умов ринкових трансформацій в Україні виникла потреба в посиленні регулюючого впливу держави на процеси, які відбуваються при реалізації її пріоритетів. Дослідники акцентують увагу на необхідності вирішення багатьох сучасних екологічних проблем, пов'язаних із забрудненням водою, повітря, землі та погіршення їх якості, нестачею або відсутністю багатьох природних ресурсів, які є необхідними для життя людини. Реаліями для України сьогодні є надмірне техногенне навантаження, особливо економічно розвинених регіонів, що супроводжується негативним впливом на здоров'я людей. Варто зазначити, що всі екологічні негаразди, які з'являються у довкіллі призводять до появи нових екологічних, економічних та соціальних проблем.

Одним із основних способів вирішення природоохоронних проблем є комплексні екологічні програми [1, с.352; 2, с.189]. Вони покликані забезпечити необхідну концентрацію економічних, фінансових і виробничих ресурсів на пріоритетних напрямках екологічної політики. Формування державних програм дозволяє: по-перше, сконцентрувати ресурси для розв'язання певної проблеми; по-друге, об'єднати зусилля всіх зацікавлених організацій; по-третє, визначити стратегічні цілі та розробити стратегію на довготривалий період.

В контексті цього дослідження проаналізовано стан виконання всіх бюджетних програм, які діяли в Україні в період з 2008 по 2012 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Виконання бюджетних програм України за 2008–2011 рр. [3]

Показники	Роки				
	2008	2009	2010	2011	2012
Загальна кількість діючих у звітному році бюджетних програм, шт.	823	810	744	894	587
сума коштів запланованих для реалізації програм, млрд. грн.	137,3	194,4	151,8	296,2	218,4
сума коштів фактично виділених на реалізацію, млрд. грн.	132,9	187,7	149,9	288,9	204,5
у % до запланованого	96,8	96,6	98,7	97,5	93,6
З них:					
кількість повністю профінансованих програм, шт.	290	313	314	331	160
у % до загальної кількості програм	35,2	38,6	42,2	37,0	27,3
профінансовано на суму млрд. грн.	73,6	135,9	120,2	132,7	104,8
у % до загальної суми коштів	53,6	69,9	79,2	44,8	48,0
кількість недовиконаних програм, шт.	512	474	411	492	396
у % до загальної кількості	62,2	58,5	55,2	55,0	67,5
сума коштів запланованих для реалізації цих програм, млрд. грн.	63,5	58,3	31,4	163,0	113,1
сума фактично профінансованих коштів на ці програми, млрд. грн.	59,3	51,8	29,7	156,2	99,7
у % до запланованого	93,4	88,9	94,6	95,8	88,2
кількість прийнятих, але не профінансованих програм, шт.	21	23	19	51	23
у % до загальної кількості	2,6	2,8	2,6	5,7	3,9
сума не виділених коштів, млрд. грн.	0,2	0,2	0,2	0,5	0,4
у % до загальної суми коштів	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2

За даними Рахункової палати України розраховано обсяги запланованих та фактично виділених коштів для реалізації програмних заходів. Оцінено кількість програм, які не були

взагалі профінансовані та обсяги коштів, що не виділено на реалізацію програмних заходів. Розраховано питому вагу фактично виділених коштів у сумі запланованого фінансування.

Аналізуючи дані, наведені в табл. 1, можна стверджувати, що кількість прийнятих, але повністю не профінансованих програм у 2011 р. збільшилась більше ніж вдвічі. Відмічається також зменшення обсягів фінансування на 5% у 2012 р. Проте, варто відмітити, що відсоток коштів, які були фактично виділені на фінансування бюджетних програм в Україні коливається в діапазоні 93,6–98,7%. Ця ситуація свідчить про нелогічність відбору програмних заходів для їх фінансування. Оскільки при майже повному виділенні коштів для реалізації заходів не простежується позитивних змін.

Щодо питання про недовіру державних програм, вітчизняні науковці пов'язують це з існуванням впливових сил, які, користуючись неформальними зв'язками з владними структурами, спрямовують розподіл фінансових ресурсів країни на задоволення власних інтересів; відсутністю координації політичних дій між урядовими структурами та різними гілками влади внаслідок інституціональної недосконалості та боротьби за контроль над фінансовими потоками; безсистемністю формування переліку та порядку затвердження програм [4, с.283]. Однак, на думку автора, одним із чинників, які гальмують процеси розроблення екологічних програм також є відсутність науково-обґрунтованої методології їх формування та реалізації.

Станом на липень 2012 р. в Україні діяло 89 державних цільових програм. Необхідно зазначити, що облікові коди, які визначає Міністерство економіки розвитку і торгівлі України надано лише 49 програмам. У процесі дослідження автором виокремлено 25 державних цільових програм, які мають екологічну складову серед запропонованих заходів та завдань. На рис. 1 наведено структуру розподілу двадцяти п'яти державних цільових програм, які мають екологічну складову відповідно до відомств.



Рис. 1. Структура розподілу державних цільових програм за відомствами (складено автором)

Аналізуючи структуру розподілу державних цільових програм за відомствами, автор стверджує, що найбільша кількість документів з екологічним компонентом були ініційовані Міністерством регіонального розвитку і будівництва (32%), лише 20% – Міністерством екології та природних ресурсів. Найменша кількість таких програм діяла під керівництвом Державної агенції лісових ресурсів (4%).

У табл. 2 представлено стан виконання державних цільових програм, які були ініційовані Міністерством екології та природних ресурсів України за 2009–2012 роки. Використано такі позначення: «x» – програма не діяла в даному році; «-» – дані про обсяги фінансування програми відсутні.

Таблиця 2

Виконання державних цільових програм, ініційованих Міністерством екології та природних ресурсів України за 2009–2012 рр. [5]

Програми	Обсяг коштів, виділених на виконання програми	Роки			
		2009	2010	2011	2012
Національна програма екологічного оздоровлення басейну Дніпра та поліпшення якості питної води (1997–2010 рр.)	заплановано, млн. грн.	456,0	908,8	х	х
	виділено, млн. грн.	439,6	676,7	х	х
	у % до заплановано	96,4	74,5	х	х
Загальнодержавна програма формування національної екологічної мережі України на 2000–2015 роки	заплановано, млн. грн.	4,0	3,2	4,9	15,0
	виділено, млн. грн.	3,0	1,0	4,5	6,4
	у % до заплановано	75,0	31,2	91,8	42,7
Загальнодержавна програма охорони та відтворення довкілля Азовського і Чорного морів (2001–2010 рр.)	заплановано, млн. грн.	49,4	22,3	х	х
	виділено, млн. грн.	42,5	22,3	х	х
	у % до заплановано	86,0	100	х	х
Комплексна програма реалізації на національному рівні рішень, прийнятих на Всесвітньому самміті зі сталого розвитку, на 2003–2015 роки	заплановано, млн. грн.	–	–	–	х
	виділено, млн. грн.	0	0	–	х
	у % до заплановано	0	0	–	х
Програма припинення виробництва та використання озоноруйнівних речовин на 2004–2030 роки	заплановано, млн. грн.	0,1	0,2	0,1	х
	виділено, млн. грн.	0	0	0	х
	у % до заплановано	0	0	0	х
Комплексна програма протизсувних заходів на 2005–2014 роки	заплановано, млн. грн.	2,3	8,2	2,1	х
	виділено, млн. грн.	0	6,4	0,5	х
	у % до заплановано	0	78,0	23,8	х
Загальнодержавна програма розвитку мінерально-сировинної бази України на період до 2010 року	заплановано, млн. грн.	668,1	1055,7	х	х
	виділено, млн. грн.	453,4	38,6	х	х
	у % до заплановано	67,9	3,6	х	х
Державна цільова екологічна програма проведення моніторингу навколишнього природного середовища	заплановано, млн. грн.	31,1	30,6	31,6	32,5
	виділено, млн. грн.	2,9	0,8	1,9	2,1
	у % до заплановано	9,2	2,6	6,0	6,5
Державна цільова екологічна Програма розвитку Криму на 2011–2015 роки	заплановано, млн. грн.	х	х	291,8	172,6
	виділено, млн. грн.	х	х	376,9	178,7
	у % до заплановано	х	х	129,2	103,5
Загальнодержавна програма розвитку мінерально-сировинної бази України на період до 2030 року (2011–2030 рр.)	заплановано, млн. грн.	х	х	847,0	1000
	виділено, млн. грн.	х	х	441,8	695,9
	у % до заплановано	х	х	52,2	69,6
Всього по Міністерству екології та природних ресурсів у звітному році	заплановано, млн. грн.	1211	2029	1177	1220
	виділено, млн. грн.	938,4	745,8	825,6	883,1
	у % до заплановано	77,5	36,8	70,1	72,4

За досліджуваний період діяло десять таких програм. Необхідно зазначити, що дані щодо фінансування Комплексної програми реалізації на національному рівні рішень, прийнятих на Всесвітньому самміті зі сталого розвитку, на 2003–2015 роки відсутні. У звітах лише зазначається, що кошти на реалізацію програмних заходів не виділялися. У 2011 р. Постанова про затвердження цієї програми втратила чинність.

Із наведених в табл. 2 аналітичних даних видно, що вищезазначений документ не є єдиним, який взагалі не було профінансовано. У 2009 р. не проводилося фінансування заходів Комплексної програми протизсувних заходів на 2005–2014 роки. І, у 2011 р., як і попередня, ця програма також втратила чинність. Акцентуємо увагу на тому, що на території України зафіксовано понад 20 тис. зсувів, які у багатьох регіонах мають руйнівний, а інколи і катастрофічний характер [6].

Вищенаведена проблема було проігноровано. Також Програма припинення виробництва та використання озоноруйнівних речовин на 2004–2030 роки не отримала за період 2009–2011 рр. фінансових ресурсів на вирішення завдань і також втратила чинність. Проте, збереження озонового шару стратосфери є однією з пріоритетних глобальних екологічних проблем XXI століття [6]. Керуючись Монреальським протоколом про речовини, які руйнують озоновий шар, до якого Україна приєднана, необхідно вжити заходів для збереження озонового шару шляхом припинення виробництва та використання озоноруйнівних речовин.

У процесі запровадження державних програм формуються вихідні завдання для розробки регіональних та галузевих програм. У проекті кожної з них заходи відображаються системою галузевих і територіальних показників відповідно до розділів державних програм. Щодо цільових програм екологічного спрямування, то вони мають бути вихідним пунктом на шляху громад до гармонізації життєдіяльності. Вони дозволяють ретельно проаналізувати та вирішити найважливіші екологічні проблеми галузі, що негативно впливають на здоров'я людей та екосистеми.

Екологічні програми націлені передусім на ефективне використання природних ресурсів, зведення до мінімуму обсягів відходів та забруднення довкілля, здійснення природоохоронних заходів і забезпечення населення екологічно безпечними продуктами харчування. У процесі запровадження екологічних програм необхідно враховувати взаємозв'язок задоволення потреб суспільства та здатності природного середовища нормально функціонувати та відновлюватись.

Висновки і перспективи подальших розробок. Варто зазначити, що серед державних цільових програм, що у своїй більшості містять природоохоронні заходи не виявлено жодного окремого документу щодо охорони та захисту ґрунтів. Заходи щодо покращення якості ґрунтів частково наведені в різних програмах. Українським негативним є факт втрати чинності трьох досить важливих програм, ініціатором яких виступало Міністерство екології та природних ресурсів України. Аналіз бюджетних програм, які діяли у період 2008–2012 рр. показав, що фінансування проводилося на високому рівні. За останні п'ять років на реалізацію програмних заходів фактично виділялося більше 90% від запланованої суми коштів. Відтак, можна зробити висновок, що нестача фінансування програмних заходів і завдань не є основною причиною низької ефективності запровадження програм в Україні. Тому, автор вважає за необхідне дослідити існуючу методику формування екологічних програм та, за необхідності, запропонувати власну.

Список використаної літератури

1. Про державні цільові програми: закон України №1621-IV від 18.03.2004 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 25. – 352 с..
2. Хумарова Н. І. Екологічні цільові програми у системі державного регулювання природокористування / Н. І. Хумарова // Екологізація економіки як інструмент сталого розвитку в умовах конкурентного середовища. – Львів: НЛТУУ, 2005. – Вип. 15.6. – С. 187–194.
3. Розрахункова палата України [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua>.
4. Зіновчук Н. В. Екологічна політика в АПК: економічний аспект / Н. В. Зіновчук. – Львів: Львівськ. держ. аграр. ун-т, ННБК «АТБ», 2007. – 394 с.
5. Міністерство екології та природних ресурсів України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.menr.gov.ua>.
6. Про схвалення Концепції національної екологічної політики України на період до 2020 року: розпорядження Кабінету Міністрів України № 880 від 17 жовтня 2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ecolable.org.ua/index.php?id=433>.

Стаття надійшла до редакції 16.01.2014.

РОЗПОДІЛ ПОВНОВАЖЕНЬ МІЖ ЦЕНТРОМ І РЕГІОНАМИ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

У статті визначено сутність, мету та цілі регіональної структурної політики. Окреслено основні бар'єри реалізації регіональної структурної політики. Виокремлено наявні неузгодженості та дублювання повноважень між центральними та регіональними органами влади. Наведено основні напрями покращення відносин між центральними та регіональними органами влади.

Essence, purpose and aims of regional structural policy are defined in the article. Basic barriers of realization of regional structural policy are outlined. Present inconsistencies and duplication of plenary powers between the central and regional authorities are selected. Basic directions of improvement of relations between the central and regional authorities are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Основною проблемою сьогодення є структурна розбалансованість економіки українських регіонів, яка не лише стримує реалізацію економічного потенціалу їх територій, але й підвищує вразливість економіки регіону як до внутрішніх так і зовнішніх загроз. Визначальну роль у подоланні диспропорційності економіки, забезпечення стійкого економічного зростання відіграє цілеспрямована та ефективна структурна політика. Однак, основною проблемою ефективної її реалізації на регіональному рівні є неузгодженість та дублювання повноважень державних та місцевих органів виконавчої влади. Лише перенесення акцентів державної політики з централізованого управління на регіональний рівень, що супроводжується передачею владних повноважень місцевим органам виконавчої влади та органам місцевого самоврядування, відкриває найбільш широкі можливості для забезпечення збалансованого розвитку регіонів України.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблематика структурних змін в економіці завжди знаходилась у центрі уваги як зарубіжних так і вітчизняних учених. Зокрема, цим питанням присвячено праці Д. Белла, Е. Домара, К. Ерроу, Ф. Кене, Дж. Б. Кларка, В. Леонтьєва, У. Льюїса, А. Маршалла, Д. Норта, В. Парето, Р. Рейча, Д. Рікардо, А. Сміта, Р. Солоу, Р. Стоуна, Й. Шумпетера. Серед вітчизняних учених, які займались дослідженням проблематики структурної трансформації економіки регіонів та впливу структурних чинників на економічний розвиток, варто відзначити Я. Б. Базилюка, О. С. Власюка, В. М. Гейця, Я. А. Жаліла, І. В. Крючкової, В. Р. Сіденка, Т. П. Шинкоренко та ін.

Науковцями зроблено значний внесок у розробку та вирішення методологічних і теоретичних проблем діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, дослідження їх функцій та розмежування повноважень. Зокрема, цим питанням присвячено праці С. А. Авакяна, В. Б. Авер'янова, Г. В. Атаманчука, В. Д. Афанасьєва, М. І. Байтіна, Г. В. Барабашева, І. Л. Бачило, І. А. Грицяка, М. І. Козюбри, В. В. Копейчикова, В. В. Кравченка, Б. М. Лазарева, А. О. Селіванова, М. Ф. Селівона, Ю. О. Тихомирова, В. В. Цветкова, В.М. Шаповала, Л. П. Юзькова, М. К. Якимчука та інших. Питанням регулювання процесів структурної перебудови як на національному, так і регіональному рівнях присвячено праці С. О. Білої, З. С. Варналія, А. С. Гальчинського, В. М. Геєця, М. І. Долішнього, Я. А. Жаліла, В. І. Крючкова, С. В. Мочерного,

Л. М. Шаблиста та ін. Разом з тим, дослідження впливу розподілу компетенцій між органами влади на реалізацію регіональної структурної політики залишаються недостатньо дослідженими і тому вимагають подальших наукових пошуків.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вирішення питання структурної розбалансованості економіки регіону пов'язане з вибором конкретних обґрунтованих пріоритетів та відповідних заходів, які передбачають узгодженість повноважень та системність перетворень економіки регіону. Однак, основною проблемою в реалізації ефективної структурної політики в регіоні залишається неврегульованість та дублювання повноважень між центральними та місцевими органами влади.

Постановка завдання. Мета статті – виявити ключові проблеми, які існують в процесі формування та реалізації регіональної структурної політики, визначити вплив неузгодженості повноважень між органами влади, а також роль та міру впливу держави на реалізацію ефективної структурної політики на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основою проблемою сьогодення є структурна незбалансованість економіки регіонів. Структурні диспропорції зумовлюють та посилюють матеріало-, ресурсо- та енергомісткість економіки регіону. Це, у свою чергу, призводить до поступового вичерпання внутрішніх можливостей регіону, зниження інноваційної активності та можливостей впровадження інноваційних технологій та до економічного спаду загалом. Удосконалення структури регіональної економіки можна досягнути лише шляхом формування та реалізації активної і цілеспрямованої регіональної структурної політики.

Структурна політика є одним із елементів стратегічного розвитку економічної системи регіону. Регіональна структурна політика – система заходів, спрямованих на формування необхідних регіональних пропорцій. Мета структурної політики полягає в тому, щоб забезпечити збалансований розвиток економіки на основі подолання існуючих диспропорцій: технічне удосконалення виробництва на основі використання досягнень науки і техніки, створення сприятливих умов економічного розвитку для суб'єктів підприємницької діяльності різних форм власності, повного та ефективного використання наявного наукового та інноваційного потенціалу, підвищення конкурентоспроможності промислового виробництва та наданих послуг, соціальний захист населення і зростання його добробуту [1, с.127].

Регіональна структурна політика передбачає реакцію на структурні зрушення, які, у свою чергу, є сукупністю кількісних та якісних змін, що відбуваються в регіональній економіці та зумовлюють її перехід до іншого якісного стану. Відповідно, завдання регіональних органів влади – вибрати адекватну стратегію структурних зрушень, яка ґрунтуватиметься на раціональному використанні соціально-економічного потенціалу зосередженого в регіоні, залученні інноваційних технологій та використанні конкурентних переваг території.

На сучасному етапі розвитку трансформаційних процесів регіональна структурна політика має виконувати роль сполучної ланки між мікроекономічним рівнем, що характеризується ефективним функціонуванням окремих підприємств та макроекономічними пріоритетами розвитку загальнодержавної структурної політики. Ефективна регіональна структурна політика повинна враховувати вище зазначені критерії вибору пріоритетів та ґрунтуватися на виваженому застосуванні різноманітних інструментів усунення диспропорцій і відновлення рівноваги на мезорівні [2, с.70].

Основною метою структурної політики на регіональному рівні є подолання диспропорцій регіонального розвитку, збалансування галузевих пропорцій, зміцнення міжрегіональних економічних зв'язків для забезпечення конкурентоздатності вітчизняного виробництва як на світовому ринку наукомісткої продукції, так і на внутрішньому ринку [3, с.12].

На жаль, на сьогоднішній день структурна політика на регіональному рівні є пасивною. Це зумовлено:

- неузгодженістю та дублюванням повноважень різних ієрархічних рівнів влади;
- високим рівнем централізації регулювання соціально-економічних процесів;
- відсутністю чіткого розмежування повноважень, функцій, завдань і відповідальності центральних та місцевих органів влади;
- наявністю конфлікту між органами місцевого самоврядування та місцевими державними адміністраціями щодо розпорядження наявними ресурсами;
- високим рівнем централізації державного бюджету, що зумовлює неможливість фінансового забезпечення функцій місцевих органів влади;
- недосконалістю законодавства, а саме суперечністю його положень щодо управління та використання коштів бюджетів регіону;
- недостатністю об'єктивної та достовірної статистичної бази з метою моніторингу, аналізу, прогнозування соціально-економічних процесів у регіоні;
- незначною часткою бюджету розвитку у складі регіональних бюджетів; залежністю регіональних бюджетів від державних трансфертів;
- високою дотаційністю місцевих бюджетів;
- недостатнім рівнем забезпечення інформацією бізнесових структур про економічні можливості та інвестиційні проекти регіону;
- слабкою участю інститутів громадянського суспільства, зокрема Агентств регіонального розвитку у реалізації структурної політики на місцях.

Основною проблемою є значний рівень централізації державної влади. Високий рівень централізації, зазвичай, негативно позначається на економічному розвитку регіонів, оскільки центральна влада не може ефективно вирішувати більшість місцевих проблем, а місцеві органи влади фактично не вмотивовані до підвищення ефективності своєї діяльності та виявляють низьку активність і безініціативність [4]. Для покращення соціально-економічної ситуації на місцях та зниження рівня структурної незбалансованості варто зменшувати рівень централізованого управління розвитком регіону. Децентралізація виступає фактором забезпечення структурних змін у регіоні ще і тому, що охоплює широкий набір реформ з передачі економічних і соціальних функцій держави місцевим органам влади, приватному сектору, неурядовим організаціям. Регіональна влада краще знає проблеми свого регіону а, отже, більш компетентна в їхньому розв'язанні порівняно з центральними органами влади, а швидкість реагування на місцях є завжди вищою. Також децентралізація дозволяє збільшити конкуренцію між регіонами щодо залучення інвестицій, оскільки регіональна влада може самостійно встановлювати рівень оподаткування та визначати процедури адміністрування [5, с.135]. Тобто, лише перенесення акцентів державної структурної політики з централізованого управління на регіональний рівень, що супроводжується передачею владних повноважень місцевим органам виконавчої влади та органам місцевого самоврядування, відкриває найбільш широкі можливості для забезпечення збалансованого економічного розвитку регіонів України.

До основних напрямів трансформації відносин між центральними та регіональними органами варто віднести:

- забезпечення доступу місцевої влади до фінансових ринків, кредитних ресурсів;
- встановлення нових критеріїв адміністративної відповідальності керівників органів місцевого самоврядування та розпорядників бюджетних коштів;
- запровадження нових принципів та механізмів відносин «влада – громадськість» щодо формування програм, механізмів підзвітності та громадського контролю;
- зміна грошового забезпечення регіональних програм відповідно до змін функцій щодо забезпечення належного економічного розвитку регіону.

Необхідно відмітити також і той факт, що реалізація структурної політики вимагає ретельної оцінки наявності програм структурної перебудови, стратегії соціально-економічного розвитку регіону та оцінки їхньої якості, сильних і слабких сторін, бар'єрів реалізації та ризиків. Так, основною проблемою ефективної реалізації регіональної структурної політики є відсутність стратегічного бачення розвитку регіонів, оскільки більшість їх програмних документів мають декларативний характер. Необхідно вказати і на відсутність підпорядкованості та узгодженості між Стратегією, щорічними програмами соціально-економічного розвитку, цільовими програмами, а також стратегіями розвитку окремих регіонів України.

Основною проблемою є те, що незважаючи на розробку значної кількості стратегій, концепцій, загальних і цільових програм розвитку відповідних територій та стратегічних планів, чіткого визначення програм і напрямів структурної трансформації та реформування окремих сфер діяльності конкретного регіону та його економіки загалом так і не відбулося. Зазначені документи не вирішують проблеми збалансованості структур економіки всередині регіонів оскільки, основні цілі, які зазначені в стратегічних документах, практично не виконуються. Тому важливою складовою регіональних стратегій, повинен бути розділ «Структурна трансформація економіки», в якому чітко було б прописано механізми її забезпечення.

Для досягнення позитивних структурних зрушень більшість регіональних стратегій соціально-економічного розвитку потребують коригування відповідно до зміни соціально-економічної ситуації та стратегічних цілей регіонального розвитку. Щорічні програми соціально-економічного та культурного розвитку регіонів спрямовано, переважно, на реалізацію поточних завдань на короткостроковий період, недостатньо враховано їх синергетичний вплив на досягнення довгострокових цілей регіонального розвитку.

Загальними недоліками стратегічних та програмних документів є відсутність чітко сформованого та підкріпленого розрахунками бачення перспектив трансформаційних перетворень соціально-економічного розвитку регіонів, відсутність конкретності та описовий характер їх структурних частин. Такі недоліки знижують значення та дієвість цих документів, зменшують можливість досягнення визначених в них стратегічних цілей. Тобто очевидними є такі проблеми: вибір пріоритетів, узгодженості цих розділів з макроструктурними стратегічними планами України, створення регіональних центрів відповідальності, можливості місцевих органів влади реалізувати такі стратегії в рамках чинного правового поля і наявних фінансових ресурсів, впровадження механізмів проектного менеджменту. Тобто лише постійний моніторинг виконання Стратегічних і програмних документів є єдиним дієвим каналом зворотного зв'язку, який здатний забезпечити досконале управління регіональним розвитком. Моніторинг також дозволить здійснювати інформаційне забезпечення прийняття та коригування управлінських рішень на регіональному рівні щодо нарощення і ефективної реалізації ресурсного потенціалу регіону, подолання структурної розбалансованості економіки, реалізації структурних зрушень.

Варто зазначити, що вагомою перешкодою в розробці та реалізації цих стратегічних документів є відсутність стабільності та недосконалість законодавства щодо механізму управління бюджетними ресурсами регіонів, відсутність законодавчо закріплених податково-бюджетних повноважень регіональних органів влади. Дефіцит, притаманний як державному, так і місцевому бюджетам, загострює проблему ефективності регіональної економіки, що реально проявляється у недостатності фінансування таких галузей, як освіта, охорона здоров'я, житлово-комунальне господарство. Актуальними в контексті розв'язання поставленої проблеми залишаються: незавершеність процесу врегулювання відносин між центральними і місцевими органами влади та недостатньо прозорий розподіл міжбюджетних відносин [6, с.234].

Однією із найвагоміших перешкод реалізації регіональної структурної політики є не сформована належним чином фінансово-економічна база органів місцевого самоврядування, яка не дозволяє надавати їм повноцінні громадські послуги та ефективно здійснювати власні функції. Тобто, для ефективної реалізації повноважень регіональні органи влади повинні мати достатні матеріальні ресурси, показником чого є наявність власного бюджету. Будь-яке делегування повноважень тим чи іншим органам влади має супроводжуватися делегуванням їм відповідних бюджетних коштів. Згідно з практикою європейських країн, варто поступово відходити від фінансування регіональних проектів за рахунок коштів бюджетів всіх рівнів і переходити до ефективної мобілізації позабюджетних коштів, активніше залучати додаткові джерела фінансових ресурсів (у т. ч. інвестиції, залучені за рахунок муніципальних позик) [7, с.16]. Також варто застосовувати нові механізми фінансування, зокрема державно-приватне партнерство та можливості Державного фонду регіонального розвитку.

Так, розширення фінансової самостійності органів місцевого самоврядування та збільшення ефективності її використання має відбуватися за рахунок:

- отримання місцевими бюджетами визначеної частки доходів від оподаткування прибутків підприємств;
- впорядкування системи розподілу дотацій вирівнювання, зокрема через формування прямих міжбюджетних відносин із державним бюджетом України для територіальних громад;
- збільшення відрахувань до місцевих бюджетів із податків та зборів на природо- й надрокористування;
- перегляду сфер застосування субвенцій з метою спрямування їх на вирішення нагальних проблем регіонального розвитку;
- формування інституційних передумов для залучення позабюджетних джерел фінансових ресурсів, зокрема через розвиток кредитного ринку та вихід органів місцевого самоврядування на нього, розширення обсягу випуску муніципальних цінних паперів;
- розширення дохідних джерел бюджету розвитку як основи для реалізації інвестиційних проектів за рахунок частки податку з доходів фізичних осіб та плати за землю шляхом внесення змін до Бюджетного кодексу України;
- формування центрів регіональної фінансової інфраструктури – комунальних банків, які акумулюватимуть фінансові ресурси у фінансово слабких регіонах з низькою концентрацією виробничих підприємств;
- врегулювання питань діяльності інститутів спільного інвестування на регіональному рівні, сприяння зростанню частки облігацій муніципальної позики у структурі активів інститутів спільного інвестування;
- зміни механізмів фінансування регіонального розвитку, зокрема, через створення Державного фонду регіонального розвитку, який може виступати інституційним інвестором на фондовому ринку і отримувати кошти від приватних суб'єктів господарювання;
- започаткування діяльності місцевих фондів регіонального розвитку як установ, утворених для фінансування середньострокових міжрегіональних та регіональних програм і проектів у сферах, визначених стратегіями розвитку регіонів як пріоритетні.

У свою чергу, розв'язання проблеми фінансового забезпечення структурних трансформацій в економіці регіонів вимагає розв'язання таких завдань: удосконалення законодавства в бюджетній сфері; зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування; удосконалення механізму формування регіонального бюджету і механізму управління видатками бюджетів регіонів; удосконалення системи міжбюджетних трансфертів. Останнє є особливо актуальним і дискусійним, адже співвідношення податкових

надходжень і міжбюджетних трансфертів у структурі доходів зведених місцевих бюджетів впродовж останніх років змінилось на користь останніх та спостерігається їх зростання.

Висновки і перспективи подальших розробок. Підсумовуючи вище наведене варто зазначити, що подолання наявних структурних диспропорцій можливе лише за умови підвищення ролі регіонів у їх соціально-економічному розвитку для проведення ефективних структурних змін і пошуку нових підходів до здійснення процесів регіональних структурних трансформацій. Тобто для подолання наявних структурних диспропорцій в регіоні центральний уряд країни повинен мати менший вплив на формування регіональної структурної політики. Регіональні органи влади повинні бути головними стратегами при виборі структурної політики регіону, їм має належати вирішальне слово при виборі конкретних економічних програм розвитку. Лише за таких умов можна досягнути структурної збалансованості економіки українських регіонів.

Загалом варто зазначити, що подолати наявні структурні диспропорції на регіональному рівні можна лише за рахунок:

- самостійного визначення регіонами довгострокової стратегії соціально-економічного розвитку, вибору засобів її реалізації;
- збільшення самостійності регіонів у формуванні й видатках бюджету регіону відповідно до компетенції органів регіонального управління;
- участі суб'єктів господарської діяльності в управлінні регіональним розвитком;
- активного залучення органів місцевого самоврядування та суб'єктів господарювання до процесів управління і вирішення соціально-економічних проблем розвитку території;
- впровадження інноваційних технологій та методів з метою зниження диспропорцій соціально-економічного розвитку регіону.

Список використаної літератури

1. Ковтало Х. Особливості структурної політики в умовах формування постіндустріального суспільства / Х. Ковтало // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 3 (28). – С. 126–131.
2. Єпіфанов А. О. Управління регіонами: навч. посіб. / [А. О. Єпіфанов, М. В. Мінченко, Б. А. Дадашев; за заг ред. д.е.н. А. О. Єпіфанова]. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 361 с.
3. Державне управління регіональним розвитком України: монографія / [за заг. ред. В. Є. Воротіна, Я. А. Жаліла]. – К.: НІСД, 2010. – 288 с.
4. Взаємодія органів державної влади та місцевого самоврядування у межах нової системи територіальної організації влади в Україні: аналіт. доп. / Національний інститут стратегічних досліджень – К. – 2011. – 54 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Vzayemodiya-00350.pdf>.
5. Скринник Н. В. Державне регулювання структурних зрушень на рівні регіону / Н. В. Скринник // Наука й економіка. – 2011. – № 3 (23). – С. 134–137.
6. Скірка Н. Я. Структурні трансформації в економіці України та оптимізація механізму державного регуляторного впливу / Н. Я. Скірка // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – № 18.4. – С. 233–242.
7. Касабова І. А. Структурна політика в Україні: шляхи вдосконалення та напрями подальших зрушень / І. А. Касабова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 2. – С. 15–22.

РОЗРОБЛЕННЯ УЗАГАЛЬНЮЮЧОГО ПОКАЗНИКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВ НА ПІДГРУНТІ НЕЧІТКИХ МНОЖИН

Статтю присвячено розробці узагальнюючого показника конкурентоспроможності банку на основі інструментів теорії нечітких множин та методів нейронних мереж. Наведена практична реалізація узагальнюючого нечіткого виводу конкурентоспроможності банку.

The article is devoted to developing of the generalizing indicator of the bank's competitiveness which is based on the theory of fuzzy sets and neural networks techniques. The practical implementation of the summary fuzzy inference of the bank's competitiveness is given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні теорія нечітких множин є однією з ефективних інтелектуальних технологій моделювання та проектування складних систем в умовах невизначеності. Банк – це складна соціально-економічна система, яка описується ознаками, що мають невизначеність. Невизначеність вихідних даних може бути зумовлена результатами дослідження, прогностичними даними, неповнотою інформації, помилками округлення. Зауважимо, що велика кількість даних про конкурентоспроможність банку отримується від експертів, отже є суб'єктивною та важко піддається формалізації. Щоб визначити рівень конкурентоспроможності банку необхідно розробити узагальнюючий показник, який би враховував складні взаємозв'язки між складовими конкурентоспроможності, вплив зовнішніх факторів. Отже, специфікація моделі такого узагальнюючого показника передбачає використання інструментів теорії нечітких множин, нейронні мережі, які є основою багатьох експертних систем.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Багато відомих математиків та економістів рекомендують для розроблення узагальнюючого показника в економіці використовувати інструменти теорії нечітких множин. Про це в своїх працях стверджують і В. В. Борисова, В. В. Круглова [1, с.53–55], В. С. Анфілатова [2, с.158] та Н. Г. Ярушкіна [3]. Застосування апарату нечітких множин – математична формалізація нечітких оцінок у вигляді лінгвістичних змінних для побудови моделей обробки цих оцінок як композиції функцій належності, що мають просту лінгвістичну інтерпретацію. У результаті отримується можливість для кінцевого користувача працювати предметно-орієнтованими лінгвістичними термами, котрі представляються на рівні комп'ютерних обчислень у вигляді чисел. Такий підхід дає наближені, однак якісні способи опису складних систем.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема побудови узагальнюючих показників завжди була актуальною у вимірюваннях об'єктів різної природи. Наприклад, за рівнем значення показника конкурентоспроможності можна зробити висновки про фінансовий стан банку, порівняти даний показник в попередньому періоді, порівняти аналогічний показник з іншим банком. Агрегований опис містить порівняно з початковим менше інформації, при цьому корисна інформація залишається, а надмірна – звукується [4, с.223]. Найчастіше узагальнюючий показник конкурентоспроможності банку будується на складанні показників в адитивній чи в мультиплікативній формі. Однак для об'єктивного визначення рівня конкурентоспроможності банку варто врахувати невизначеність всіх складових, що його формують, недостатньо зазначених методів.

Постановка завдання. Метою статті є розробка технології побудови узагальнюючого показника конкурентоспроможності банку, при врахуванні складних взаємозв'язків між внутрішніми складовими та впливу зовнішніх факторів за допомогою інструментів нечітких множин.

Виклад основного матеріалу. Відомо, що професор Н. Г. Ярушкина наводить 5 способів реалізації узагальнюючого нечіткого логічного висновку в теорії нечітких множин [5, с.70–75].

Спосіб 1: Алгоритм Мамдані (Mamdani). Імплікація моделюється мінімумом, а агрегація – максимумом, використовується мінімаксна композиція нечітких множин. Кожен наступний крок алгоритму отримує на вхід значення попереднього кроку. На вхід надходять кількісні значення – на виході аналогічні кількісні значення. На етапі фазифікації значення є нечіткими, визначаються ступень істинності, тобто значення функцій належності для лівих частин кожного правила (передпосилань). Нечіткий вивід формується таким чином: спочатку визначаються рівні «відсікання» для лівої частини кожного правила, далі знаходяться «усічені» функції належності. Наступним етапом алгоритму Мамдані є композиція отриманих усічених функцій. І останнім етапом є процес дефазифікації – приведення даних до чіткості, наприклад, методом середнього центру.

Спосіб 2: Алгоритм Цукамцото (Tsukamoto). Вихідні передпосилання – як у попереднього алгоритму, але вважається, що функції належності є монотонними.

Спосіб 3: Алгоритм Суджено (Sugeno). Вважається, що праві частини правил виводу представлені лінійними функціями.

Спосіб 4: Алгоритм Ларсена (Larsen). Нечітка імплікація моделюється з використанням операції добутку.

Спосіб 5: Спрощений алгоритм нечіткого виводу. Вихідні правила задаються у вигляді:

якщо $X \in A_i$ і $Y \in B_i$, то $z = Z_i$, де Z_i – чітке число.

Вітчизняний фахівець в області нечітких методів та їх застосування для аналізу економічних систем професор А. В. Матвійчук у своїй роботі [6, с.169–175] також аналізує конкурентоспроможність, але підприємства, використовуючи нечітку логіку та нейронні мережі. Він рекомендує також організувати визначення узагальнюючого показника в 5 етапів. При цьому на 1-му етапі визначаються окремі показники, які є основними ознаками конкурентоспроможності підприємства. На 2-му етапі формується лінгвістичні змінні (вхідні та вихідні) та задається єдина шкала їх оцінювання у вигляді якісних термів. Третім етапом є побудова функції належності. На 4-му етапі формується набір правил, з допомогою якого, використовуючи механізм нечітко-логічного висновку, можна було б визначити рівень конкурентоспроможності підприємства. Кінцевим, 5-м етапом, є оцінка поточного рівня показників (вхідних та вихідного) за фінансовою звітністю для різних часових періодів, при цьому значення контрольованих параметрів, що точно попадають у задані для них інтервали, будуть однозначно відповідати їх термам. Якщо значення критерію знаходиться в проміжку між двома термами, то воно буде відповідати тому терму, функція належності якого для даного рівня показника є найбільшою.

Для розроблення узагальнюючого показника конкурентоспроможності банку скористаємось рекомендаціями А. В. Матвійчука та співробітниками консалтингової інформаційно-аналітичної групи «ІНЕКС», що виступає модератором розвитку та розповсюдження Fuzzy – технологій в Україні для спрощення алгоритму нечіткого виводу (спосіб 5) та використання надбудови для MSExcel – Fexcel [7, с.5–60; 8].

Отже, при розробленні узагальнюючого показника конкурентоспроможності банку рекомендується дотримуватись такої логіки. Для кожної складової конкурентоспроможності банку: конкурентоспроможності банківських послуг (продуктів); менеджменту банку; ресурсів банку; здатність вести конкурентну боротьбу; факторів зовнішнього середовища формується лінгвістична змінна [9]. Визначається перетин поточного значення з допомогою максимінної композиції. Максимальний рівень перетину визначає величину поточного

значення. Наступним кроком є формування міри важливості показників з допомогою функції належності. Далі варто знову застосувати максимінну композицію нечітких множин. Наприкінці отримаємо рівень поточного значення узагальнюючого показника конкурентоспроможності певного банку.

Розглянемо запропоновану логіку для визначення узагальнюючого показника конкурентоспроможності банку «Хрещатик» станом на 2012 рік.

Етап 1. Вибір окремих показників та формування масиву даних. Показники X_{ij} , $i = \overline{1, N}$, $j = \overline{1, M_i}$, відокремлені на основі теоретико-логічного аналізу в N груп. Отже, всі окремі показники, що описують конкурентоспроможність банку структуровані за групами [10]. Так, конкурентоспроможність банківської продукції описується показниками:

$$X_1 = f_1(x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7, x_8), \quad (1)$$

де, x_1 – споживча властивість послуги; x_2 – вартість надання послуги; x_3 – умови надання послуги; x_4 – швидкість надання послуги; x_5 – способи просування послуг; x_6 – широта асортименту; x_7 – розгалуженість збутової мережі; x_8 – якість післяпродажного обслуговування.

Менеджмент банку описується показниками: x_9 – інноваційні послуги банку; x_{10} – досвід з керівництва проектами; x_{11} – рівень менеджменту; x_{12} – строк роботи банку на ринку; x_{13} – кількість філій; x_{14} – кількість відділень; x_{15} – ефективне використання технологій та x_{16} – розвинена система співробітництва:

$$X_2 = f_2(x_9, x_{10}, x_{11}, x_{12}, x_{13}, x_{14}, x_{15}, x_{16}). \quad (2)$$

Банківські ресурси визначаються показниками x_{17} – власні кошти; x_{18} – залучені кошти; x_{19} – запозичені фінансові кошти банку:

$$X_3 = f_3(x_{17}, x_{18}, x_{19}). \quad (3)$$

Здатність вести конкурентну боротьбу описується показниками: x_{20} – рентабельність активів; x_{21} – рентабельність капіталу; x_{22} – загальна доходність активів; x_{23} – чиста процентна маржа; x_{24} – чистий спред; x_{25} – сумарна частка чистого процентного доходу і чистого комісійного доходу в операційному прибутку; x_{26} – залучені кошти на умовах субборгу; x_{27} – процентна ставка за субординованим боргом в національній валюті; x_{28} – процентна ставка за субординованим боргом в доларах США; x_{29} – процентна ставка за субординованим боргом в євро; x_{30} – GAP; x_{31} – частка власного капіталу в чистих активах; x_{32} – коефіцієнт відношення кредитного портфелю до зобов'язань банку; x_{33} – частка основних засобів і нематеріальних активів в чистих активах; x_{34} – частка вкладів фізичних осіб в пасивах; x_{35} – частка резервів по кредитним операціям в кредитному портфелі; x_{36} – коефіцієнт достатності (адекватності) регулятивного капіталу (Н2); x_{37} – коефіцієнт співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів капіталу (Н3); x_{38} – максимальний розмір кредитного ризику на одного контрагента (Н7) (встановлюється з метою обмеження кредитного ризику, що виникає внаслідок невиконання окремими контрагентами своїх зобов'язань); x_{39} – коефіцієнт фінансового левериджу; x_{40} – наявність іноземного капіталу (x_{40}):

$$X_4 = f_4(x_{20}, x_{21}, x_{22}, x_{23}, x_{24}, x_{25}, x_{26}, x_{27}, x_{28}, x_{29}, x_{30}, x_{31}, x_{32}, x_{33}, x_{34}, x_{35}, x_{36}, x_{37}, x_{38}, x_{39}, x_{40}). \quad (4)$$

До показників зовнішнього середовища X_5 віднесемо такі: x_{41} – грошову базу; x_{42} – індекс цін виробників промислової продукції; x_{43} – темп зміни готівкового курсу; x_{44} – ставка рефінансування; x_{45} – середня ставка банківських депозитних ресурсів;

x_{46} – рівень безробіття (за методологією Міжнародної організації праці); x_{47} – наявність іноземного капіталу в банківській системі:

$$X_5 = f_5(x_{41}, x_{42}, x_{43}, x_{44}, x_{45}, x_{46}, x_{47}). \quad (5)$$

На основі визначених складових можна обчислити рівень конкурентоспроможності банку в цілому:

$$I = f_1(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5). \quad (6)$$

Набір окремих показників для опису складових конкурентоспроможності банку, як і перелік самих складових, може бути різним для різних банків.

При побудові нечіткої моделі скористаємося методом нейронних мереж, оскільки доведено, що такі мережі є універсальними апроксиматорами та здійснюють виведення на основі апарату нечіткої логіки [11, с.148]. Нечітка нейронна мережа, зазвичай, складається з чотирьох шарів: шару фазифікації вхідних змінних, шару агрегування значень активації умови, шару агрегування нечітких правил та вихідного шару [1, с.139]. Структурно-функціональна описова модель конкурентоспроможності банку, що відповідає співвідношенням (1–6) та елементам концептуальної схеми конкурентоспроможності банку [9] представляється у вигляді дерева логічного виводу узагальнюючого показника конкурентоспроможності банку (рис. 1).

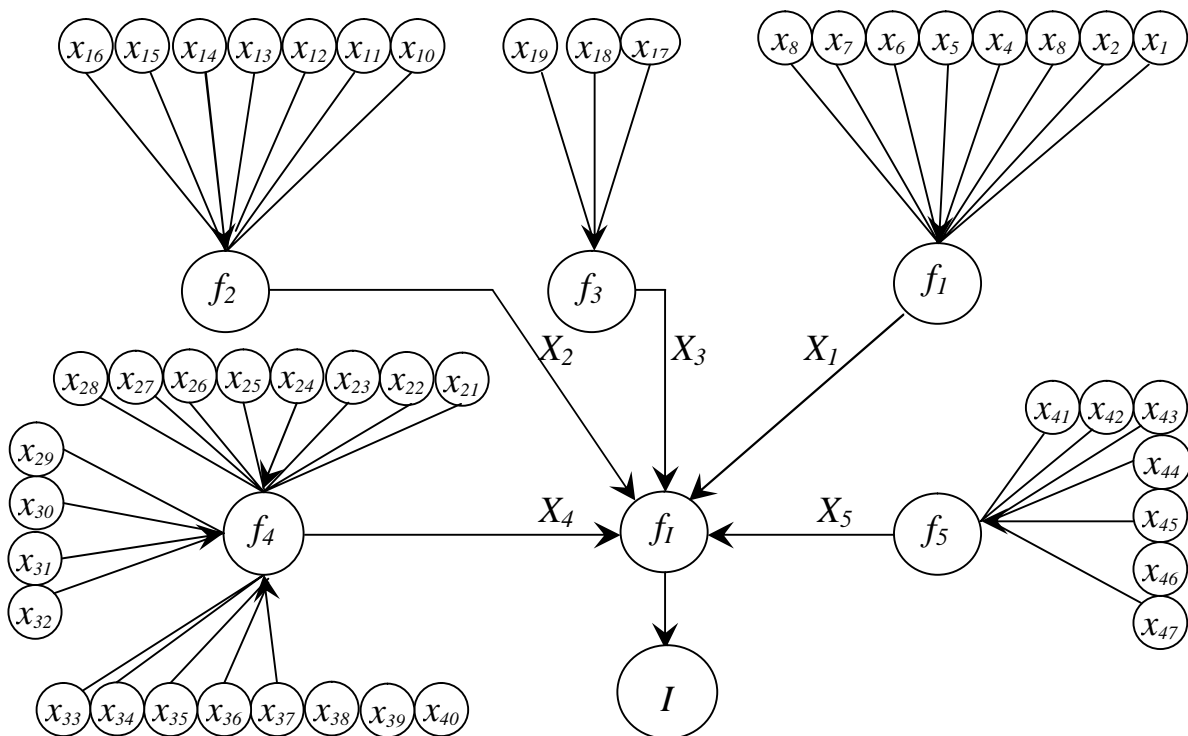


Рис. 1. Дерево логічного виводу узагальнюючого показника конкурентоспроможності банку

Етап 2. Визначення лінгвістичних змінних. Лінгвістична змінна приймає значення з множини слів або словосполук деякої природної мови та описується наступною п'ятіркою:

$$\langle x, T, X, G, M \rangle,$$

де x – ім'я змінної; T – терм-множина, кожен елемент якої задається нечіткою множиною на універсальній множині X ; G – синтаксичні правила (часто у вигляді граматики), що породжують назву термів; M – семантичні правила, що задають функції належності нечітких термів, породжених синтаксичними правилами з G . З метою оцінювання та обробки значень показників $X_{ij}, i = \overline{1, N}, j = \overline{1, M_i}$, сформуємо єдину шкалу з п'яти

якісних термів: ДН – дуже низький рівень показника X_{ij} ; Н – низький рівень показника X_{ij} ; С – середній рівень показника X_{ij} ; В – високий рівень показника X_{ij} ; ДВ – дуже високий рівень показника X_{ij} . Для оцінки значень вихідної лінгвістичної мінної I , що являє собою узагальнюючий показник конкурентоспроможності банку, пропонується використовувати ті ж терми.

Етап 3. Побудова функцій належності. На даному етапі задається вигляд функцій належності нечітких термів для контрольованих параметрів $X_{ij}, i = \overline{1, N}, j = \overline{1, M}$; та вихідної змінної I . Застосуємо трапецієподібні функції належності, що відображають елементи з множини X (універсум) на множину чисел в інтервалі $[0, 1]$, які вказують на ступінь належності кожного елемента до різних якісних термів та в програмі FExsel будується за допомогою функції FuzzyFigure.

Етап 4. Формування набору правил. Експертна система на базі нечітких знань повинна містити механізм нечітко-логічного висновку, за допомогою якого можна було б визначити рівень конкурентоспроможності банку на основі всієї необхідної інформації. Оскільки повне викладення бази знань не має значного наукового інтересу, оскільки перебір всіх можливих правил лише має систему гнучкості, можливості адаптації до реальних даних, в табл. 1 наведено фрагмент набору вирішальних правил, що реалізують співвідношення (6).

Таблиця 1

База знань щодо визначення рівня конкурентоспроможності банку

Узагальнені значення груп показників					Вага	Вихідна змінна
X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	ω	I
ДВ	В	ДВ	ДВ	С	ω_{11}^Y	ДВ
ДВ	С	В	ДВ	ДВ	ω_{12}^Y	
В	С	ДВ	ДВ	В	ω_{13}^Y	
В	В	ДВ	ДВ	ДВ	ω_{14}^Y	
...
ДН	Н	ДН	С	Н	ω_{51}^Y	ДН
ДН	С	Н	Н	ДН	ω_{52}^Y	
Н	С	ДН	Н	ДН	ω_{53}^Y	
ДН	Н	Н	ДН	ДН	ω_{54}^Y	

Математична форма запису вирішального правила для визначення рівня ДВ конкурентоспроможності банку за допомогою функцій належності має вигляд:

$$\mu^{ДВ}(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5) = \omega_{11}^I [\mu^{ДВ}(X_1) \cdot \mu^В(X_2) \cdot \mu^{ДВ}(X_3) \cdot \mu^{ДВ}(X_4) \cdot \mu^С(X_5)] \vee \omega_{12}^I [\mu^{ДВ}(X_1) \cdot \mu^С(X_2) \cdot \mu^В(X_3) \cdot \mu^{ДВ}(X_4) \cdot \mu^{ДВ}(X_5)] \vee \omega_{13}^I [\mu^В(X_1) \cdot \mu^С(X_2) \cdot \mu^{ДВ}(X_3) \cdot \mu^{ДВ}(X_4) \cdot \mu^В(X_5)] \vee \omega_{14}^I [\mu^В(X_1) \cdot \mu^В(X_2) \cdot \mu^{ДВ}(X_3) \cdot \mu^{ДВ}(X_4) \cdot \mu^{ДВ}(X_5)]. \quad (7)$$

У свою чергу, кожен із критеріїв X_1, \dots, X_5 , що являють собою узагальнені значення вказаних груп показників, необхідно представити у вигляді математичних залежностей від вхідних факторів. Для прикладу в табл. 2 представлено фрагмент бази знань для визначення рівня X_1 конкурентоспроможності банківської послуги відповідно до функції (1).

Таблиця 2

База знань для визначення рівня X_1 конкурентоспроможності банківської послуги

Узагальнені значення груп показників								Вага	Вихідна змінна
x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8	ω	X_1
ДВ	В	ДВ	В	ДВ	В	ДВ	В	$\omega_{11}^{X_1}$	ДВ
ДВ	С	В	В	ДВ	ДВ	В	ДВ	$\omega_{12}^{X_1}$	
В	С	ДВ	ДВ	ДВ	ДВ	В	ДВ	$\omega_{13}^{X_1}$	

1								2	3
Узагальнені значення груп показників								Вага	Вихідна змінна
x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8	ω	X_1

ДН	Н	ДН	Н	С	ДН	Н	ДН	$\omega_{51}^{X_1}$	ДН
ДН	С	Н	ДН	Н	Н	ДН	ДН	$\omega_{52}^{X_1}$	
Н	С	ДН	Н	Н	ДН	Н	ДН	$\omega_{53}^{X_1}$	

Математична форма запису вирішального правила для визначення рівня ДВ конкурентоспроможності банківської продукції має вигляд:

$$\begin{aligned} \mu^{ДВ}(x_1, \dots, x_8) = & \omega_{11}^{X_1} [\mu^{ДВ}(x_1) \cdot \mu^B(x_2) \cdot \mu^{ДВ}(x_3) \cdot \mu^B(x_4) \cdot \mu^{ДВ}(x_5) \cdot \mu^B(x_6) \cdot \mu^{ДВ}(x_7) \\ & \cdot \mu^B(x_8)] \vee \omega_{12}^{X_1} [\mu^{ДВ}(x_1) \cdot \mu^C(x_2) \cdot \mu^B(x_3) \cdot \mu^B(x_4) \cdot \mu^{ДВ}(x_5) \cdot \mu^{ДВ}(x_6) \cdot \mu^B(x_7) \cdot \\ & \cdot \mu^{ДВ}(x_8)] \vee \omega_{13}^{X_1} [\mu^B(x_1) \cdot \mu^C(x_2) \cdot \mu^{ДВ}(x_3) \cdot \mu^{ДВ}(x_4) \cdot \mu^{ДВ}(x_5) \cdot \mu^{ДВ}(x_6) \cdot \mu^B(x_7) \cdot \\ & \cdot \mu^{ДВ}(x_8)]. \end{aligned} \quad (8)$$

Аналогічним чином проводиться формування повного набору вирішальних правил та на їх основі виводиться система нечітких логічних рівнянь, тобто формується модель поведінки системи на природній мові у вигляді наближених міркувань. Остаточне розв'язання моделі обирається таке, для якого функція належності вихідної змінної I буде найбільша для заданих параметрів $X_{ij}, i = \overline{1, N}, j = \overline{1, M_i}$.

Етап 5. Оцінка рівня показників. На даному етапі проводиться оцінка поточного рівня показників $X_{ij}, i = \overline{1, N}, j = \overline{1, M_i}$ та I за фінансовою звітністю та експертними судженнями для різних часових періодів. Значення контрольованих параметрів $X_{ij}, i = \overline{1, N}, j = \overline{1, M_i}$, котрі точно попадають у задані для них інтервали $[\underline{X}_{ij}, \overline{X}_{ij}]$, будуть однозначно відповідати їх термам. Якщо ж значення критерію знаходиться в проміжку між двома термами, то воно буде відповідати тому терму, функція належності якого для вказаного рівня показника є найбільшою.

Рівні всіх термів кожного із показників $X_{ij}, i = \overline{1, N}, j = \overline{1, M_i}$ певного банку встановлюється відповідно до нормативних значень для класичних критеріїв. Якщо для певного показника нормативи не існують, то рівні термів розмежуються на основі проведених досліджень щодо значень показників конкурентоспроможності банку [12] шляхом порівняння значень даного показника для різних банків у різні періоди часу. В авторській роботі [10] сформовано та уточнено ознаковий простір конкурентоспроможності банку шляхом застосування інструментів описової статистики, методів канонічного та факторного аналізів в математичному пакеті Statgraphics Plus V5.1 International Professional. Ознаку x_{47} – наявність іноземного капіталу в банківській системі за рекомендаціями описової статистики виключено із системи, оскільки її коефіцієнт варіації менше 5%.

В табл. 3 на основі значень, що утворюють ознаковий простір складної ознаки «конкурентоспроможність банківської послуги» [10], наведено класифікацію обраних змінних, які відповідають конкурентоспроможності послуг (продукції) банку «Хрещатик» за 2012 р.

Таблиця 3

Класифікація показників за рівнями

Показник	Значення показника, що відповідає терму				
	ДН	Н	С	В	ДВ
x_1	6–20	20–34	34–54,25	54,25–74,5	74,5–106,5
x_2	4–18,25	18,25–32,5	32,5–57,25	57,25–69,63	69,63–82
x_3	2–25	25–46	46–67	67–96	96–114,5

Продовження табл. 3

Показник	Значення показника, що відповідає терму				
	ДН	Н	С	В	ДВ
x_4	2–10	10–37	37–56,25	56,25–75,5	75,5–107
x_5	1,5–14,5	14,5–37,5	37,5–60,5	60,5–93	93–112
x_6	4–18,5	18,5–33	33–52,25	52,25–71,5	71,5–102,5
x_7	2,5–14,5	14,5–35	35–55,5	55,5–79,25	79,25–103,5
x_8	4,5–28	28–50,75	50,75–65,5	65,5–80,3	80,3–110

Використавши синтаксичні (табл. 2, 3) та семантичні правила, що задають функції належності нечітких термів, породжених синтаксичними правилами, визначено рівень конкурентоспроможності банківської продукції для банку «Хрещатик» за 2012 рік (табл. 4).

Таблиця 4

Міра важливості показників X_1 конкурентоспроможності послуг банку «Хрещатик» за 2012 рік

Показник	Середнє значення показника за 2012 р.	Терми	Показник	Середнє значення показника за 2012 р.	Терми
x_1	63,25	В	x_5	57,13	С
x_2	37,75	С	x_6	79,25	ДВ
x_3	110,25	ДВ	x_7	57,25	В
x_4	73,75	В	x_8	73,5	В

Далі для кожного показника табл. 4 визначається перетин поточного значення з допомогою максимінної композиції. Розрахунки проведені в надбудові для MS EXCEL – Fexcel, яка розроблена співробітниками інформаційно-аналітичного центру «ІНЕКС» С. В. Свешніковим та В. П. Бочарніковим [7, с.5–60].

Математична форма запису вирішального правила для визначення рівня В конкурентоспроможності банківської продукції X_1 має вигляд:

$$\mu^B(x_1, \dots, x_8) = \omega_{11}^{x_1} [\mu^B(x_1) \cdot \mu^C(x_2) \cdot \mu^{ДВ}(x_3) \cdot \mu^B(x_4) \cdot \mu^C(x_5) \cdot \mu^{ДВ}(x_6) \cdot \mu^B(x_7) \cdot \mu^B(x_8)] \quad (9)$$

Аналогічно табл. 4, сформовано міру важливості показників X_2, X_3, X_4, X_5 . Значення узагальнюючого показника $I = f_Y(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5)$ відображено в табл. 5.

Таблиця 5

Значення нечіткого узагальнюючого показника I конкурентоспроможності банку Хрещатик в 2012 рік

Узагальнені значення груп показників					Вага	Вихідна змінна
X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	ω	I
0,617	0,472	0,301	0,536	0,439		0,613
В	ДВ	В	С	С	ω_{11}^I	С

Таким чином, конкурентоспроможність банку Хрещатик в 2012 році, обчислена за допомогою нечітких методів, мала середній рівень порівняно з діяльністю даного банку в 2007–2011 рр.

В. М. Долгіх в роботі [13] провів дослідження відносної технічної, чистої технічної і масштабної ефективності діяльності українських банків за період з 2005 по 2012 р. за допомогою непараметричного підходу DEA (Data Envelopment Analysis) на основі аналізу інформації, яка щоквартально публікується на офіційному сайті Національного банку України [14]. Більшість показників ефективності діяльності банку співпадають з

показниками конкурентоспроможності банку. Банк Хрещатик у 2012 році мав значення відносної ефективності 0,522. Враховуючи те, що ефективність діяльності банків пропонується вимірювати в діапазоні [0;1], значення 0,522 відповідає середньому значенню показника ефективності діяльності, що цілком підтверджує отримане значення узагальнюючого показника конкурентоспроможності банку Хрещатик у 2012 році.

Висновки і перспективи подальших розробок. Запропонована логіка розроблення узагальнюючого показника конкурентоспроможності банку з використанням інструментів нечітких множин, сумісно враховує і чіткі дані, і нечіткі, іншими словами, метричні і неметричні величини в умовах невизначеності. Це обумовлює об'єктивність, адекватність реального рівня конкурентоспроможності банку, а отже, ефективність управлінських рішень щодо функціонування та розвитку самого банку, ухвалених на основі аналізу та оцінки рівня.

Список використаної літератури

1. Борисов В. В. Нечеткие модели и сети / В. В. Борисов, В. В. Круглов, А. С. Федуров. – М.: Горячая линия – Телеком, 2007. – 284 с.
2. Анфилатов В. С. Системный анализ в управлении: учеб. пособ. / [В. С. Анфилатов, А. А. Емельянов, А. А. Кукушкин; под ред. А. А. Емельянова]. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 368 с.
3. Ярушкина Н. Г. Нечеткие временные ряды как инструмент для оценки и измерения динамики процессов / Н. Г. Ярушкина, Т. В. Афанасьева, Т. Р. Юнусов // Датчики и системы. – 2007. – № 12. – С. 46–51.
4. Пономаренко В. С. Багатовимірний аналіз соціально-економічних систем: навч. посіб. / В. С. Пономаренко, Л. М. Малярець. – Харків: ХНЕУ, 2009. – 384 с.
5. Ярушкина Н. Г. Основы теории нечетких и гибридных систем: учеб. пособ. / Н. Г. Ярушкина. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 320 с.
6. Матвійчук А. А. Аналіз та прогнозування розвитку фінансово-економічних систем із використанням теорії нечіткої логіки: монографія / А. А. Матвійчук. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 209 с.
7. Свешников С. В. Програма Fexcel для работы с нечеткими числами в среде MSExcel версия 4.0 / С. В. Свешников, Бочарников В. П. – К.: Консалтинговая группа «ИНЭКС» – «Интеллектуальные экспертные системы», 2007. – 60 с.
8. Аналитический портал: Конкуренция & Конфликты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.inex-ft.com.ua/mds.php?name=Teach&pa=showpage&t_pid=14.
9. Койбічук В. В. Концептуальна модель конкурентоспроможності банку в сучасних умовах / В. В. Койбічук // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 2 (14) – С. 323–329.
10. Койбічук, В. В. Формування ознакового простору моделі конкурентоспроможності банку / В. В. Койбічук // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький національний університет, 2013. – № 4. – Т. 1. – С. 173–179.
11. Ярушкина Н. Г. Интеллектуальный анализ временных рядов: учеб. пособ. / Н. Г. Ярушкина, Т. В. Афанасьева, И. Г. Перфильева. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 320 с.
12. Штовба С. Д. Побудова функцій належності нечітких множин за кластеризацією експериментальних даних / С. Д. Штовба // Інформаційні технології та комп'ютерна інженерія. – 2006. – № 2. – С. 92–95.
13. Долгіх В. М. Непараметричні оцінки ефективності української банківської системи / В. М. Долгіх // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 2 (204). – С. 29–35.
14. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

ГЕОЕКОНОМІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто властивості інновацій у сучасних умовах формування «нової економіки». Обґрунтовано основні принципи державної інноваційної політики, надано пропозиції щодо створення інноваційної інфраструктури як основи для прийняття рішень, які вимагають реформи вітчизняної економічної сфери.

The characteristics of innovations in modern conditions of the «new economy» forming is considered in the article. The main principles of state innovation policy are well-founded, the proposals of innovation infrastructure creation as a base for decision making, that requires reformation of the national economic sphere, are suggested.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку світового господарства відбуваються глибокі зміни у всій системі геополітичних відносин. Істотною їх рисою є інновації. Питання становлення системи вивчення інновацій є актуальним не тільки в теоретичній його площині, але й з точки зору вибору конкретних шляхів економічного розвитку України.

З моменту прийняття до поширення, нововведення здобуває нову якість – стає інновацією [1, с.16]. Процес введення нововведення на ринок прийнято називати комерціалізацією [2, с.25]. Період часу між появою нововведення його впровадженням називається інноваційним лагом [3, с.178]. Можна узагальнити думку, що інновації – це створені (використані) або (і) удосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру і якість виробництва або (і) соціальної сфери.

Із аналізу досліджень учених випливає, що інновацію-результат потрібно розглядати з урахуванням інноваційного процесу [4, с.36–38]. Наведений економічний механізм свідчить про актуалізацію інноваційної діяльності, як гео економічного середовища сприяння науковій та виробничій творчості. Оскільки будь-який прогресивний розвиток суспільства тісно пов'язаний з інноваціями, ця тема є актуальною для будь-якої економічної системи, що розвивається.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанням розвитку інноваційної діяльності як на макро-, мезо-, так і на мікрорівнях, створення сприятливих умов для інтелектуальної творчості приділяється значна увага вітчизняних та зарубіжних учених. Одночасно, зростання інноваційної активності характеризується накопиченням інтелектуального потенціалу, частка якого згодом трансформується в інтелектуальний капітал за діалектичним законом «кількість перетворюється в якість». Бажання активізувати інноваційну діяльність в Україні, примушує вчених і спеціалістів у цій сфері шукати дієві стимули і шляхи розвитку інноваційних процесів на основі реалізації адекватної інноваційної політики. Узагальнимо погляди окремих науковців на даний спектр питань.

Проблемам управління інноваційною діяльністю присвячено праці вітчизняних і зарубіжних учених, в яких розкриваються питання інноваційного менеджменту: В. О. Василенко, В. Г. Шматько [1, с.58–390]; моделювання інноваційного розвитку підприємств: П. П. Винарчик, Ю. М. Капіца, С. К. Ступак, В. П. Воробйов, Дж. Ульман, Дж. Уидом [2, с. 15–27; 4, с.480–755; 5, с.56–307]; оцінки ефективності інновацій: П. Н. Завлин, А. А. Чухно [3, с.30–197; 6, с.4–16] та ін. Методологічні основи інноваційного розвитку й економіки знань відображено в працях таких учених, як Н. І. Комков, А. П. Пятибратов, І. Ю. Матюшенко, А. А. Ткач та інших [7, с.30–158; 8, с.80–359; 9, с. 48–54; 10, с. 350–354].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо дослідженими аспектами розвитку інноваційної економіки є властивості сучасних інновацій, їх циклічність, критерії інноваційності. Також на сучасному етапі розвитку національної економіки важливим питанням є формулювання принципів державної інноваційної політики у геоеконімічному просторі.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження розвитку інноваційної інфраструктури національної економіки у геоеконімічному середовищі та обґрунтування основних принципів державної інноваційної політики щодо управління інноваційною діяльністю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розрізняють три логічні форми інноваційного процесу: простий внутріорганізаційний (натуральний), простий міжорганізаційний (товарний) і розширений [2, с.15–26]. Простий інноваційний процес полягає у створенні й використанні нововведення усередині однієї організації, нововведення в цьому випадку не приймає безпосередньо товарної форми. При простому міжорганізаційному інноваційному процесі нововведення виступає як предмет купівлі-продажу. Така форма інноваційного процесу означає відділення функції творця й виробника нововведення від функції його споживача. Нарешті, розширений інноваційний процес проявляється у створенні все нових і нових виробників нововведення, порушенні монополії виробника-піонера, що сприяє через взаємну конкуренцію удосконалення споживчих властивостей товару, що випускається. В умовах товарного інноваційного процесу діє як мінімум два господарських суб'єкти: виробник (творець) і споживач (користувач) нововведення. Якщо нововведення є технологічним процесом, його виробник і споживач можуть сполучатися в одному господарському суб'єкті.

По мірі перетворення інноваційного процесу в товарний, виділяються дві його органічні фази: а) створення й поширення; б) дифузія нововведення. Перша фаза, в основному, включає такі послідовні етапи: наукові дослідження, дослідно-конструкторські роботи, організація дослідного виробництва й збуту, організація комерційного виробництва. На цій фазі корисний ефект від нововведення ще не реалізується, а тільки створюються передумови такої реалізації. На другій фазі суспільно-корисний ефект перерозподіляється між виробниками нововведення, а також між виробниками й споживачами. У результаті дифузії зростає кількість і змінюються якісні характеристики як виробників, так і споживачів. Безперервність нововведених процесів впливає на швидкість і широту дифузії нововведень у ринковій економіці. В реальних інноваційних процесах швидкість процесу дифузії нововведень визначається різними факторами: а) формою ухвалення рішення; б) способом передачі інформації; в) властивостями соціальної системи, а також властивостями самого нововведення.

Одним із важливих факторів поширення будь-якої інновації є її взаємодія з відповідним соціально-економічним оточенням, істотним елементом якого є конкуруючі технології. Відповідно до теорії нововведень Й. Шумпетера, дифузія нововведення є процесом кумулятивного збільшення кількості імітаторів, що впроваджують нововведення слідом за новатором чекаючи більш високого прибутку [2, с.27]. Для швидкого поширення інновації потрібна розвинена інфраструктура. На думку автора, для інновації рівною мірою важливі всі три її властивості: науково-технічна новизна, виробнича застосовність, комерційна реалізованість. Відсутність кожної із них негативно позначається на інноваційному процесі. Отже, науково-технічні інновації повинні: а) мати новизну; б) задовольняти ринковому попиту й приносити прибуток виробникові. Інноваційний процес має циклічний характер, який демонструє хронологічний порядок появи нововведень у різних областях техніки.

Варто визначити, що потрібно для покращення інноваційної діяльності в Україні, як середовища наукової і виробничої творчості. Досвід ЄС показує, що нематеріальні активи становлять 50–68% вартості майна підприємств. Проте в нашій країні ані інтелектуальна власність, ані інтелектуальний капітал не враховуються, вони не знаходять вираження ані в затратах

підприємств, тобто в собівартості продукції, ані у вартості підприємств [6, с.7]. Це свідчить про відсутність капіталізації активів підприємств, що в ринкових умовах призводить до посягань отримати активи за безцінь, здійснити рейдерські атаки, змінити структуру корпоративних відносин тощо.

Світовий досвід доводить, зауважує А. Чухно, що незалежно від того чи має держава власність, або ні, вона здійснює економічне регулювання. Держава має бути дієвим засобом як перебудови продуктивних сил, науково-технічного вдосконалення виробництва, так і серйозних змін у фінансово-економічній сфері [6, с.11].

Таким чином, управління інноваційною діяльністю в геоekonomічному просторі пов'язано зі створенням, освоєнням і поширенням інновацій.

З огляду на викладене, основними принципами сучасної державної інноваційної політики в геоekonomічному просторі можуть бути:

- орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки України;
- визначення державних пріоритетів інноваційного розвитку;
- формування нормативно-правової бази в сфері інноваційної діяльності з урахуванням світового досвіду;
- створення умов для збереження, розвитку й використання науково-технічного та інноваційного потенціалу;
- забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери в розвитку інноваційної діяльності.

Фінансування прикладних досліджень, практичних розробок і освоєння інновацій в Україні на даному етапі здійснюється за залишковим принципом з використанням коштів державного бюджету й коштів підприємницького сектора. Серед джерел фінансування інноваційних технологій в Україні основну частку становлять власні кошти підприємств – 59% загального обсягу (але, в абсолютному вираженні ця величина в 2012 році становила всього 7191 млн. грн.), а частка державного бюджету та іноземних інвесторів становить зовсім малопомітну величину – близько 2% і 1% відповідно. Зазначені проблеми спричиняють потребу в організації ефективних механізмів їхнього рішення з урахуванням особливостей вбудовування українського наукового сектора у світове наукове співтовариство.

Для реалізації інноваційного прориву Україні буде потрібно виявити національні конкурентні переваги, стратегічні науково-технічні пріоритети, створити інноваційну інфраструктуру, зробити певну інвентаризацію інтелектуальних ресурсів і організувати взаємини держави та бізнесу на новому рівні. Сучасний етап розвитку характеризується високим ступенем інтерналізації інноваційної сфери, коли кожній окремій країні важко поодиноці здійснити масштабний інноваційний прорив. Отже постає завдання зайняти гідне місце в процесі міжнародного поділу праці в наукомісткій сфері.

Більш прийнятним у цьому плані представляється збільшення кількості закупівель ліцензій і ноу-хау, на базі яких можна створювати спільні високотехнологічні розробки в співробітництві з ліцензіаром, і потім переходити до власних інновацій. Світова практика свідчить про те, що обсяг витрат на імпортні ліцензії не перевищує 30–40% від вкладень у власні НДДКР. Крім того, понад 50% виробленої у світі машинобудівної продукції виготовляється на основі ліцензій [12, с.58]. Однак, повна залежність від іноземних інновацій без поступального розвитку національної науково-технічної бази та системи вищої освіти може залишити країну в ар'єргарді світової економіки.

Історично склалося так, що лідером геонаціоналізації господарського життя, а у другій половині ХХ століття – також глобалізації економіки і регіональної інтеграції, стали Західна Європа, її нащадки – Канада, США і Австралія, а також Японія. Впродовж перших 16–18 століть нової ери ця група країн, що іменується сьогодні «Заходом», за рівнем свого розвитку мало відрізнялася від решти країн світу, якщо судити за таким узагальнюючим критерієм, як ВВП на душу населення [13]. За підрахунками відомого дослідника історії світової економіки Ангуса Меддісона, протягом перших півтора тисячоліття н.е. ці

показники в країнах Заходу і у всіх інших були вельми близькі і склали на рубежі нашої ери відповідно 440 і 400 дол., а в 1500 р. – 624 і 545 дол. Захід почав явно відриватися від решти людства лише в XVIII–XIX ст. [4].

У результаті спочатку Західна Європа, а вслід за нею й інші країни Заходу, змогли в XVIII–XIX ст. досягти значного технічного прогресу, зростання на цій основі продуктивності праці, активного розвитку міжнародної торгівлі, залучення до власного господарського обігу природних ресурсів інших країн, зокрема тих, які все ще залишалися на доіндустріальних і докапіталістичних стадіях розвитку. Все це призвело до того, що добробут в країнах Заходу став рости темпами, що прискорювалися. В Англії, наприклад, продуктивність праці (ВВП у розрахунку на одну годину витраченого робочого часу) майже за два сторіччя, з 1700 р. по 1890 р., зросла в 3,5 рази, а за подальші сто років, з 1890 р. по 1989 р., – в 6,5 рази. Відповідно росли тут і подушові доходи: у 3,1 і 4,9 рази. Решта людства просувалася вперед дуже повільно. Якщо на Заході середній дохід на душу населення за останні тисячу років підвищився в 49 разів, то в решті частини світу – лише в 7 разів. Розрив в рівнях техніко-економічного розвитку і, відповідно, в доходах на душу населення між Заходом і всіма іншими регіонами аж до 70-х років XX ст. продовжував неухильно збільшуватися.

Розкріпачення особи, заохочення свободи її творчості, гарантії її прав на плоди своєї праці, у поєднанні з ринковою системою господарювання, відкрили в Західній Європі, США та інших країнах Заходу невичерпне джерело постійних інновацій і в техніко-технологічній сфері, і в області менеджменту та маркетингу. Це дозволило Заходу не тільки стати авангардом світової економічної спільноти, але й використовувати в своїх інтересах природні багатства і дешеву робочу силу всього людства.

Країни Заходу як авангард світової спільноти через об'єктивні економічні імперативи не можуть існувати без розширення експорту своїх товарів та послуг. Жорстка конкуренція на світовому ринку примушує їх товаровиробників винаходити все нові, більш зручні споживчі товари і послуги, ефективніші інвестиційні вироби. А це пов'язано з неухильним підвищенням їх науко- і техноємкості. Але чим вищою є науко- і техноємкість, чим більшими є витрати на дослідження і розробки, на проектування і впровадження у виробництво, тим настійнішою є потреба в масовому збуті, масштаби якого все більш перевершують обсяги внутрішнього попиту. Тому перманентні пошуки обширніших зовнішніх ринків стали умовою існування оброблювальної промисловості і сфери послуг високорозвинених країн Європи і Заходу в цілому.

У свою чергу, країни світу з низьким рівнем економічного розвитку виявилися крок за кроком втягнутими в міжнародний поділ праці, зовнішню торгівлю і кредитно-фінансові зв'язки настільки, що вже не можуть без них вирішувати власні економічні, соціальні, демографічні та інші проблеми. Вони більше не можуть, як в минулих сторіччях, не наздоганяти країни, що крокують вперед в техніко-економічному, соціальному і культурному розвитку. Таким чином, у XX ст., особливо в останні його десятиліття, склався своєрідний гео-економічний симбіоз світового авангарду й обширної периферії. За всіх суперечностей і конфліктів, вони все більш потребують один одного.

Проте такий симбіоз – не застигла рівновага одного разу виниклої взаємозалежності, а взаємодія двох різних підсистем єдиного гео-економічного організму, що все більш заглиблюється. Характер такої взаємодії визначається напрямками і темпами науково-технічного прогресу в країнах світового авангарду, з одного боку, і можливостями наступних за ними ешелонів світової периферії сприймати і освоювати ті виробництва і технології, які передаються сюди авангардом, – з іншого.

В теорії це явище відоме як міжнародний цикл виробництва, в ході якого технологічно лідируюча країна поступово передає свої виробничі потужності країнам, що слідують за нею. Останні зі зростанням їх власного технологічного і кадрового потенціалу, а також підвищення рівня оплати робочої сили, у свою чергу, починають переносити деякі виробничі потужності в країни, які в своєму техніко-економічному розвитку йдуть за

ними, і т.д. Зазвичай, спочатку передається «вниз» по ланцюжку текстильне виробництво, потім – хімічне, потім – металургія, за нею – автомобілебудування і, нарешті, – електроніка. Ця теорія, що спирається на досвід Японії 30-х років (країни, що у той час розвивалася), була сформульована в 1935 р. японським економістом Канаме Акамацу і отримала пізню поетичну назву «Гусаки, що летіли» [4, с.480–755].

Таким чином, структура міжнародного поділу праці, що історично склалася, постійно модернізується шляхом перенесення трудомістких, матеріало- і енергоємних з високорозвинених країн в менш розвинені поверхи реального сектора економіки.

Сучасна глобалізація світової економіки виражається в таких процесах (рис. 1):

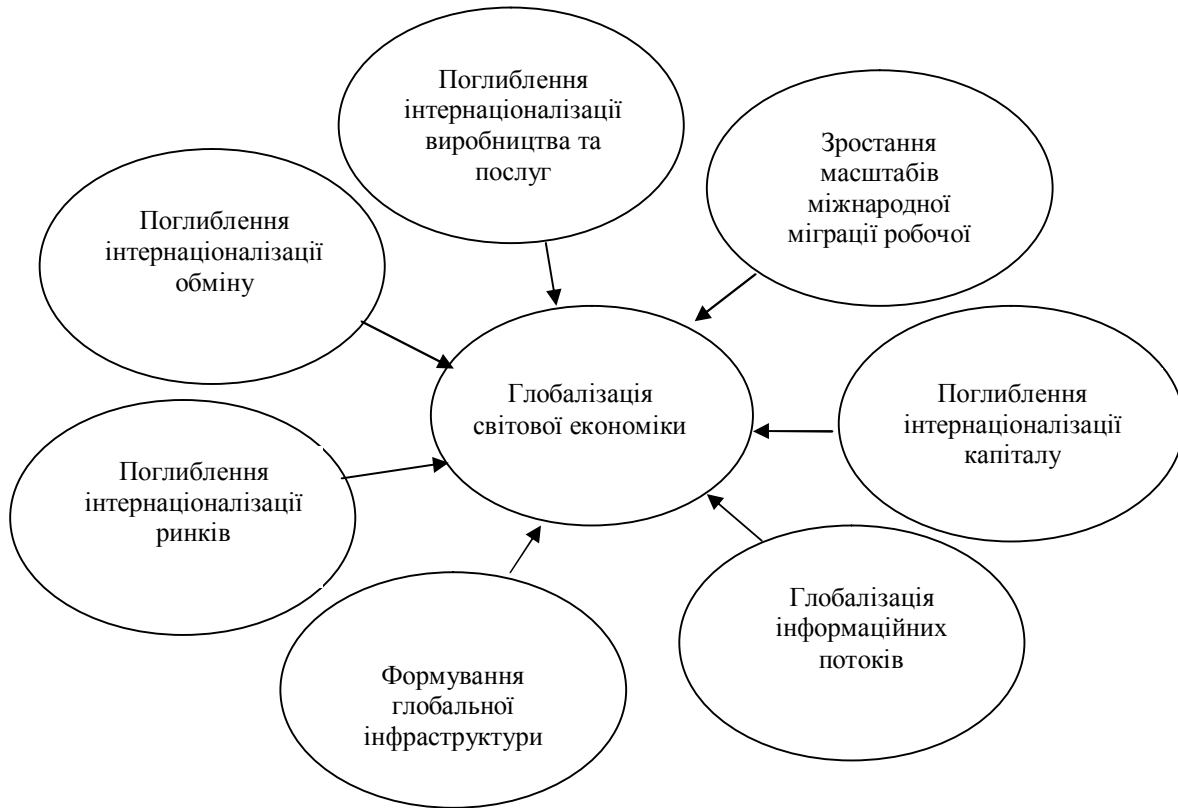


Рис. 1. Компоненти глобалізації світової економіки

На макроекономічному рівні глобалізація виявляється у прагненні держав і інтеграційних об'єднань до економічної активності поза своїми межами за рахунок лібералізації торгівлі, зняття торгових та інвестиційних бар'єрів, створення зон вільної торгівлі, вільного руху населення тощо. Крім того, процеси глобалізації та інтеграції охоплюють міждержавні узгоджені заходи з цілеспрямованого формування світогосподарського ринкового (економічного, правового, інформаційного, політичного) простору у великих регіонах світу.

На мікроекономічному рівні глобалізація проявляється в розширенні діяльності компаній за межі внутрішнього ринку. Більшості транснаціональних корпорацій доводиться діяти в глобальних масштабах: їх ринком стає будь-який регіон з високим рівнем споживання, вони мають бути здатними задовольняти попит споживачів скрізь, незалежно від меж і національної приналежності. Компанії мислять у глобальних категоріях покупців, технологій, витрат, постачань, стратегічних альянсів і конкурентів. Різні ланки і стадії проектування, виробництва і збуту продукції розміщуються в різних країнах, уніфікуючись у міжнародному масштабі. Створення і розвиток транснаціональних фірм дозволяє обійти безліч бар'єрів (за рахунок використання трансфертних постачань, цін, сприятливих умов відтворення, кращого врахування ринкової ситуації, додаткового прибутку тощо).

Висновки і перспективи подальших розробок. Глобалізація економіки охоплює всі аспекти виробництва і обміну, сфери послуг. Вона розширює до планетарних масштабів не тільки фінансові ринки та інформаційні потоки, не тільки ринки багатьох товарів і послуг, але й ринки чинників виробництва – капіталу і праці. Капітал і праця перетікають із регіонів з низьким рівнем доходів у регіони з високим їх рівнем.

На даному етапі розвитку НТП відбувається безпрецедентна акумуляція науково-технічних знань і збільшення швидкості впровадження їх в реальне виробництво, що забезпечує прискорене відновлення модельного ряду (і навіть поколінь) технічних зразків і технологій. Тому, продуманий відбір і ефективно забезпечення розвитку пріоритетних напрямків НТП є найважливішим завданням держави й приватного бізнесу. Процедури такого відбору повинні постійно вдосконалюватися на базі залучення висококваліфікованого експертного співтовариства. Останнє може містити представників державних відомств, наукової й бізнес-еліти України та її закордонної діаспори. Нагальною потребою стає формування єдиного глобального світового економічного, правового, інформаційного, культурного простору для вільної і ефективної підприємницької діяльності всіх суб'єктів господарювання, створення єдиного планетарного ринку товарів і послуг, капіталів, робочої сили, економічне зближення і об'єднання окремих країн в єдиний світовий господарський комплекс.

Список використаної літератури

1. Василенко В. О. Інноваційний менеджмент / В. О. Василенко, В. Г. Шматько. – К.: ЦУЛ, Фенікс, 2006. – 404 с.
2. Винарчик П. Спасение идей: Й. Шумпетер и ключевые проблемы противоборствующих экономических теорий / П. Винарчик // Экономика. – 2003. – № 11. – С. 15–27.
3. Завлин П. Н. Оценка эффективности инноваций / П. Н. Завлин, А. В. Васильев. – СПб.: Бизнес-пресса, 2007. – 216 с.
4. Повне право інтелектуальної власності Європейського Союзу та законодавства України / [Ю. М. Капіца, С. К. Ступак, В. П. Воробйов та ін.; за ред. Ю. М. Капіци]. – К.: Слово, 2006. – 1104 с.
5. Ульман Дж. Введение в системы баз данных / Дж. Ульман, Дж. Уидом. – М.: Лори, 2000. – 376 с.
6. Чухно А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шлях і методи її подолання / А. Чухно // Економіка України, 2010. – № 2. – С. 4–13.
7. Комков Н. И. Прогнозирование и экономическое обоснование инновационных процессов / Н. И. Комков. – М.: ИНИП РАН, 2000. – 235 с.
8. Пятибратов А. П. Информатизация общества: экономика и эффективность / А. П. Пятибратов. – Киев: Наук. думка, 1999. – 463 с.
9. Матюшенко І. Ю. Перспективи розвитку освіти в Україні в умовах створення суспільства, побудованого на знаннях // Економіка розвитку. – 2006. – № 1. – С. 48–54.
10. Ткач А. А. Світогосподарські виміри інституціональної ринкової інфраструктури України / А. А. Ткач // Держава та регіони (Серія: Економіка та підприємництво). – 2006. – № 4. – С. 350–354.
11. Волконский В. А. Современная многоярусная экономика и экономическая теория / В. А. Волконский, Т. И. Корягина. – М.: МАКС Пресс, 2007. – 288 с.
12. Вольнец-Руссет О. Я. Ноу-хау во внешней и внутренней торговле / О. Я. Вольнец-Руссет. – М.: Рота-принт ВАВТ, 2008. – 325 с.
13. Уманець Т. В. Інноваційний розвиток регіону як основа конкурентоспроможності / Т. В. Уманець // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – Т. 4 (Економічні науки). – С. 195–202.

Стаття надійшла до редакції 10.02.2014.

ПЕРЕТВОРЕННЯ РЕСУРСНО-ОРІЄНТОВАНИХ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОМИСЛОВИХ КЛАСТЕРІВ В ІННОВАЦІЙНІ КЛАСТЕРИ

У статті проаналізовано можливості використання китайського досвіду з метою перетворення в Україні ресурсно-орієнтованих промислових кластерів на інноваційні кластери. Обґрунтовано доцільність використання кластерної промислової політики з метою переходу України до вищого технологічного укладу.

The possibilities of the use of Chinese experience with the purpose of transformation Ukrainian resource-oriented industrial clusters in innovative clusters are analyzed in the article. An expedience of the use of cluster industrial policy with the purpose of transition of Ukraine to the higher technological mode is grounded.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Використовуючи наявний світовий досвід, автором пропонується концепція переходу України до більш високого технологічного укладу на основі підтримки точок зростання. Такими точками зростання мають стати регіони, які будуватимуть свою промислову політику на основі кластерного підходу. Необхідно виявити потенціальні інноваційні промислові кластери на території регіонів та розробити механізм їх підтримки на національному і місцевому рівнях. Нажаль, абсолютна більшість діючих сьогодні в Україні регіональних кластерів є ресурсно-орієнтованими, а не інноваційними. З метою їх перетворення на інноваційні, доцільним є подане у статті дослідження успішного китайського досвіду у вирішенні цього питання.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Переважна більшість авторів доводить наявність загального позитивного впливу інноваційних кластерів на розвиток регіональної економіки. Так, Г. А. Семенов у своїй монографії зазначає: «Високотехнологічні кластерні утворення створюють передумови для підвищення ефективності економіки регіону. Кластер надає підприємцям переваги для систематизації виникаючих проблем, вибору шляхів їхнього подолання. Взаємодія з регіональною й муніципальною владою дозволяє знайти методи й кошти для вирішення тієї частини проблеми, яка лежить у сфері компетенції регіону або муніципального утворення» [1, с.134]. Закордонні дослідники (зокрема, А. Емін) значну увагу приділяють формуванню «капіталу взаємовідносин» між учасниками інноваційних кластерів як важливому чиннику розвитку економіки регіонів [2, с.99]. На думку О. М. Лисюк, наявні в інших регіонах України та за її межами позитивні наслідки функціонування кластерів призводять до того, що «інтерес до кластерної моделі промислового виробництва у всіх регіонах України сьогодні стабільно зростає» [3, с.9]. Важливе практичне значення для розбудови інноваційної моделі розвитку економіки України на основі кластерного підходу має такий висновок монографії С. І. Соколенка: «Необхідно забезпечити тісну взаємодію держави, бізнесу та різноманітних інституціональних структур як трьох найважливіших суб'єктів регіональної промислової політики, а також сітьову взаємодію різних підприємств між собою в реалізації ефективних регіональних програм і проектів, в тому числі, наукоємних. Така ефективна взаємодія досягається в рамках регіональних промислових кластерів, що являють собою територіальну концентрацію в окремому місці сукупності взаємопов'язаних між собою підприємств, а також державних і суспільних інститутів, необхідних для конкурентоспроможності кластера і регіону в цілому» [4, с.447]. Ю. О. Ніколаєв у своїй монографії доводить, що кластерний підхід до інноваційного розвитку регіональної економіки «передбачає розгляд регіональної і місцевої економіки у якості одночасно виробничої та соціальної систем, де кожне підприємство тісно пов'язано з іншими підприємствами та державними організаціями в

галузях продажів, постачань необхідних ресурсів і комплектуючих, обміну інформацією та ідеями» [5, с.263].

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Сучасні фахівці недооцінюють значення прив'язаних до конкретного місця, локальних соціально-культурних факторів у перетворенні ресурсно-орієнтованих регіональних промислових кластерів на інноваційні. Більшість факторів, покладених в інноваційну основу кластерів, мають специфічно місцевий, локальний характер. Ігнорування цього факту може призвести до недооцінки можливостей формування інноваційних кластерних структур, особливо в менш розвинених регіонах. Тому надзвичайно важливим є використання успішного іноземного досвіду в цьому питанні.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування шляхів використання кластерної промислової політики для переходу України до вищого технологічного укладу, а також аналіз можливостей використання китайського досвіду щодо перетворення в Україні ресурсно-орієнтованих промислових кластерів на інноваційні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У період сучасної структурної перебудови матиме місце, за термінологією Й. Шумпетера, «творче руйнування» технологічних ланцюгів III технологічного укладу та реконструкція їх виробничих процесів з метою пристосування до потреб нових укладів. Водночас, вибіркового розвитку виробництв IV технологічного укладу має, перш за все, забезпечити формування матеріально-технічних передумов для ефективного функціонування економіки. Акцент необхідно зробити на інтенсивному розвитку V технологічного укладу з метою забезпечення технологічної однорідності вітчизняної промисловості з промисловістю провідних країн світу. Але у зв'язку з тим, що наразі в промислово розвинених країнах цей технологічний уклад уже затвердився в якості панівного та йде процес активного становлення VI технологічного укладу, розвиваючи в українській економіці V технологічний уклад, не можна забувати про прискорення інноваційної діяльності – за допомогою стимулювання створення інноваційних промислових кластерів в тих галузях, які можуть забезпечити високі темпи зростання VI технологічного укладу.

Таким чином, реалізація кластерної промислової політики (тобто інноваційної політики, що базується на створенні інноваційних промислових кластерів) має забезпечити перехід економіки України від третього (пануючого в нашій країні сьогодні) до шостого (пануючого у високорозвинених країнах світу) технологічного укладу. Такий перехід включає такі структурні елементи:

- укріплення V технологічного укладу в якості провідного;
- швидке зростання основ VI технологічного укладу;
- вибіркового розвитку галузей, що розвиваються на базі IV технологічного укладу;
- дифузія нових укладів в галузі, генетично пов'язаною з більш старими технологічними укладами (перш за все, з III технологічним укладом).

Здійснення цілеспрямованого сприяння з боку держави реалізації зазначених вище структурних елементів переходу до нового технологічного укладу формує основу для такого переходу.

Пропонується розглядати галузеву структурну перебудову як перехід від одного типу галузевої структури промисловості до іншого. Тип галузевої структури промисловості (ТГСП) – це якісно визначена структура промисловості, що являє собою систему галузевих ядер, кожне з яких є генетично пов'язаним з новим технологічним укладом. Центральне місце у типі галузевої структури, що сформувався в ході галузевої структурної перебудови, займає ядро, що складається з галузей, поява яких детермінована технологічним укладом, який затвердився в процесі технологічної перебудови. Галузеве ядро ТГСП, що базується на третьому технологічному укладі – електротехнічне, важке машинобудування, виробництво і прокат сталі, лінії електромереж, неорганічна хімія; на четвертому – автомобіле-, тракторобудування, кольорова металургія, виробництво товарів тривалого вжитку, синтетичні матеріали, органічна хімія; на п'ятому – електронна промисловість,

обчислювальна, оптико-волоконна техніка, виробництво і переробка нафти і газу; на шостому – роботобудування, програмне забезпечення, телекомунікації, інформаційні послуги, біотехнології; на сьомому – наноелектроніка, гена інженерія, мультимедійні інтерактивні інформаційні системи, надпровідність, космічні технології.

Ядро нового типу галузевої структури промисловості створюють нові галузі, виникнення яких можна стимулювати шляхом створення інноваційних промислових кластерів. На етапах зародження і зростання нові галузі пов'язані з одним технологічним укладом, тобто основа їх розвитку в цей період є «моноукладною».

Дифузія нового технологічного укладу (шляхом реалізації продуктових нововведень, в тому числі, в рамках інноваційних промислових кластерів) обумовлює внутрішньогалузеву перебудову, появу в рамках галузей (що входили в склад ядер інших типів галузевої структури та були сформовані в ході раніше здійснюваних структурних перебудов) нових підгалузей. У результаті, технологічна основа зрілих і старих (кризових) галузей стає «поліукладною». Виробництво в межах однієї галузі однотипної продукції з різними якісними ознаками відбиває поєднання в її рамках декількох технологічних способів виробництва, співвідношення між якими поступово змінюється, що означає наявність в рамках однієї галузі виробництв, підгалузей, пов'язаних з різними технологічними укладами. Поява в галузі протягом її життєвого циклу нових елементів (підгалузей) обумовлена розвитком в економіці нових технологічних укладів.

Співіснування в галузі підгалузей, виробництв, породжених різними технологічними укладами (прикладом може слугувати чорна металургія: виплавка сталі мартенівським способом пов'язана з третім технологічним укладом, киснево-конверторним способом – з четвертим, в електропечах – з п'ятим технологічним укладом) свідчить про те, що ця галузь пройшла початкові етапи життєвого циклу, а в промисловості мали та/або мають місце структурні трансформації, які пов'язані з розвитком нових технологічних укладів і пояснюють наявність в галузі різнорідних елементів. Становлення нового технологічного укладу ініціює, з одного боку, зміну співвідношення між галузевими ядрами, породженими різними технологічними укладами (що пов'язано, в першу чергу, з появою нового галузевого ядра), з другого – внутрішньогалузеві перетворення в галузях, які входили в ядра типів галузевої структури, що існували раніше (що, перш за все, викликано дифузією нового технологічного укладу в промисловість).

В період сучасної структурної кризи і структурної перебудови у вітчизняній економіці співіснують декілька основних технологічних укладів (третій, четвертий, п'ятий, елементи шостого): третій технологічний уклад знаходиться у фазі кризи, четвертий – у фазі зрілості, п'ятий – у фазі зростання, шостий – у фазі зародження. В процесі технологічної структурної перебудови, в якості пануючого має затвердитися п'ятий технологічний уклад. У результаті галузевої структурної перебудови, має сформуватися новий тип галузевої структури промисловості, ядро якого створюють галузі, породжені п'ятим технологічним укладом. Галузі, що створюють ядро попереднього типу галузевої структури промисловості (пов'язані з четвертим технологічним укладом), мають, зазнавши незначних змін, органічно увійти до складу галузевої структури нового типу. Галузі ж, які генетично пов'язані з третім технологічним укладом та являють галузеве ядро типу галузевої структури промисловості, що відповідає третьому технологічному укладу, на даному етапі мають бути суттєво перетворені (шляхом внутрішньогалузевої перебудови) відповідно до принципів нової техніко-економічної парадигми, а деякі їх елементи (так звані «замикаючі ланки») мають бути ліквідовані. Тільки в цьому випадку вдасться уникнути формування аномальної технологічної багатуукладності, а на її основі – «галузевої структури промисловості змішаного типу».

Як свідчить досвід розвитку галузевої структури промисловості в провідних країнах світу, вихід із структурної кризи здійснюється на основі зміни домінуючого технологічного укладу шляхом реалізації сукупності базових нововведень в рамках інноваційних промислових кластерів. Витрата коштів на покращуючі нововведення, а тим більше на

псевдонововведення, в період формування в українській промисловості технологічної основи галузевої структурної перебудови, лише сприятиме відтворенню кризового типу галузевої структури промисловості, що вичерпала свій потенціал, вступаючи у протиріччя з об'єктивними потребами розвитку економіки.

Узагальнену характеристику залежності розвитку структури промисловості від вибору пріоритетного типу кластерних нововведень на етапі структурної перебудови, а також її конкретизацію для сучасної ситуації, подано на рис. 1.

На рис. 1 можна прослідкувати взаємозв'язок життєвого циклу галузевої структури промисловості певного типу з різними видами кластерних нововведень. Перехід від одного типу галузевої структури промисловості до іншого в період структурної перебудови, в першу чергу, залежить від реалізації сукупності базових кластерних нововведень. На етапі структурної кризи, суб'єкти господарювання ще готові здійснювати покращуючі нововведення та псевдонововведення, продовжуючи тим самим кризу типу галузевої структури промисловості, що склався, – у той час, як вже існує об'єктивна потреба в базових кластерних нововведеннях, що дають старт як технологічній, так і галузевій структурній перебудові. Одне із завдань держави в цій ситуації полягає у здійсненні сприяння переорієнтації суб'єктів господарювання на базові кластерні інновації. Важливо, щоб проголошення їх пріоритетності було підкріплене відповідним стимулюючим механізмом.

Таким чином, в результаті технологічної перебудови утверджується новий технологічний уклад, підсумком галузевої перебудови є формування нового типу галузевої структури промисловості, а їх спільним результатом можна вважати становлення нової техніко-економічної парадигми. Але ці процеси здійснюються за умови проведення кластерної промислової політики, в ході якої, зокрема, створюється нова модель державного регулювання економічного розвитку, яка містить нову систему цінностей, орієнтирів і стимулів.

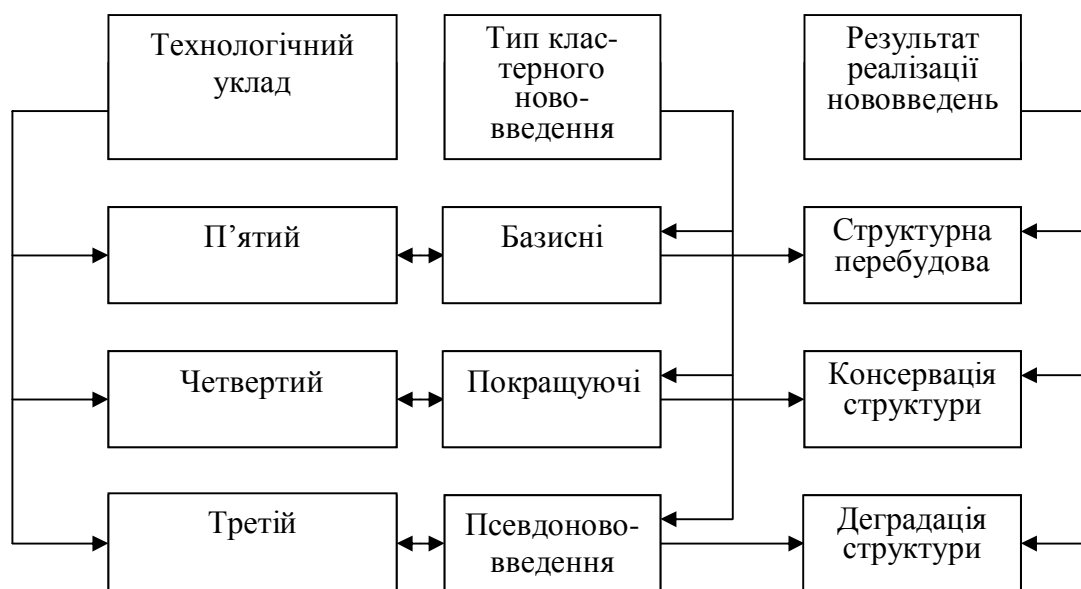


Рис. 1. Взаємозв'язок кластерних нововведень з технологічними укладами і розвитком структури промисловості на сучасному етапі структурної перебудови

Перехід до нового технологічного укладу є основою галузевої структурної перебудови, що забезпечує стрибок у розвитку структури промисловості. Встановлено, що вичленення якісно визначеної структури промисловості як предмета дослідження, дозволяє уточнити сутність галузевої структурної перебудови, надаючи можливість конкретизувати цілі та завдання майбутнього переходу до нового технологічного укладу і виробити стратегію структурних перетворень.

Особливу увагу при проведенні структурної перебудови необхідно приділити розробці нової моделі державного регулювання економічного розвитку, що визначає: систему економічних цінностей, які орієнтують суб'єктів господарювання на розвиток нового технологічного укладу і становлення базованого на ньому типу галузевої структури промисловості; структуру і спрямованість механізму регулювання технологічної і галузевої структурної перебудови. Без створення такого механізму неможливо почати керовані структурні перетворення у вітчизняній промисловості, а відсутність цілеспрямованості цього процесу означає, що існуючі неконтрольовані зміни, які нерідко входять у протиріччя з об'єктивними тенденціями у світовій економіці, суттєво ускладнюють усвідомлене проведення структурних перетворень, коли таки настане час їх здійснення.

В країнах з розвиненою ринковою економікою, завдяки проведенню кластерної промислової політики, наразі вже відбулася зміна спрямованості потоків праці та капіталу. Як результат спільних зусиль держави і бізнесу, більш прогресивний технологічний уклад утвердився в якості панівного. Здійснилася зміна типу галузевої структури промисловості: зміцнилися позиції молодих галузей, кризові галузі зазнали змін відповідно до принципів нової технологічної парадигми, стався активний перерозподіл коштів між галузевим ядром старого і нового типів галузевої структури промисловості. Це свідчить про завершення структурної перебудови, що забезпечила конкурентоспроможність економіки.

В Україні, нагромаджений в рамках промислових кластерів інноваційний потенціал може бути використаний для виходу зі структурної кризи лише за умови проведення відповідної інституційної перебудови. Якісні технологічні перетворення складають матеріальну основу нової «довгої хвилі», але для її початку необхідні ще й соціально-економічні умови, які формуються в ході реалізації інституційної складової структурної перебудови.

Необхідними напрямками інституційних перетворень в Україні на сучасному етапі є: повсюдне створення на всій території України мережі інноваційних промислових кластерів; організація ринку результатів інноваційної діяльності; формування інфраструктури, що обслуговує інноваційний процес; створення правової бази розвитку відносин інтелектуальної власності; розвиток організаційно-господарських форм, які відповідають потребам становлення і подальшої дифузії нового технологічного укладу. У результаті, має бути створений механізм, який: сприяє підвищенню інноваційної сприйнятливості економіки; забезпечує престижність інноваційної діяльності; формує інформаційне поле, яке сприяє активізації інноваційних процесів.

Якщо в результаті реалізації кластерної промислової політики процес структурної перебудови здійснюється без збоїв, відповідно до об'єктивних закономірностей (тобто в результаті проведення технологічної перебудови стверджується новий технологічний уклад; в підсумку галузевої перебудови, завдяки перерозподілу ресурсних потоків, виникає новий тип галузевої структури, а в ході інституційної структурної перебудови створюється механізм стимулювання відтворення нової структури промисловості), то можна стверджувати про появу нової техніко-економічної та інституційної парадигми, єдність яких забезпечує як формування нової промислової системи, так й інноваційний розвиток держави в цілому.

Таким чином, в Україні проведення кластерної промислової політики на сучасному етапі має забезпечити:

- укріплення паростків п'ятого технологічного укладу; забезпечення його дифузії в економіку в цілому;
- відмову від розширеного відтворення застарілих технологічних укладів;
- розвиток шостого технологічного укладу;
- розвиток високотехнологічних галузей;
- перетворення старих кризових галузей у відповідності з принципами нової техніко-економічної парадигми;
- становлення нових організаційно-господарських форм суб'єктів структурної перебудови;

- розвиток відносин власності;
- формування нового правового середовища, нової інфраструктури та моделі державного регулювання.

Розробка стратегії передбачає аналіз стратегічних розривів між сформульованими стратегічними цілями і наявним станом об'єкту управління. За кожним із нині діючих в Україні сорока трьох регіональних кластерів автором статті проведено аналіз стратегічних розривів. Як випливає з цього аналізу, абсолютна більшість із діючих в Україні регіональних кластерів має істотні стратегічні розриви між цілями та ресурсами для їх реалізації. Найбільш типовими стратегічними розривами, виявленими в українських кластерах, є:

- брак стимулів і коштів для генерування і комерціалізації базисних інновацій;
- закріплення всередині кластерів застарілого технологічного укладу;
- слабка координація діяльності кластерних суб'єктів всередині кластерів;
- слабка взаємодія влади і бізнесу в рамках кластерів;
- недостатнє фінансово-економічне забезпечення та матеріально-технічна база;
- недостатній рівень підготовки кадрів для потреб кластерів українськими ВНЗ;
- недостатнє інформаційне забезпечення кластерів;
- низькі темпи інноваційної перебудови ресурсно-орієнтованих кластерів.

З метою ефективного перетворення в Україні ресурсно-орієнтованих промислових кластерів на інноваційні кластери, автором статті запропоновано використати успішний досвід розв'язання цієї проблеми у китайській провінції Шаньсі, який полягає в такому.

Згідно з епістемологією, будь-яке систематичне завдання можна вважати результатом взаємодії між внутрішніми і зовнішніми чинниками. Таким чином, можна вважати, що підхід до вирішення проблем перебудови ресурсно-орієнтованих кластерів на інноваційні, який включає питання про те, яким чином співпрацюють підсистеми організації, може бути знайдений шляхом застосування традиційної китайської «філософії гармонії». Управлінський підхід, який базується на «філософії гармонії», концептуально визначається як метод для синтезу різних підсистем в організації, щоб добитися їх органічної інтеграції.

Теорія «філософії гармонії» може бути застосована для вирішення складних управлінських проблем в сучасних кластерних структурах, сповнених невизначеності та турбулентності. Суть теорії полягає в одночасній дії двох механізмів, за допомогою яких кінцева мета кластерної структури може досягатися систематично. Перший механізм («хе») є механізмом еволюційного розвитку кластерної структури в умовах невизначеності внутрішнього і зовнішнього її середовища, який базується на заохоченні особистих інноваційних ініціатив членів кластеру. Другий механізм («хіє») належить до механізму управління на основі раціональної конструкції та оптимізації, і визначається як принцип для сприяння організаційному розвитку та створення інноваційних кластерних структур шляхом розробки і впровадження «дирижистської політики», яка формулює принципи внутрішньокластерної взаємодії і сприяє підсиленню визначеності кластерного організаційного середовища. Принципи «хе» і «хіє» фактично є єдиним організмом, в межах якого ці два механізми взаємодіють.

Усередині кластерів проблема полягає в тому, як розробляти і підтримувати атмосферу «хе», завдяки якій взаємопов'язані кластерні організації зможуть утворювати інтерактивні соціальні мережі. У зовнішньому кластерному середовищі проблема полягає в тому, як запланувати дію досконалого механізму «хіє», завдяки якому кластери зможуть отримати більш раціональну ресурсну базу та ефективне місце розташування. Під впливом синергетичного взаємозв'язку між принципами «хе» і «хіє», кластер перетворюється в організацію зі здатністю до самоадаптації і самоорганізації, запускається процес одночасної еволюції як членів кластера, так і самого кластера.

У китайській провінції Шаньсі успішно застосована теорія «філософії гармонії» з метою перетворення ресурсно-орієнтованих промислових кластерів на інноваційні. Проблеми, з якими китайські промислові кластери стикнулись в процесі цієї еволюції, можна розділити на два типи: перший проявляється в структурно-функціональних аспектах

всередині кластерів, а другий пов'язаний з традиційними культурно-історичними бар'єрами. Ці два типи проблем можна розглядати як ситуацію дисгармонії зовнішнього і внутрішнього середовища кластерів, а також дисгармонії між технологічною і культурною їх складовими. Неузгодженість всередині кластерів має структурно-функціональні аспекти; зовнішня дисгармонія існує загалом у зв'язку з невідповідністю між традиційною виробничою культурою та технологічним середовищем, що швидко змінюється.

Промисловий кластер являє набір великої кількості споріднених підприємств в тісній географічній близькості. Внутрішня взаємодія суб'єктів є основою для виживання кластера, а також важливим чинником постійних інновацій і сталого розвитку кластера. Для реалізації переходу від ресурсно-орієнтованих промислових кластерів до інноваційних, необхідно їх реструктурувати, змістити акценти від структури до функції, від пізнання до культури. Використання принципу «хіє» забезпечує інноваційну ресурсну базу і раціональне позиціонування кластерів як інноваційних, що дозволяє уникнути надмірної конкуренції всередині кластерів, підвищує їх ефективність, забезпечує позитивний ефект масштабу, встановлює різноманітні інноваційні моделі розвитку кластерів. Зосередження уваги на пізнанні і культурі, створення атмосфери «хе» утворює взаємно вигідну соціальну мережу, дає можливість впровадити всередині кластера постійні інновації та забезпечити їх динаміку. Врахування взаємодії принципів «хе» і «хіє» дозволяє кожному кластерові ефективно діяти в мінливому середовищі, трансформуватися в інноваційні кластери з високим ступенем самоорганізації і самоадаптації.

Висновки і перспективи подальших розробок. Абсолютна більшість діючих сьогодні в Україні кластерних утворень є ресурсно-орієнтованими, тобто базується на ефективному використанні місцевих регіональних ресурсів. Необхідність переходу України до більш високих технологічних укладів робить актуальною задачу трансформації ресурсно-орієнтованих регіональних промислових кластерів на інноваційні кластери. З метою розв'язання цього завдання, можна скористатися викладеним у статті успішним досвідом китайської провінції Шаньсі, який базується на теорії «філософії гармонії».

До перспектив подальших розробок у даному напрямі, на думку автора, можна віднести: проведення в Україні емпіричних досліджень ресурсно-орієнтованої та інноваційної складових діючих на території країни регіональних промислових кластерів; розробку стратегії перетворення ресурсно-орієнтованих кластерів на інноваційні; розробку і реалізацію національної і регіональних цільових комплексних програм трансформації існуючих ресурсно-орієнтованих кластерних утворень в інноваційні.

Список використаної літератури

1. Семенов Г. А. Створення кластерних об'єднань в умовах нової економіки: монографія / Г. А. Семенов, О. С. Богма. – Запоріжжя: КПУ, 2013. – 244 с.
2. Amin A. A model of small firm in Italy / A. Amin, N. Goodman, J. Bamford, P. Saynor // Small Firms and Industrial Districts in Italy. – London: Routledge, 2011. – P. 79–111.
3. Лисюк О. М. Моделювання регіонального розвитку економіки перехідного періоду: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.03.02 «Економіко-математичне моделювання» / О. М. Лисюк. – Хмельницький: Хмельницький національний університет, 2009. – 20 с.
4. Соколенко С. И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: украинский контекст / С. И. Соколенко. – К.: Логос, 2009. – 645 с.
5. Ніколаєв Ю. О. Формування регіональної промислової політики як імператив модернізації економіки України: теорія, методологія, практика: монографія / Ю. О. Ніколаєв. – Одеса: Друкарський дім, 2012. – 316 с.

Стаття надійшла до редакції 24.01.2014.

ОСОБЛИВОСТІ ВХОДЖЕННЯ ПОЛЬСЬКИХ ФРАНЧАЙЗИНГОВИХ МЕРЕЖ НА РИНОК УКРАЇНИ

У статті розглянуто аспекти входу та поширення польських франчайзингових мереж на території України. Проаналізовано динаміку кількості франчайзингових точок в Україні та Польщі. Обґрунтовано користь від розвитку та функціонування франчайзингових систем Польщі на теренах українських ринків. Визначено основні франчайзингові мережі, які представляють Польщу на ринку України.

The article considers aspects of entering and spreading of polish franchise into Ukrainian market. The necessity of entering of polish networks to the national market is justified. The dynamics of the number of franchised outlets in Poland and Ukraine is shown. The main advantages of the functioning of Polish franchise in the territory of Ukraine are analyzed. The main franchised network representing Poland in Ukraine are determined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних глобалізаційних та інтеграційних умовах однією з найбільш привабливих стратегій ведення бізнесу є франчайзинг, з огляду на те, що він є найшвидшим та найпростішим засобом проникнення на іноземні ринки. Франчайзингова модель надає рівноцінні переваги усім сторонам франчайзингового договору. Незважаючи на те, що франчайзинг є порівняно новим явищем в українській економіці (перший франчайзинговий договір в Україні був підписаний в 1994 р.), останнім часом він набуває швидкого поширення серед національних суб'єктів господарювання, тому, що надає, як для малих підприємств та приватних підприємців у розпорядження стабільний дохідний бізнес, так і для відомих фірм і компаній – можливість розширити та зміцнити свої позиції на ринку [1, с.48].

Поширення франчайзингової стратегії ведення бізнесу у нашій державі відкриває широкі можливості перед національними виробниками та споживачами, адже іноземні франчайзери входять на український ринок не лише з власною торговою маркою та методами виробництва, але й вносять високі норми та стандарти, яким відповідають їхні товари та послуги. Саме тому ця тема дослідження є дуже актуальною для України в контексті її інтеграції до Європейського Союзу. Дієвість та необхідність входження закордонних франчайзингових мереж на український ринок можна проаналізувати на прикладі Польщі [2, с.10].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемам франчайзингової діяльності в Україні, а також особливостям її розвитку присвячено чимало праць таких українських та зарубіжних учених, як: В. Денисюк, Е. Легенда, Г. Цірат, Л. Цимбал, Г. Андрощук, О. Суховатий, С. Сосна, Є. Васильєва, О. Городова, Р. Гамельтон, І. Дахно, Д. Хайфілд, М. Мендельсон, Д. Стенфорд, Б. Сміт, Н. Широбокова, В. Шкромада, Д. Балді, Є. Кошелев, В. Ляшенко та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Матеріал, який стосується франчайзингової стратегії ведення бізнесу в Україні є, однак, недостатньо систематизований, а отже, потребує логічного узагальнення. Крім того, потребують глибшого дослідження деякі аспекти, які стосуються необхідності входження та особливостей функціонування польських франчайзингових мереж на українському ринку.

Постановка завдання. Метою статті є детальне дослідження необхідності входження польських франчайзингових мереж на український ринок та особливостей франчайзингової стратегії ведення бізнесу польських компаній на теренах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Швидкому поширенню франчайзингової

системи ведення бізнесу сприяє присутність на українському ринку франчайзингових компаній, які мають польське походження. Саме цей чинник дозволить українським підприємствам з часом накопичити досвід ведення діяльності в умовах франчайзингових відносин, а також створить передумови для більш широкого розвитку договірної системи внутрішнього франчайзингу в Україні [3, с.207].

Франчайзинг у Польщі сформувався протягом останніх 20 років, разом з економічними та політичними змінами в країні. Першим польським франчайзером став Mr Hamburger у 1991 році, а вже через двадцять років кількість франчайзингових точок перевищує 50 тисяч, зокрема, інтенсивно зміцнюється харчова промисловість – більше 20 тисяч магазинів, які діють на умовах франчайзингу.

Польський ринок франчайзингу в період з 2005 р. по 2012 р. демонструє постійну позитивну динаміку зростання (табл. 1). Згідно з Рапортом про ринок франчайзингу в Польщі 2013 р., середня інвестиція у франшизу в 2012 році становила 162,7 тис. злотих (PLN). Найширший вибір перевірених бізнес-ідей розташовувався у ціновому діапазоні від 21 до 50 тис. злотих, що підтверджує беззаперечні переваги франчайзингової стратегії ведення бізнесу. За останні п'ять років кількість франчайзингових концепцій, представлених у країні, зросла на 111% – з 387 в 2007 році до 820 в 2012 році, а кількість франчайзі зросла на 112% з 22450 до 47750 точок. Дана тенденція свідчить про високу якість франшиз та надзвичайно швидкий розвиток ринку [4].

Сьогодні, серед європейських країн, Польща демонструє високий рівень розвитку франчайзингу. Польські франшизи найбільше представлені в Чехії, Словаччині, Україні та Росії, а на ринку Польщі досягли успіху бренди таких країн, як: Італія, Німеччина, Франція, США, Велика Британія та Іспанія.

Після вступу Польщі до Європейського Союзу її можливості щодо розвитку власних підприємств за допомогою франчайзингу стали значно більшими. Цікавим є те, що серед країн Центральної та Східної Європи лідером за кількістю франчайзингових брендів є саме Польща. Разом з вступом до ЄС перед польськими франчайзинговими мережами відкрились широкі можливості виходу на закордонні ринки та збуту власної продукції на теренах спільного ринку. Згідно з Рапортом PROFIT system, франчайзинг розглядається польськими підприємцями як безпечна бізнес-ідея, що ще раз підкреслює практичні переваги цієї стратегії ведення бізнесу та розширення власних мереж збуту.

Варто звернути увагу на те, що в контексті інтеграції до Європейського Союзу для України дуже важливим є досвід Польщі у розвитку франчайзингових систем, адже у цій країні за період 2005–2012 рр. спостерігається постійне збільшення франчайзингових підприємств (табл. 1). Станом на кінець 2012 року в Польщі налічувалося більше ніж 51 тисяча франчайзингових точок, що є яскравим прикладом того, що франчайзинг займає вагомe місце у розвитку бізнесу та економічного сектору в цілому. Для української економіки міжнародний франчайзинг є важливим тому, що він призводить до демократизації бізнесу та забезпечує і поширює кращі стандарти життя, які характерні для країн з вищим рівнем розвитку економіки. Використання франчайзингу як механізму активізації інноваційної діяльності в Україні дозволить збільшити ефективність впровадження нововведень в економіку. Франчайзингова форма організації бізнес-діяльності дозволить підвищити ефективність української економіки та збільшити конкурентоспроможність національних товарів на європейському ринку.

Порівнюючи динаміку кількості франчайзингових точок в Україні та Польщі, можна зробити висновок, що франчайзинг в Україні розвивається значно повільніше, незважаючи на те, що протягом останніх восьми років на теренах нашої держави спостерігається позитивна динаміка розвитку франчайзингових мереж. Станом на лютий 2013 року кількість франчайзингових точок в Україні становила 22639, за даними журналу МОРС. Однак, на кінець 2012 року кількість франчайзингових точок у Польщі перевищувала українські майже на тридцять тисяч. Аналізуючи динаміку кількості франчайзингових точок у Польщі та Україні, варто звернути увагу на те, що у 2008 році франчайзингові точки в Україні

зменшуються, а в Польщі збільшуються, попри світову економічну кризу, що свідчить про стабільні позиції франчайзингу на усьому європейському ринку.

Таблиця 1

Динаміка кількості франчайзингових точок у Польщі та Україні за 2005–2012 рр. [5; 6]

Країна	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Польща	18811	20831	22784	27229	34047	40760	48201	51209
Україна	10253	16656	17195	11758	18007	14422	22639	22604

Станом на 2012 рік на ринку України представлено 101 діючих європейських франчайзерів, 45 – із країн СНД, 25 – американських, 7 – азійських та 3 австралійські бренди. Незважаючи на те, що на шляху просування іноземних компаній на українські ринки існують деякі перешкоди, які насамперед стосуються необізнаності українських підприємців з основними принципами ведення бізнесу на умовах франчайзингу, недосконалість нормативно-правової бази, відсутність практики апробації бізнесу, нестабільність та непередбачуваність розвитку української економіки, відсутність у більшості підприємців необхідного стартового капіталу і належного досвіду використання франчайзингової форми співробітництва, високий ступінь недовіри до франчайзингової форми організації підприємницької діяльності, в Україні налічується близько двох десятків польських франчайзингових мереж, які успішно функціонують та розвивають свою систему збуту, серед них: Reserved, Reporter, Top Secret, Home&You, Atlantic, RuckZuck та Wittchen.

Однією із перших та найуспішніших торговельних франчайзингових мереж Польщі, яка вийшла на український ринок та досі активно функціонує є ТМ Top Secret (табл. 2). Перший магазин польська компанія Top Secret Sp. відкрила у 2002 році, з того часу мережа фірмових магазинів поступово зростає не лише на теренах Польщі, але й за кордоном, зокрема, у Чехії, Словаччині, Литві, Росії та Україні. Щодо українського ринку, то вперше Top Secret було представлено у 2006 році в Києві. Ця компанія є яскравим прикладом того, що за допомогою франчайзингової стратегії ведення бізнесу можна налагодити стабільну мережу збуту власної продукції, адже станом на середину 2013 року лише в Україні налічується 26 франчайзингових точок ТМ Top Secret [6].

Найбільше у Польщі франчайзинг представлений у сферах громадського харчування, роздрібною торгівлі, авто- та мототранспорту, персональних послугах та послугах для будівництва.

Таблиця 2

Польські франчайзингові мережі в Україні [7]

Сегмент/галузь	Бренд	Початок франчайзингової діяльності в Україні/ місто	Кількість власних точок	Кількість франчайзингових точок
Торгівля/спорт, здоров'я	USA SPORTS	Київ	4	24
Торгівля/будівництво	RuckZuck	2009, Львів	0	6
Торгівля/жіночий одяг	Tiffany	Житомир	0	3
Торгівля/жіночий одяг	Troll	Київ	0	2

Продовження табл. 2

Торгівля/одяг для всіх	Reserved	Львів	0	6
Торгівля/білизна	Atlantic	Київ	0	27
Торгівля/білизна	Szame	2003, Львів	5	7
Торгівля/взуття	Badura	2009, Житомир	0	1
Торгівля/одяг для всіх	Reporter	2004, Львів	0	30
Торгівля/будівництво	Home&You	Львів	2	2
Торгівля/одяг для всіх	Top Secret	2006, Київ	12	26
Торгівля/одяг для всіх	Wittchen	2010, Київ	50	30
Роздрібна торгівля	Perfect-marketing	Київська обл.	0	400

Висновки і перспективи подальших розробок. Аналізуючи досвід виходу торговельних франчайзингових мереж Польщі на український ринок, зробимо висновок, що майбутнє України на європейському ринку безпосередньо залежить від її участі в усіх процесах, які стосуються інтернаціоналізації, а також створення, залучення та трансферу новітніх технологій та ноу-хау. В умовах низької інноваційної активності нашої держави важливо використовувати франчайзинг, який виступає однією із форм фінансування високотехнологічної діяльності, переймаючи досвід європейських держав. Україна матиме більше шансів підвищити конкурентоспроможність економіки в цілому та зайняти більш вигідні позиції на міжнародному ринку. Крім того, франчайзинг є найбільш демократичним інструментом ведення бізнесу, адже розвиваючи власну франчайзингову мережу, франчайзер несе на нові ринки та території не лише власну торгову марку та методи виробництва, але й високі норми та стандарти, яким відповідають його товари. Також варто зазначити, що франчайзинг є дуже дієвим методом розширення мереж збуту на закордонних ринках, оскільки він є активним і дуже поширеним способом ведення бізнесу, який йде в Україну з країн Європейського Союзу.

Список використаної літератури

1. Кузьмін О. Франчайзинг: навч. посіб. / О. Кузьмін, Т. Мирончук, І. Салата, Л. Марчук. – К.: Знання, 2001. – 267 с.
2. Semenenko I. The goal-oriented organizational structure of the franchising system management / I. Semenenko // Економіка розвитку, 2012. – № 2 (62). – С. 10–13.
3. Виноградська А. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку: монографія / А. Виноградська. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 807 с.
4. Рапорт про ринок франчайзингу в Польщі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://franchising.ua/stattya/1861/raport-pro-rinok-franchayzingu-polshchi>.
5. Офіційний сайт Польської Організації Франшизодавців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://franchise.org.pl/report-on-franchising-in-poland>.
6. Офіційний сайт Асоціації франчайзингу (Україна) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.franchising.org.ua>.
7. Реєстр Сети в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.franchising.org.ua/page/reestr_seti_v_ukraine.

Стаття надійшла до редакції 02.12.2013.

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті розглянуто особливості функціонування інноваційної системи України, її сучасні проблеми та перспективи подальшої євроінтеграції. Доведено необхідність застосування інноваційного підходу як запоруки економічного зростання у довгостроковій перспективі.

The article considers the features of innovation system of Ukraine functioning, its current problems and prospects of further European integration. The need for an innovative approach as a prerequisite for economic growth in the long term is proved.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інноваційний шлях розвитку – один із можливих напрямків забезпечення конкурентоспроможності економіки країни. Україна потребує сталого зростання економіки, підвищення добробуту народу та розраховує досягти цієї мити на шляху євроінтеграції. Економічна привабливість Євросоюзу для країни полягає, насамперед, у можливості приєднання до високої культури ефективного ринкового господарювання і підняття до такого ж рівня власної економіки. Нагальною проблемою, що потребує обов'язкового розв'язання, є низька конкурентоспроможність та інвестиційно-інноваційна активність підприємств. Невирішеність цієї проблеми сприяє зниженню конкурентоспроможності національної економіки та її інтеграції у світове господарство в умовах глобалізації [1; 2].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідження проблем інноваційного розвитку країни залишається предметом уваги багатьох вітчизняних учених. Досліджували цей науковий напрям такі відомі учені, як А. Гальчинський, П. І. Гайдуцький, В. М. Геєць, С. В. Онишко, Л. І. Федулова та інші. Проте, незважаючи на значні досягнення у даному напрямку, проблема гармонізації інноваційних процесів є багатовекторною, тому потребує подальшого розвитку та досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідним є проведення дослідження проблем інноваційного розвитку України і шляхів їх подолання в умовах європейської інтеграції та глобалізації світової економіки.

Постановка завдання. Мета статті – встановити взаємозв'язки і визначити взаємозалежність чинників інноваційних процесів розвитку та економічного зростання країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиції у високотехнологічні галузі та підвищення конкурентоспроможності економіки країни належать до вирішальних факторів покращення якості життя населення, забезпечення соціально-економічної стабільності та національної безпеки держави [3].

Інтеграційний потенціал Європейського Союзу (ЄС) є дуже привабливим для України і ця привабливість багатоаспектна: загальноекономічна, інвестиційна, інноваційна, модернізаційна, міграційна, соціальна тощо.

Сучасна економіка – це виробництво і використання нових знань, перетворення їх на повноцінний фактор виробництва, який відіграє провідну роль у системі зазначених факторів. Саме знання визначальним чином впливають не лише на сферу виробництва, але й на структуру та обсяги споживання. Переважна частина споживання мешканців найбільш розвинених країн світу складається з товарів, потреба в яких та вміння користування якими стали можливими лише завдяки найновітнішим досягненням науки і техніки [4].

Отже, у сучасному світі відбувається переоцінка основних цінностей. Від економічної спрямованості суспільство переходить до інноваційної, від нагромадження матеріального багатства як основи особистого добробуту – до нагромадження інформації як основи суспільного прогресу. Тому що саме володіння інформацією та інтелектуальним потенціалом визначають місце людини в сучасному суспільстві. Інвестиції в людський капітал і формування на цій основі інтелектуального капіталу суспільства перетворюється на пріоритетний загальнонаціональний інтерес [4].

Європа має один із масштабних платоспроможних та інноваційних ринків, освоїти та заповнити який намагаються більшість країн світу, у т.ч. США, Японія, Китай, Індія, Бразилія, Росія. Інноваційність виробництва в ЄС перевищує 75%. З таким потенціалом євроінтеграційної привабливості ніхто не може зрівнятися. Євросоюз – це територія високоефективної інноваційної економіки. Середній показник ВВП на душу населення в ЄС майже увосьмеро вищий, ніж в Україні, і в 2,5 рази – ніж в Росії [1].

Характерна риса євроінтеграційної привабливості для України – це високий потенціал інноваційного розвитку ЄС. Серед країн ЄС є такі, в яких ці показники на рівні інноваційних лідерів – США і Японії. За даними ООН, 10 найбільш «інноваційних» країн мають значно вищий рівень ВВП на душу населення, ніж 10 найбільш «сировинних» країн [1].

У реальному секторі найяскравіше інноваційність розвитку економіки характеризує частка підприємств, які впроваджують інновації, та частка інноваційної продукції в обсягах її реалізації. Ці показники в ЄС, особливо у країнах Євросони, у 5–7 разів вище, ніж в Росії чи Україні.

Високий інноваційний потенціал ЄС – один із найбільш потужних та мотиваційних чинників для євроінтеграційного вибору України. Це підтверджує успіх країн Балтії, адже Естонія за рівнем інноваційного розвитку уже вийшла на середні показники Нідерландів, Австрії та перевищила показники Данії і Франції [1].

На світовому ринку щорічно продають високотехнологічну продукцію на 2 трильйони доларів. На частку продукції України перепадає тільки близько 1%, для порівняння – на частку продукції США припадає 39% від цієї суми, Японії – 30%, Німеччини – 16%. Україна не відстає від високо розвинених країн ані за кількістю учених, ані за їхніми здібностями в структурі інноваційної сфери, але, якщо у світі на одного ученого припадає 10 менеджерів, які підхоплюють ці нові ідеї, розробки, результати досліджень, патентують, продають, знаходять їм застосування, то в Україні на 10 учених припадає тільки один менеджер, який навіть не встигає відслідковувати все, що відбувається навколо [5].

Тому, необхідно зазначити, що одним із головних чинників, який забезпечує сталий економічний розвиток, є інновації. Саме інновації пояснюють тенденції до зростання прибутків таких високотехнологічних та науково озброєних країн, як США, Японія, Німеччина, Франція тощо, де пріоритет віддають інтелектуально містким виробництвам, специфічними ознаками яких є ресурси людського капіталу, навички, інформаційні секрети і ноу-хау. При цьому головним у реалізації інноваційної політики розвинених країн є не поява нової технологічної ідеї, а успішна економічна реалізація новітніх технологій, які створюють перспективи як для галузі, так і для загальноекономічного розвитку [5].

На сьогодні найважливішою проблемою України на шляху інноваційного розвитку залишається реалізація фінансової політики держави у сфері науки і технологій на довготривалу перспективу з урахуванням вимог Євросоюзу. Під час розробки мають бути визначені не лише завдання розвитку науково-технічної сфери, але й необхідні зміни в управлінні нею, тобто організаційне забезпечення реалізації інноваційної стратегії з боку держави. В Україні відсутні ринкові механізми формування інноваційної інфраструктури, немає чіткої стратегії формування ринково зорієнтованої національної інноваційної системи [5].

Зарубіжний досвід свідчить про те, що найбільш успішні інноваційні системи світу саме сформовані навколо дослідницьких (підприємницьких) університетів, які є носіями інноваційних ідей та які можуть бути успішно комерціалізовані і виведені на ринки [6].

Вагому роль у перебігу загальносвітових глобалізаційних процесів відіграє розвиток інновацій, який базується на наукових результатах. Прикладом реалізації такої моделі в Україні є науковий парк «Київська політехніка», який по-суті є корпорацією, що об'єднала 55 іноземних та українських високотехнологічних компаній, 100 наукових груп і лабораторій, що створюють для компаній потік конкурентоспроможних ноу-хау. У цій ситуації усім добре: компанії зацікавлені у постійному підживленні новими винаходами з метою модернізації і підвищення конкурентоспроможності власної продукції, учені – в практичному впровадженні власних проєктів і отриманні роялті від цієї діяльності. Відповідно держава повинна включитися в процес взаємодії з університетами і виробничим сектором та замовляти створення високих технологій для критично важливих сфер, таких як ресурсо- та енергозбереження, харчового і аграрного сектору промисловості, інформаційних систем тощо [6].

Варто зауважити, що фінансова підтримка технопарків державою обмежується, зазвичай, наданням пільг, а не належним бюджетним фінансуванням. Як свідчить досвід розвинених європейських країн, для досягнення позитивних фінансових результатів, потрібно не тільки достатнє фінансування за рахунок держави, але й отримання пільг з оподаткування прибутків при здійсненні митних операцій (за окремими проєктами), застосування прискореної амортизації основних засобів тощо [7, с.79].

Також відсутні законодавчі стимули для залучення до науково-технічної та інноваційної сфер позабюджетних коштів, не стимулюються витрати промисловості на наукові дослідження і розробки, а також інвестиції в інноваційну сферу з боку банківських установ та інших інвесторів.

За даними Держкомстату України обсяги фінансування технологічних інновацій у 2011 році становили 14333,9 млн. грн., проте у 2012 році вони скоротились на 2853,3 млн. грн. (або на 19,9% порівняно з 2011 роком) і склали 11480,6 млн. грн. [8].

Найбільша частка фінансування інноваційної діяльності підприємств припадає на власні кошти підприємств – 52,9% загального обсягу витрат (у 2010 році – 59,4%). У 2012 році основним джерелом фінансування технологічних інновацій також були власні кошти підприємств, частка яких у загальному обсязі фінансування інноваційних робіт становила 63,9% або 7335,9 млн. грн., що на 249,7 млн. грн. менше порівняно з 2011 роком [8].

Обсяги коштів з інших джерел, до складу яких входять кошти банків і небанківських фінансово-кредитних установ, зменшилися на 3616,6 млн. грн. (або на 55,3% порівняно з 2010 роком), з 6542,2 млн. грн. у 2011 році до 2925,6 млн. грн. у 2012 році. Банківська система як складова фінансової системи, за основними ресурсними показниками не задовольняє вимог інноваційно-орієнтованої економіки і не спроможна повністю реалізувати наявний потенціал в реальному секторі економіки [9, с.137; 10].

Такий стан фінансування відображається на результативності інноваційної діяльності українських підприємств, про що може також свідчити показник питомої ваги реалізованої інноваційної продукції, який у 2012 році знизився порівняно з 2011 роком на 3,8% і становив 3,3% загального обсягу реалізованої промислової продукції.

Проблемою залишається незначна частка вітчизняної наукоємної продукції в структурі ВВП. Тоді як провідні країни за показниками наукоємності ВВП входять до першої десятки (Ізраїль – близько 3,5% ВВП, Швеція – майже 2,4%, Фінляндія і Німеччина – близько 2,3%, Велика Британія – 2,2%), в Україні цей показник становить приблизно 1,2% [9, с.137].

Аналіз обсягів прямих іноземних інвестицій свідчить про відсутність будь-якої стратегії залучення високих технологій та механізму стимулювання інноваційної спрямованості. Так, у 2010 р. було профінансовано за рахунок іноземних інвесторів інноваційної діяльності на 2411,4 млн. грн., а у 2011 р. – на 56,9 млн. грн., що на 2354,5 млн. грн. менше (майже у 43 рази). У 2012 році відбулось підвищення зацікавленості іноземних інвесторів у фінансуванні інноваційної діяльності яке становило 994,8 млн. грн. [8]. Було б доцільним, щоб

умовою іноземного інвестування стало підвищення конкурентної позиції тих підприємств, які приймають інвестиції від світових провідних виробників.

Проведений аналіз інноваційно-активних підприємств свідчить про те, що останніми роками відбувається збереження низького рівня інноваційної активності підприємств які впроваджували інновації. Низьким є показник питомої ваги підприємств, що враховували інновації у 2012 році (13,6%), що менше порогового значення (25%), і набагато нижче від аналогічного показника розвинених країн (70–80%) [8].

Це ще раз свідчить про те, що існуючий механізм стимулювання інноваційної діяльності, який діє в Україні не є достатньо дієвим, рівень існуючої конкуренції не забезпечує того конкурентного середовища, від якого залежить інтеграція країни до ЄС.

Можна стверджувати, що сьогодні економічне зростання в Україні відбувається не за рахунок інноваційної складової, тому що інноваційна активність підприємств знижується, а це свідчить про відсутність у них мотивації і платоспроможного попиту на інновації. Ліцензійні технології, які впроваджуються на вітчизняних підприємствах, переважно не належать до останніх світових досягнень – що закріплює технологічну відсталість підприємств. Фінансування наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності є недостатнім, що зумовлює згортання низки важливих наукових розробок. Таким чином, в Україні сформувалася модель економіки, яка за своїми базовими властивостями не потребує інновацій, не формує внутрішній платоспроможний попит на інновації та інноваційну продукцію, не створює належних стимулів до інноваційної діяльності [6]. Відтак євроінтеграція, а саме, запровадження в Україні інвестиційно-інноваційної моделі економічного зростання, перетворюється на об'єктивну необхідність.

Останніми роками більшість держав застосовують змішані норми заохочення інноваційної діяльності, які включають різні варіанти фінансування та оподаткування ризикових проектів з високим ступенем ризику, контрактних досліджень із зовнішніми фірмами, а також капіталовкладення у відновлення виробничих фондів. В Німеччині вони одержали назву «непрямої специфічної допомоги», яка є комбінацією прямої та непрямої підтримки державою інноваційно-активних фірм, що беруть участь у реалізації державних науково-технічних програм [4].

Необхідною умовою євроінтеграції є активна участь України у діяльності міжнародної некомерційної асоціації «Мережа європейських бізнес-інноваційних центрів» (EBN), яка здійснює управління інноваціями, їх фінансування, сприяє співробітництву компаній у напрямку інноваційного розвитку країн ЄС. Ця структура сприяє трансферту технологій, надає маркетингові послуги, бере участь у розвитку інноваційного бізнесу, забезпечує стартове фінансування інноваційних проектів, створює технопарки, здійснює експертизу інноваційних проектів, стимулює міжнародне бізнес-співтовариство, встановлює транснаціональні контакти у різних сферах. Мережа європейських бізнес-центрів об'єднує 200 країн (у т. ч., всі країни ЄС), із яких 150 є дійсними та більше ніж 50 є асоційованими членами цієї мережі [10].

Для того щоб євроінтеграція України відбулась ефективно, необхідно конструктивно активізувати інноваційний процес у регіонах та на рівні економічної системи, розвиваючи різноманітні форми інноваційного підприємства у кожному регіоні, що дасть можливість підвищити конкурентоспроможність української економіки [2].

Висновки і перспективи подальших розробок. Необхідні темпи розвитку економіки залежать від терміну, за який країна планує досягти рівня розвитку групи країн, в які вона інтегрується. Ситуація, яка склалася в Україні, дозволяє констатувати, що результатом невтручання державного управління до розв'язання нагальних проблем інноваційної діяльності промисловості є такий стан, за якого задовільні тенденції до стабілізації і економічного зростання не є стійкими. Причинами такого стану є: низька привабливість української промисловості для інвестування через існування несприятливого економічного середовища для вітчизняного та зарубіжного інвестора, що проявляється у збитковості та неефективності державного регулювання, нерозвиненості ринкової інфраструктури,

відсутності дієвої системи правового регулювання, оптимального рівня податкового навантаження.

Вітчизняний науково-технічний потенціал здатен забезпечувати реалізацію технологічних процесів світового рівня та повноцінне наукове і технологічне забезпечення позитивних зрушень в економіці, а також в інших сферах суспільного життя, за умови державної підтримки та створення сприятливого інноваційного середовища. Саме гармонізація інноваційно-технологічної моделі розвитку України відповідно до стандартів Євросоюзу сприяє подальшій інтеграції країни в систему світового господарства. Важливими невідкладними стратегічними завданнями розвитку національної економіки є забезпечення впровадження інновацій, модернізація виробництва, піднесення конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств.

Актуальним також є збільшення державного фінансування інновацій через нарощення обсягів кредитування високоефективних інноваційних проєктів, що зміцнить конкурентоспроможність продукції підприємств на вітчизняному та закордонному ринках збуту. Необхідне державне стимулювання інвестицій в інноваційні проєкти, шляхом запровадження податкових пільг.

Для України Євросоюз має стати школою ефективної інноваційної економіки, високих соціальних стандартів та ефективного управління суспільним розвитком. Імплементация європейського успіху в економіку України є основою євроінтеграції, тому що попри всі свої нинішні негаразди, Європа залишається взірцем успіху для країн світу.

Список використаної літератури

1. Гайдучкий П. Україна – ЄС: проблеми інтеграції [Електронний ресурс] / П. Гайдучкий // Дзеркало тижня. Україна. – 2013. – № 20. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/international/ukrayina-yes-problemi-integraciyi.html>.
2. Медведовська Т. П. Регіональний розвиток у контексті сучасних світових глобалізаційних економічних тенденцій та Європейської інтеграції: проблеми і перспективи [Електронний ресурс] / Т. П. Медведовська // X Міжнар. наук.-практ. конфер. «Регіональні механізми формування конкурентного потенціалу та перспективи їх використання» // ХНУ, 2013. – Режим доступу: <http://mev-hnu.com/load/2013/1>.
3. Романенко Є. О. Інноваційні й аналітичні аспекти розвитку державної політики України [Електронний ресурс] / Є. О. Романенко. – Режим доступу: <https://www.google.com.ua/q=%D1%96%D0%BD%>.
4. Білецька Г. М. Інноваційний розвиток у державі як ключовий фактор у зростанні економіки [Електронний ресурс] / Г. М. Білецька, Н. Л. Ковтунович – 2013. – Режим доступу: <http://uchni.com.ua/ekonomika/3818/index.html>.
5. Кінах А. К. Український прорив [Електронний ресурс] / А. К. Кінах. – Київ: ВіРА ІНСАЙТ. – Режим доступу: <http://h.ua/story/346832>.
6. Ноу-хау по-українськи: євроінтеграція без інновацій [Електронний ресурс] / Економіка. – Київ, 2011. – Режим доступу: <http://h.ua/story/346832>.
7. Зятковський І. В. Державна підтримка нових форм інноваційної діяльності промислових підприємств: організаційні та фінансові аспекти / І. В. Зятковський // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 6 (72). – С. 73–82.
8. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Онишко С. В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку в Україні / С. В. Онишко, І. В. Власова // Вісник КЕФ КНЕУ ім. В. Гетьмана. – 2011. – № 1. – С. 130–138.
10. Галушко О. С. Створення фінансового механізму стимулювання інноваційного розвитку – необхідна умова Євроінтеграції України [Електронний ресурс] / О. С. Галушко. – Національний гірничий університет. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vnulp/menegment/2007_606/41.pdf.

Стаття надійшла до редакції 11.11.2013.

ФУНКЦІЇ СУКУПНОГО ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ

У статті визначено та обґрунтовано функції сукупного фінансового потенціалу країни та механізми їх реалізації. Запропоновано поділяти функції сукупного фінансового потенціалу на основні: мобілізаційна, накопичувальна, реалізаційна; похідні: відтворювальна, перерозподільна, регулююча; вмінені: соціальна, координаційна, контрольна.

The article determines and grounds the functions of the combined financial potential of Ukraine and mechanisms of their implementation. It was suggested to classify the functions of the combined financial potential as the main: functions of mobilization, accumulation and implementation; derivative: replicating, redistributing, and regulating functions and imputed ones: social, coordinating, and controlling functions.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах структурної перебудови економіки України, розвитку фінансових відносин, одним із найважливіших завдань фінансової науки стає теоретичне опрацювання та прикладне вирішення проблем формування та ефективного функціонування сукупного фінансового потенціалу країни, чому сприяють потреби національного соціально-економічного зростання. Сучасні економічні реалії переконливо свідчать про те, що темпи та загальний вектор соціально-економічного прогресу значною мірою залежать від сукупного фінансового потенціалу країни. Тому питання дослідження сукупного фінансового потенціалу країни постають особливо гостро у зв'язку з тим, що він набуває характеру важливих можливостей, завдяки використанню яких стає можливим як підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання та зміцнення їх фінансового потенціалу в складі сукупного фінансового потенціалу країни, так і забезпечення фінансово-економічної стабільності та розвитку країни загалом. Виникає та розширюється ціла низка чинників, які обумовлюють необхідність дослідження формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу країни. Багатьма вченими підкреслюється пріоритетність розроблення науково обґрунтованих управлінських рішень у фінансово-економічній сфері, що також стосується сукупного фінансового потенціалу країни. На підтвердження наведемо думку Є. О. Малік та Г. І. Завистовської, що «активізація фінансового впливу на соціально-економічний розвиток України має передбачати передусім формування нового фінансового світогляду як основи втілення досягнень сучасного фінансового менеджменту» [1, с.120]. Тому необхідність дослідження та актуальність цієї проблематики виходять із необхідності забезпечення наукового змісту сукупного фінансового потенціалу країни. Важливим стає завдання визначення функцій сукупного фінансового потенціалу країни.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Економічна наука поки не розробила цілісної, завершеної теорії сукупного фінансового потенціалу країни. Питання розвитку національної економіки в його теоретико-методологічному та науково-практичному контексті, з урахуванням взаємопов'язаних фінансових, економічних, соціальних та інших аспектів, широко висвітлені в працях багатьох вітчизняних науковців. Наявні публікації за цією проблематикою присвячені лише окремим складовим сукупного фінансового потенціалу країни, напрямам і підходам. Ці дослідження представлено працями таких науковців як: А. А. Гриценко, В. В. Глущенко, А. І. Даниленко, Л. В. Лисяк, І. О. Луніна, І. О. Лютий, С. В. Львовчкін, В. М. Опарін, К. М. Павлюк, Ю. В. Пасічник, Д. В. Полозенко, І. Я. Чугунов, С. С. Шумська, С. І. Юрій та багато інших. Водночас у вітчизняній фінансово-економічній науці відсутні комплексні дослідження теоретико-методологічних засад формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу як

основи розвитку країни, що зумовлює потребу в розробці концептуальних підходів та визначення функцій сукупного фінансового потенціалу країни.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасній фінансовій науці та економічній теорії до теперішнього часу не сформовані визнані широкою науковою спільнотою функції сукупного фінансового потенціалу країни. Тому визначення функцій сукупного фінансового потенціалу країни стикається з певними труднощами, одна із яких полягає в тому, що така наукова задача раніше не ставилася та не вивчалася. Розв'язання проблеми потребує посиленої уваги до питань пов'язаних з сукупним фінансовим потенціалом країни, з визначенням його функцій та механізмів їх реалізації.

Постановка завдання. Метою статті є визначення й обґрунтування функцій сукупного фінансового потенціалу країни та механізмів їх реалізації, поділ функцій на основні, похідні та вмінені.

Виклад основного матеріалу дослідження. Науковий підхід до дослідження сукупного фінансового потенціалу країни передбачає необхідність обґрунтування його теоретичної моделі, що має не тільки найбільш повно описувати даний об'єкт, але й бути інструментом його поглибленого вивчення. Отже, сучасні наукові розвідки повинні зосереджуватися на дослідженні сукупного фінансового потенціалу країни, що доволі тісно пов'язано з визначенням його функцій, які є способами здійснення та реалізації його сутності. Провівши аналіз теоретичних підходів до визначення понять «потенціал», «фінансовий потенціал», «сукупний фінансовий потенціал країни» [2, с.128–133], поняття «сукупного фінансового потенціалу країни» автор статті трактує як визначену сукупність фінансових ресурсів, що взяті у відношенні до можливих результатів його реалізації.

Сукупний фінансовий потенціал країни як системна категорія визначається одночасно як засіб розвитку країни, охоплює всі фінансові та соціально-економічні горизонталі та вертикалі суспільства; передбачає систему фінансово-суспільних відносин з мобілізації сукупності фінансових ресурсів країни та можливість їх накопичення і оптимальної реалізації; підсистемами сукупного фінансового потенціалу як системної категорії є його складові, компонентами – суб'єкти господарювання, елементами – ресурси [3, с.293–298].

Отже, призначення і роль сукупного фінансового потенціалу в фінансово-економічній системі країни повніше можуть бути розкриті через властиві йому функції. При цьому в науковій літературі не виділяються окремо функції, що відповідали б поняттю «сукупний фінансовий потенціал країни». Досліджуючи фінансовий потенціал України, С. С. Шумська зазначила, що «кожний сегмент фінансів, який було розглянуто з точки зору формування сукупного фінансового потенціалу, зберігає свої самостійність та функції, і разом вони, окрім того, ще є основою реалізації національних інтересів країни» [4, с.62].

Виходячи з наведеного вище, можна резюмувати, що всі функції як фінансів, так і потенціалу в цілому застосовні і до сукупного фінансового потенціалу країни. Так перерозподільна та контрольна функції відіграють значну роль у формуванні та функціонуванні сукупного фінансового потенціалу країни, що буде розкрито більш детально в даному дослідженні. Разом з тим, розглядаючи сукупний фінансовий потенціал країни, варто зазначити, що спиратись тільки на такі функції недостатньо. Тому що, на думку автора, сукупний фінансовий потенціал країни має специфічні функції, які визначають його особливе місце в економіці країни, в теорії фінансів та відрізняють його від інших різновидів потенціалів.

Метою формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу України можна вважати реалізацію соціально-економічної політики, зміст якої визначається пріоритетними національними інтересами. Проблеми, умови, цілі й реальні фактори формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу країни визначають його специфічність, яка й проявляється у його відповідних функціях. Спираючись на думку Б. Б. Сац [5, с.106] визначимо, що формування відповідної теоретико-методологічної бази та визначення функцій сукупного фінансового потенціалу країни є лише однією з початкових стадій створення механізмів і систем у будь-яких економічних процесах.

Функція (від лат. *functio*) означає «виконання зобов'язань, коло діяльності,

призначення, роль» [6, с.41; 7, с.556], «робота кого-, чого-небудь, обов'язок, коло діяльності когось, чогось, обов'язок, повинність, місія» [6, с.41; 8, с.675]. Тобто функції сукупного фінансового потенціалу країни пов'язані з виконанням конкретних зобов'язань або місії. Розглядаючи значення функцій сукупного фінансового потенціалу країни, автор апелює до думки вчених, які досліджували функції держави, щодо об'єктивності функцій [6, с.42; 9, с.142]. Функції сукупного фінансового потенціалу країни – це основні призначення його формування та функціонування, у яких відбивається його сутність, цілі та завдання у певних формах і певними методами. Об'єктивність функцій зумовлена закономірностями формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу країни. Водночас об'єктивний характер функцій сукупного фінансового потенціалу країни не означає, що вони реалізуються поза волею і свідомістю людей: сукупний фінансовий потенціал країни лише тоді буде активно формуватися та ефективно функціонувати, коли його функції якнайповніше відповідатимуть об'єктивним потребам суспільства. Отже, усвідомлення цих потреб та необхідність їх задоволення визначає набір функцій сукупного фінансового потенціалу та механізмів їх реалізації.

У цілому призначення, роль сукупного фінансового потенціалу країни полягає в такому:

- формування сукупного фінансового потенціалу країни мобілізує певний обсяг фінансових ресурсів усіх його складових;
- сукупний фінансовий потенціал країни необхідно накопичувати, ефективно його реалізуючи;
- функціонування сукупного фінансового потенціалу країни забезпечує кругообіг фінансових ресурсів, а отже безперервність процесу відтворення;
- функціонування сукупного фінансового потенціалу країни здійснюється через його перерозподіл між галузями, регіонами, верствами населення, юридичними і фізичними особами тощо;
- функціонування сукупного фінансового потенціалу країни впливає на інтереси суб'єктів перерозподільних відносин і регулює різні напрями соціально-економічного розвитку;
- сукупний фінансовий потенціал країни відіграє важливу роль у системі економічних методів управління економікою, регулюючи її своїм функціонуванням;
- сукупний фінансовий потенціал країни є індикатором економічного і соціального рівня розвитку країни, суспільства, суб'єктів господарювання;
- формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу повинно забезпечувати контроль за формуванням і використанням фінансових можливостей країни.

У загальному переліку зобов'язань сукупний фінансовий потенціал країни впливає на ефективність функціонування всієї національної економіки, що у підсумку має забезпечувати розвиток країни, відповідно і добробут кожного. Тому, на погляд автора, сукупному фінансовому потенціалу країни будуть притаманні функції, які якнайточніше зможуть характеризувати його фінансово-економічну сутність. Кількісна сутність характеризується мобілізованим, накопиченим та реалізованим обсягом сукупного фінансового потенціалу країни. А якісна сутність виявляється у відтворювальному процесі через форми організації фінансових відносин формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу країни, у його перерозподілі, та через ефективне функціонування регулювання соціально-економічного стану країни.

Визначаючи функції сукупного фінансового потенціалу країни, застосуємо підхід, запропонований А. А. Гриценко [10, с.139–146]. При дослідженні розвитку форм обміну, вартості та грошей, він класифікує функції грошей на внутрішні та зовнішні, основні та похідні, власні та вмінені. Досліджуючи функції сукупного фінансового потенціалу країни, автор вважає за доцільне поділити його функції на основні, похідні та вмінені. Такий поділ функцій показує їх розмежування за групами, дозволяє більш глибоко визначити

досліджуване явище, точніше оцінити місце та роль кожної функції у формуванні та функціонуванні сукупного фінансового потенціалу країни. Розкриття змісту цих функцій дозволяє всебічно, науково обґрунтовано підійти до процесу формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу країни.

До основних функцій сукупного фінансового потенціалу країни, які є дуже важливими, без яких сукупний фінансовий потенціал країни не існував би, можна віднести: мобілізаційну, накопичувальну, реалізаційну. Ці функції вичерпно внутрішнім і зовнішнім способом розкривають сутність сукупного фінансового потенціалу країни. Це не означає, що сукупному фінансовому потенціалу країни не притаманні інші функції, але всі вони містять зазначені основні функції та мають похідний характер. Це похідні функції сукупного фінансового потенціалу країни. До похідних функцій сукупного фінансового потенціалу країни можна віднести: відтворювальну, перерозподільну, регулюючу.

Наведені основні та похідні функції є власними функціями сукупного фінансового потенціалу країни, тобто притаманними йому як сукупному фінансовому потенціалу країни. Але, окрім основних та похідних, сукупний фінансовий потенціал країни може виконувати і вмінені функції, тобто такі, яких він набуває коли виконує ту чи іншу роль у системі фінансових, економічних, соціальних та інших відносин. До вмінених функцій сукупного фінансового потенціалу можна віднести: соціальну, координаційну, контрольну. Однак, всі ці функції сукупного фінансового потенціалу країни є для нього вміненіми, тобто такими, які він починає виконувати коли включається у зовнішні для нього системи, їх визначеність походить із зовнішнього середовища, а не із внутрішньої сутності сукупного фінансового потенціалу країни. Безумовно, сукупний фінансовий потенціал країни може виконувати й вище наведені, й багато інших вмінених функцій. Але це не має ніякого відношення до власних функцій сукупного фінансового потенціалу, які виражають його сутність. Вмінених, зовнішніх функції сукупного фінансового потенціалу може бути безліч залежно від використання сукупного фінансового потенціалу країни.

Кожна із вищезазначених функцій має свою специфіку та потребує у зв'язку з цим розкриття та конкретизації. Функції сукупного фінансового потенціалу країни реалізуються у певній послідовності.

Перша із основних функцій сукупного фінансового потенціалу країни мобілізаційна функція полягає у можливості та потребі мобілізації певного обсягу фінансових ресурсів за рахунок усіх складових сукупного фінансового потенціалу країни, що реалізується в формуванні останнього. Здійснення цієї функції має першочергове значення тому, що максимальна мобілізація фінансових ресурсів є необхідною передумовою успішного розвитку національної економіки. Без виконання цієї функції неможлива реалізація сукупним фінансовим потенціалом країни інших функцій.

Наступна основна функція сукупного фінансового потенціалу країни, яка реалізується після мобілізаційної, накопичувальна знаходить своє відображення в процесі нагромадження мобілізованих фінансових ресурсів, а отже й сукупного фінансового потенціалу країни. Здійснення цієї функції має значення тому, що вона виявляється як на мікро-, мезо- так і на макроекономічному рівнях, забезпечуючи подальше збільшення як сукупного фінансового потенціалу країни, так і фінансового потенціалу окремих його складових, суб'єктів господарювання, а отже і всієї економіки країни, створюючи нові можливості для розвитку, істотно впливаючи на обсяги зростання валового внутрішнього продукту (ВВП).

Третя основна функція сукупного фінансового потенціалу країни реалізаційна знаходить своє відображення у постійній реалізації сукупного фінансового потенціалу у всіх сферах і ланках національної економіки, отримуючи високі результати від його функціонування, реалізуючи мобілізований та накопичений сукупний фінансовий потенціал країни на забезпечення соціально-економічного підйому.

Розглянемо інші функції сукупного фінансового потенціалу – похідні функції, до яких, як зазначалося вище, належать: відтворювальна, перерозподільна, регулююча.

Відтворювальна функція сукупного фінансового потенціалу країни полягає

у його функціонуванні, що реалізується через забезпечення кругообігу фінансових ресурсів і тим самим безперервності процесу відтворення. Усі складові сукупного фінансового потенціалу країни формують фінансові ресурси, які використовуються та забезпечують потреби розширеного відтворення. Для економіки країни важливою є ця функція сукупного фінансового потенціалу країни, ефективне функціонування якого забезпечить необхідні темпи відтворення, на що безпосередній вплив надають його основні функції.

Відтворювальна функція сукупного фінансового потенціалу країни тісно пов'язана з перерозподільною функцією. Країна має галузі і сфери, про які вона зобов'язана піклуватися, забезпечуючи їх розвиток, а отже, виділяти для цього фінансові ресурси. Відтворювальні процеси обумовлюють об'єктивну необхідність перерозподілу сукупного фінансового потенціалу країни для забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства, що супроводжується рухом фінансових ресурсів: перерозподілом фінансових ресурсів між окремими верствами населення, галузями, регіонами тощо. Забезпечення розвитку країни вимагає цілеспрямованого перерозподілу фінансових потоків у пріоритетні соціально-економічні сфери, що реалізується через наступну регулюючу функцію сукупного фінансового потенціалу країни.

Регулююча функція сукупного фінансового потенціалу країни має на меті регулювання економічних і соціальних процесів. Регулююча функція реалізується через перерозподіл фінансових ресурсів сукупного фінансового потенціалу країни та їх спрямування на задоволення загальнодержавних потреб з метою регулювання процесів та пропорцій економічного відтворення. Ця функція є не менш важливою за попередні. Про важливість зростання ролі та значущості фінансового регулювання, розвитку регуляторних процесів на національному рівні неодноразово зазначалося вітчизняними науковцями [11, с.110–116].

Реалізація вмієних функцій забезпечується вирішенням конкретних проблем формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу країни, що відображають систему пріоритетів фінансово-економічної політики України сьогодні та на перспективу.

Побудова підвалин соціальної держави ставить на важливе місце вирішення соціальних проблем. Соціальна функція сукупного фінансового потенціалу країни здійснюється через його перерозподіл й реалізацію на сприяння розвитку освіти, культури, охорони здоров'я, охорони навколишнього природного середовища, забезпечення соціальної підтримки малозабезпечених верств населення, тобто на соціальну безпеку, людський розвиток, рівень і якість життя тощо.

Координаційна функція сукупного фінансового потенціалу країни визначається процесами узгодження та взаємозв'язку формування й функціонування всіх його складових, що дозволяє ефективно реалізовувати його функції в часових та просторових рамках. Виконання цієї функції створює передумови для безперервного формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу країни за рахунок встановлення стійких зв'язків між його складовими, функціями.

Контрольна функція сукупного фінансового потенціалу країни полягає у контролі за його формуванням та функціонуванням. Основу контрольної функції становить рух фінансових ресурсів при формуванні та функціонуванні сукупного фінансового потенціалу країни, при виконанні ним вище наведених функцій, що виступає універсальним знаряддям контролю за сукупним фінансовим потенціалом країни. Завдяки контрольній функції, її «сигналам» визначається як складаються пропорції в мобілізованих, накопичених, реалізованих та перерозподілених фінансових ресурсах, наскільки своєчасно ресурси поступають в розпорядження різних суб'єктів господарювання тобто складові сукупного фінансового потенціалу країни, економічно і чи ефективно ними використовуються. Контрольна функція сукупного фінансового потенціалу країни діє в тісній взаємодії з попередніми функціями.

Наведена класифікація функцій відповідає на питання про те, яким чином та в яких

формах сукупний фінансовий потенціал країни реалізує свої сутність, призначення та можливості. Такий підхід до визначення та розмежування функцій також відкриває широкі можливості для подальшого аналізу феномену сукупного фінансового потенціалу країни. Важливо тільки розрізнити сутність явища та його зовнішні різноманітні форми існування.

Вказані функції сукупного фінансового потенціалу країни є основою для його формування та функціонування. Постійні фінансово-економічні та соціально-політичні зміни різною мірою впливають на сукупний фінансовий потенціал України, на його стабільність, зміцнення та ефективність виконання ним своїх функцій. Реалізація функцій сукупного фінансового потенціалу країни передбачає стійкий і поступальний взаємопов'язаний та взаємообумовлений розвиток усіх його компонентів. При цьому треба забезпечувати виконання функцій сукупного фінансового потенціалу країни всіма наявними засобами: фінансовими, політичними, економічними, правовими, організаційними тощо.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже автор статті вважає, що однією з перспективних розробок у сфері економічної теорії та фінансової науки є дослідження сукупного фінансового потенціалу країни. Визначення функцій сукупного фінансового потенціалу країни є новою та однією з найбільш загальних концепцій, що дозволяє розкрити його формування та функціонування в усій багатоплановості. В таких умовах дуже плідними є теоретичні підходи, які дозволяють акцентувати увагу як на найбільш загальних, так і на конкретних аспектах проблеми, глибше зрозуміти її основну сутність, окреслити шляхи удосконалення методології та розвитку методичного інструментарію сукупного фінансового потенціалу країни.

Використання розглянутих функцій дозволяє максимально ефективно впливати на процеси формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу країни. При цьому з'являються додаткові можливості його цілеспрямованого формування та застосування в фінансово-економічній системі країни, що є перспективою подальших теоретико-прикладних розробок.

Список використаної літератури

1. Малік Є. О. Засади й інструменти активізації фінансового впливу на соціально-економічний розвиток України / Є. О. Малік, Г. І. Завистовська // *Фінанси України*. – 2009. – № 4. – С. 120–123.
2. Портна О. В. Теоретичні підходи до визначення сукупного фінансового потенціалу країни / О. В. Портна // *Проблеми економіки*. – 2013. – № 3. – С. 128–133.
3. Портна О. В. Сукупний фінансовий потенціал країни: системний підхід / О. В. Потрна // *Бізнес інформ*. – 2013. – № 9. – С. 293–298.
4. Шумська С. С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки / С. С. Шумська // *Фінанси України*. – 2007. – № 5. – С. 55–64.
5. Сац Б. Б. Організаційне забезпечення інвестиційного ризик-менеджменту банку / Б. Б. Сац, А. О. Тимків // *Фінанси України*. – 2008. – № 8. – С. 97–106.
6. Лисяк Л. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України: монографія / Л. В. Лисяк; Акад. фін. управління. – К.: ДННУ АФУ, 2009. – 594 с.
7. Словарь иностранных слов / [под ред. А. Спиркина]. – 7-е изд., перераб. – М.: Русский язык, 1980. – 556 с.
8. Новий тлумачний словник української мови: у 3 т. / [укл. В. Яременко, О. Сліпушко. – 2-ге вид., випр.]. – К.: Анікот, 2008. – Т. 3. – 675 с.
9. Теория государства и права / [под ред. В. М. Карельского, В. Д. Первалова]. – М.: ИНФРА-М-НОРМА, 1997. – 570 с.
10. Гриценко А. А. Развитие форм обмена, стоимости и денег / А. А. Гриценко // К.: Основа, 2005. – 192 с.
11. Лазебник Л. Л. Особливості механізму регулювання міжнародних фінансових відносин на глобальному рівні / Л. Л. Лазебник // *Вісник ДДФА*. – 2013. – № 1 (29). – С. 110–116.

Стаття надійшла до редакції 05.02.2014.

МЕТОДОЛОГІЯ МОДЕЛЮВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ КРАЇНИ

У статті розглянуто питання функціонування бюджетної системи, принципи і види бюджетного збалансування. Системний підхід дозволяє відокремити структурну модель бюджетної системи від стратегії економічного розвитку.

The problems of budget system functioning, principles and kinds of budget balancing are discussed in the article. The system approach gives the possibility to distinguish budget system structure model from country strategies of economic development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Об'єднана синтезована методологія моделювання бюджетної системи країни на основі врахування усіх видів збалансування бюджетів визначає необхідність діяльності бюджетних інститутів, норм права, спрямованих не тільки на фонди бюджетних коштів, але й на управління потоками бюджетних ресурсів, які формують бюджетні фонди та із яких вони виходять. Кругообіг бюджетних коштів макроекономічного характеру має в центрі своєї конфігурації акумулюючий нормативний грошовий фонд специфічного призначення, з яким пов'язана системна сукупність вхідних і висхідних фінансових потоків, які є головним об'єктом управління (наприклад, таким інститутом, як Державна казначейська служба). Це загальні принципи методології взаємодії, які характерні і для ефективного регулювання фінансової системи.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У сучасній фінансовій літературі питанням бюджету і бюджетної системи приділяли увагу чимало фахівців, економістів та науковців. Особливо, на думку автора, варто відзначити дослідників фінансової системи в контексті існування бюджету і бюджетної системи, а саме: В. П. Кудряшова «Дослідження засад розвитку фінансової системи України»; Д. В. Полозенка «Фінансова система України і бюджетний процес: сутність та шляхи удосконалення»; С. В. Науменка, С. В. Міщенко «Сучасна модель фінансової системи: порівняльний аналіз основних підходів»; В. О. Макаренка, І. О. Прищепчука «Побудова моделі фінансової системи України на основі системного підходу» та ін.

Аналогічна різноманітність спостерігається у підході до визначення категорії «бюджетна система». Більшість українських науковців визначають її за внутрішньою та організаційною структурами. Доцільно звернути увагу на монографію О. І. Барановського «Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення)», І. Я. Чугунова «Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку» та Ю. В. Пасічника «Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні», що власне знайшло відображення і в Бюджетному кодексі України.

Серед зарубіжних економістів дослідженню визначення фінансової системи присвячено праці З. Боді й Р. Мертона, Г. Габбарта, П. Роуза і Д. Фрейзера, О. М. Александрова, І. Д. Злобіна, Е. О. Вознесенського, М. К. Шерменьова, А. І. Архіпова та інших науковців.

Найбільш системно узагальнив усі доступні на сьогодні вітчизняні та зарубіжні підходи до визначення «фінансової та бюджетної системи» у своїй роботі «Фінансова система України (теоретико-методологічний аспект)» В. М. Опарін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З точки зору системного підходу, бюджетна система є організованою складовою національної

економічної системи з власною структурою. Функціонування кожної її підсистеми забезпечується конкретними органами чи інституціями, склад яких може відрізняється залежно від розмежування функцій і повноважень між ними. На підставі зазначеного, можна відобразити структурну модель бюджетної системи, при чому варто зауважити, що її сучасна модель, яка подана в економічній літературі, має свою специфіку та не повністю відображає усіх дефініцій.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження різних груп бюджетних відносин як сукупності механізмів розподілу коштів, незалежно від економічного змісту, а саме:

- 1) механізму мобілізації грошових коштів до бюджетної системи країни;
- 2) механізму витрат бюджетних коштів;
- 3) механізму міжбюджетного розподілу і перерозподілу бюджетних ресурсів.

Відповідно до першого – це сукупність відносно відокремлених взаємопов'язаних бюджетних відносин, які відображають специфічні форми та методи розподілу та перерозподілу бюджетних коштів. Стосовно другого – це сукупність інститутів бюджетної системи, які управляють грошовими потоками. І, відповідно, третій – це система, яка склалася на принципах, урегульованих нормами права суспільних відносин в сфері планування, формування, розподілу і використання бюджетних грошових коштів держави і місцевих органів влади і самоврядування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бюджет і бюджетна система як економічні категорії проявляються в економіці не окремо, а у взаємозв'язку, разом з іншими системними і надбудованими категоріями. Останні є органічно втіленими в систему дії економічних та інших категорій: політичних, ідеологічних, культурних тощо. Отже, економічні категорії «бюджет і бюджетна система» обслуговують не тільки відтворення діючих матеріальних благ і робочої сили, але й всю сукупність діючих категорій, які відтворюють не тільки товар і робочу силу в суспільстві, але й саме суспільство. Це здійснюється лише у вартісній частині функціонування інших категорій, але не фінансових в їх складі.

Виходячи з економічної сутності категорії «бюджет», можна виділити такі основні його функції: цільова, розподільча і контролююча. Найважливішою із них є цільова. Адже бюджетні ресурси мобілізуються, розподіляються та подаються переважно у вигляді грошових фондів. Проте, щоб створити ці грошові фонди потрібно, перш за все, визначити із яких фондів грошові і бюджетні ресурси мають складатися і навіщо вони потрібні. Формування фондів грошових засобів у бюджеті не є самоціллю. Ціллю є спрямованість використання таких фондів, яка реалізується через бюджетні програми [1, с.2, п.4].

Формування бюджетних грошових фондів здійснюється на різних рівнях – державному та місцевому (чотирьох рівнів: загальнодержавний, обласний, районний, базовий) (рівень територіальних громад, господарюючих суб'єктів (фірми, корпорації, підприємства), на сімейному рівні. Саме цим обумовлені такі поняття як централізований бюджет тощо. На державному рівні формуються бюджети, фонди, які мають загальнонаціональне значення, на місцевому рівні – місцеве значення. У сукупності вони утворюють бюджетну систему [1, с.2, п.5].

Особливе місце у цій системі посідає централізований бюджет – це економічні відносини, які опосередковують процес мобілізації, утворення, розподіл і використання централізованого грошового фонду України, що знаходяться у розпорядженні відповідних органів влади, призначеного для фінансування функцій і завдань загальнодержавного значення і є основним фінансовим планом держави, який затверджується Верховною Радою України. Централізований бюджет є основною фінансовою базою функціонування держави. Централізація фінансових засобів має важливе економічне і політичне значення, яке дозволяє здійснювати єдину фінансово-бюджетну політику.

На рівні господарюючих суб'єктів створюються грошові бюджетні ресурси, які забезпечують просте відтворення, розвиток господарства (підприємства, фірми, корпорації тощо). На рівні сім'ї свідомо, або не зовсім, визначаються обсяги ресурсів, які спрямовуються на поточне споживання, формування інвестиційних можливостей, соціальний захист тощо. Усе це має конкретну мету, заради якої і створюються грошові бюджетні ресурси. Цільова функція бюджетів різних рівнів визначає спрямованість і темпи розвитку, тобто впливає на ефективність відтворення. А реалізується вона у вигляді бюджетної політики, яка спрямована на вплив на макроекономічні умови [2, с.54; 3, с.26]. Цільова функція бюджету відображена і в БКУ, зокрема понятті «управління бюджетними коштами» – «сукупність дій учасника бюджетного процесу відповідно до його повноважень, пов'язаних з формуванням та використанням бюджетних коштів, здійсненням контролю за дотриманням бюджетного законодавства, які спрямовані на досягнення цілей та завдань і конкретних результатів своєї діяльності та забезпечення ефективного, результативного і цільового використання бюджетних коштів» [1, ст.2, п.49]. Принцип цільового використання коштів характерний і для бюджетної системи України [1, ст.7, п.8].

Бюджетна політика є не що інше, як цілеспрямована діяльність держави (в особі органів державної влади й місцевого самоврядування) з використання бюджетної системи для реалізації економічної політики. Така політика передбачає різний ступінь розподілу національного доходу держави за допомогою бюджету, більший чи менший рівень централізації фінансових ресурсів у рамках бюджетної системи, посилення чи послаблення регламентації використання бюджетних коштів, пріоритетність бюджетного фінансування певних заходів, вибір шляхів досягнення збалансованості бюджетних доходів і видатків тощо. Вона безпосередньо пов'язана з такою економічною категорією як «ефективність» з точки зору «по-перше, впливу бюджетної політики на соціально-економічний розвиток держави, по-друге, ефективності бюджетної політики як такої» [4, с.31].

Принцип ефективності бюджетної системи України також передбачає при складанні та виконанні бюджетів усіх учасників бюджетного процесу «прагнути досягнення запланованих цілей» [1, ст.7, п.6]. На всіх стадіях бюджетного процесу його учасники в межах своїх повноважень здійснюють оцінку ефективності бюджетних програм з метою цільового і результативного використання бюджетних коштів. Для їх оцінки у світі застосовується відомий метод аналізу ієрархій (МАІ) [5, с.40–46; 6, с.19; 7, с.56; 8, с.469–487; 9, с.251–318].

Розподільча функція бюджетів обумовлює необхідність формування системи мобілізації і розподілу бюджетних ресурсів як між фондами, так і шляхом доведення їх до кінцевих отримувачів (споживачів) уже із фондів для використання відповідно до цільового призначення. Ця функція реалізується в конкретних механізмах формування бюджетів і їх використання відповідно до заданих цільових завдань. Податки, збори, їх ставки і механізм вилучення, бюджетні процеси, бюджетний кодекс – все це відображення розподільної функції бюджетів. При цьому важливо зазначити, що розподілена гривня – є цільовою гривнею. Сукупність розподільних механізмів, їх доцільність і ефективність безпосередньо впливає на суспільне відтворення [6, с.3–12]. Саме тому, наголошують дослідники, бюджетна стратегія має бути спрямована на «підтримку раціональних пропорцій у суспільному відтворенні та злагоджену роботу всіх інституційних механізмів» [10, с.41].

Не менш важливу роль відіграє і контрольна функція бюджетів. Це не тільки контроль правильності формування їх матеріальної основи – грошових фондів та їх використання, але й оцінка досягнутих результатів використання державних ресурсів заданим цілям, виявлення невідповідностей, напрацювання і реалізація заходів для коригування доцільності використання бюджетних ресурсів. «Державна фінансова підтримка, – відмічає Я. Я. Дьяченко, – буде економічно обґрунтована, якщо підвищуватиметься

конкурентоспроможність економіки й поліпшуватиметься добробут населення» [11, с.15]. Швидкість, адекватність реагування на події, що проходять, значною мірою визначаються ступенем раціональності побудови системи управління державою, економікою, бюджетом. Правильно побудована система реалізації контрольної функції бюджетів є важливою частиною не тільки високого рівня суспільного облаштування, яке є визначальним фактором виконання державою своєї ролі в усіх сферах життєдіяльності, але й забезпечення поступального розвитку економічного суб'єкта.

Відповідно до теорії цільового використання бюджетних коштів і завдяки контрольній функції досягається контроль і оцінювання ефективності бюджетних програм через «вимірювання виконання», «оцінювання програм», «аудит адміністративної діяльності», що означає моніторинг і звітування про реалізацію й напрями коригування програм. Аналізу й оцінці піддаються всі характеристики бюджетних програм: мета, пріоритети розвитку, завдання, виконавці, строки виконання, напрями діяльності, чисельність зайнятих у реалізації програми, перелік державних цільових програм у межах бюджетної програми, юридичні підстави для формування й реалізації бюджетної програми тощо. Основою цього оцінювання ефективності виконання бюджетних програм, обґрунтованих головним розпорядником бюджетних коштів, з урахуванням пріоритетних напрямів Стратегії соціально-економічного розвитку України [12] є інформація про обсяги фінансових ресурсів бюджетного запиту і граничні обсяги видатків щодо кожної бюджетної програми, на основі яких визначаються показники затрат, продукту, ефективності, якості.

Отже, виходячи із сутності економічної категорії бюджету, обсяги формування ресурсів значною мірою залежать від намічених стратегічних цілей, масштабів, завдань, які спрямовані на вирішення конкретної поточної ситуації. Але при цьому розміри бюджетних ресурсів не мають виходити за рамки знову створеної вартості додаткового продукту. В масштабах економіки важлива також структура розподілу бюджетних ресурсів на цілі суспільного споживання і потреб господарюючих суб'єктів, співвідношення між кінцевим споживанням і нагромадженням.

Для здійснення функцій бюджету держава виробляє бюджетний механізм, який являє собою сукупність форм організації бюджетних відносин, методів мобілізації і використання засобів загальнодержавного грошового фонду. Бюджетний механізм містить: 1) бюджетну систему; 2) адміністративні органи; 3) правові підґрунтя у вигляді законів, постанови вищих органів управління країни; 4) систему документації і звітності і інші реквізити, які необхідні для конкретної діяльності щодо виконання дохідної і витратної частини бюджету. У цьому механізмі побудова моделі бюджетної системи є найважливішим фактором його ефективності. Використання бюджетного механізму для регулювання досягнення стратегічної цілі розвитку економіки, здійснюється шляхом маневрування бюджетними коштами (ресурсами), які надходять у розпорядження держави.

Бюджетна система як економічна категорія є складною системою і складовою фінансової системи. Звернемося до властивостей складних систем, які узагальнені в науковій літературі (рис. 1). Переважно як на систему, яка склалася на певних принципах, урегульованих нормами права суспільних відносин, які склалися у сфері планування, формування, розподілу, використання бюджетних грошових коштів держави і місцевих органів, вказують російські вчені [8, с.66].

Наразі з урахуванням цих властивостей і найважливіших складових цієї системи (система – підсистема – компонент – елемент), а також правової і політичної компоненти, можна дати таке визначення терміну «бюджетна система». Бюджетна система – це єдина система сукупності взаємопов'язаних бюджетів різних рівнів та інституцій із сукупністю внутрішніх і зовнішніх відносин та взаємозв'язків, побудованих на економічних та принципах урегульованих нормами права відносин, які складаються у фінансовій системі з приводу утворення, мобілізації, розподілу і використання бюджетних ресурсів (коштів), цілісність якої забезпечує бюджетна політика.

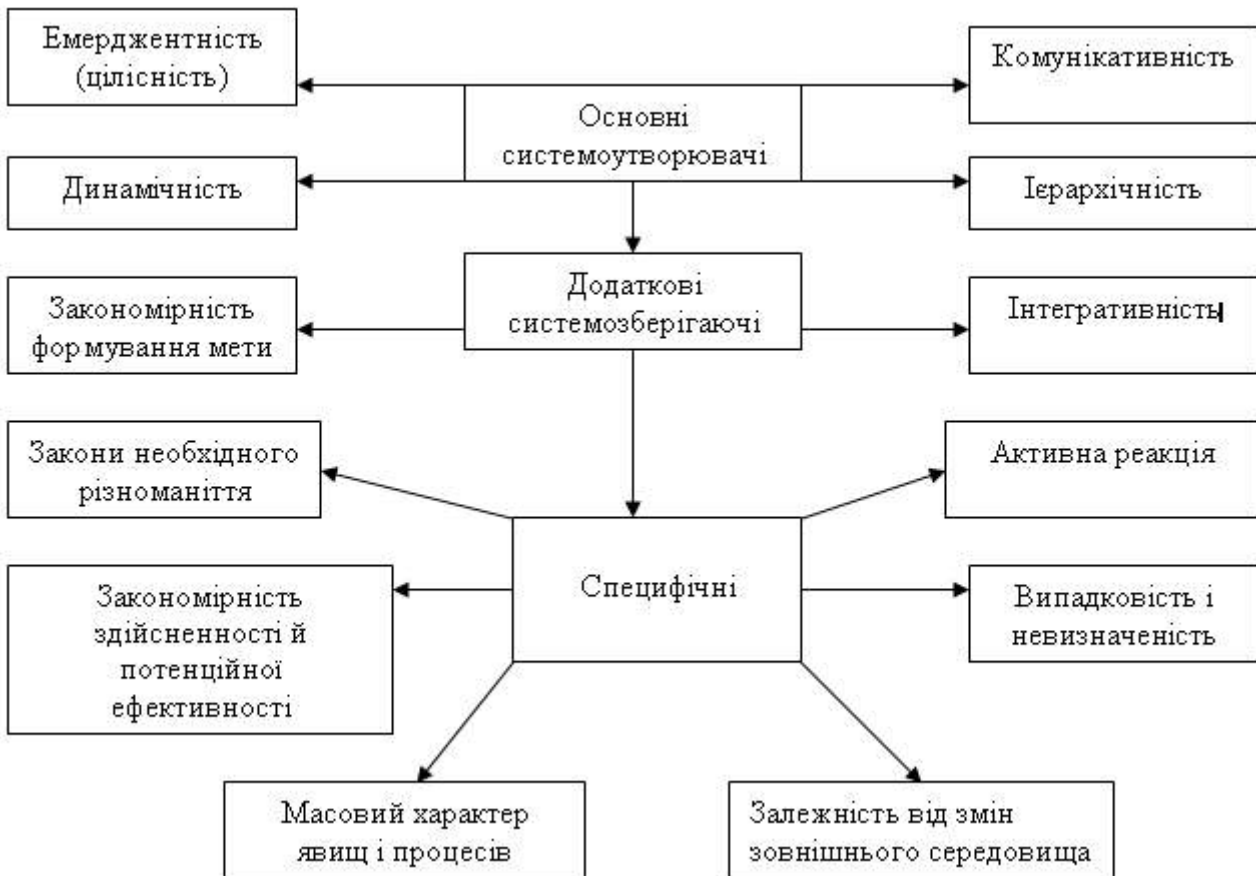


Рис. 1. Ієрархія характерних властивостей складної системи [13, с.35]

У визначенні цієї дефініції автор виходить з того, що бюджетна система являє собою сукупність фінансових органів та інститутів, які управляють бюджетними грошовими потоками (ресурсами), тобто порівняно відособлених підсистем, компонентів, елементів, які відображають специфічні форми й методи бюджетних відносин у системі фінансових відносин.

І, якщо говорити про дефініцію як систему, то з точки зору системного підходу, бюджетна система є, відповідно, організованою складною системою, функціонування кожної підсистеми якої забезпечується конкретними органами чи інституціями, склад яких може бути різним, як і розмежування функцій і повноважень між ними залежно від існування її в тій чи іншій економічній системі.

На основі наданого визначення можна відобразити структурну модель бюджетної системи (рис. 2).

При цьому варто наголосити, що сучасна модель бюджетної системи, яка подана в економічній літературі, має свою специфіку і не повністю відображає усіх дефініцій із поняттям бюджетної системи.

Функціонування бюджетної системи як єдиного цілого та необхідність узгодження бюджетної та монетарної політики, передбачає наявність налагодженої системи управління бюджетними коштами (ресурсами), яка б забезпечила належну координацію бюджетної і монетарної політики.

Системний підхід, що передбачає застосування низки методів з урахуванням всього комплексу системних характеристик бюджетної системи, дозволяє чітко виокремити її структурну модель з метою розроблення стратегії розвитку бюджетної системи України.

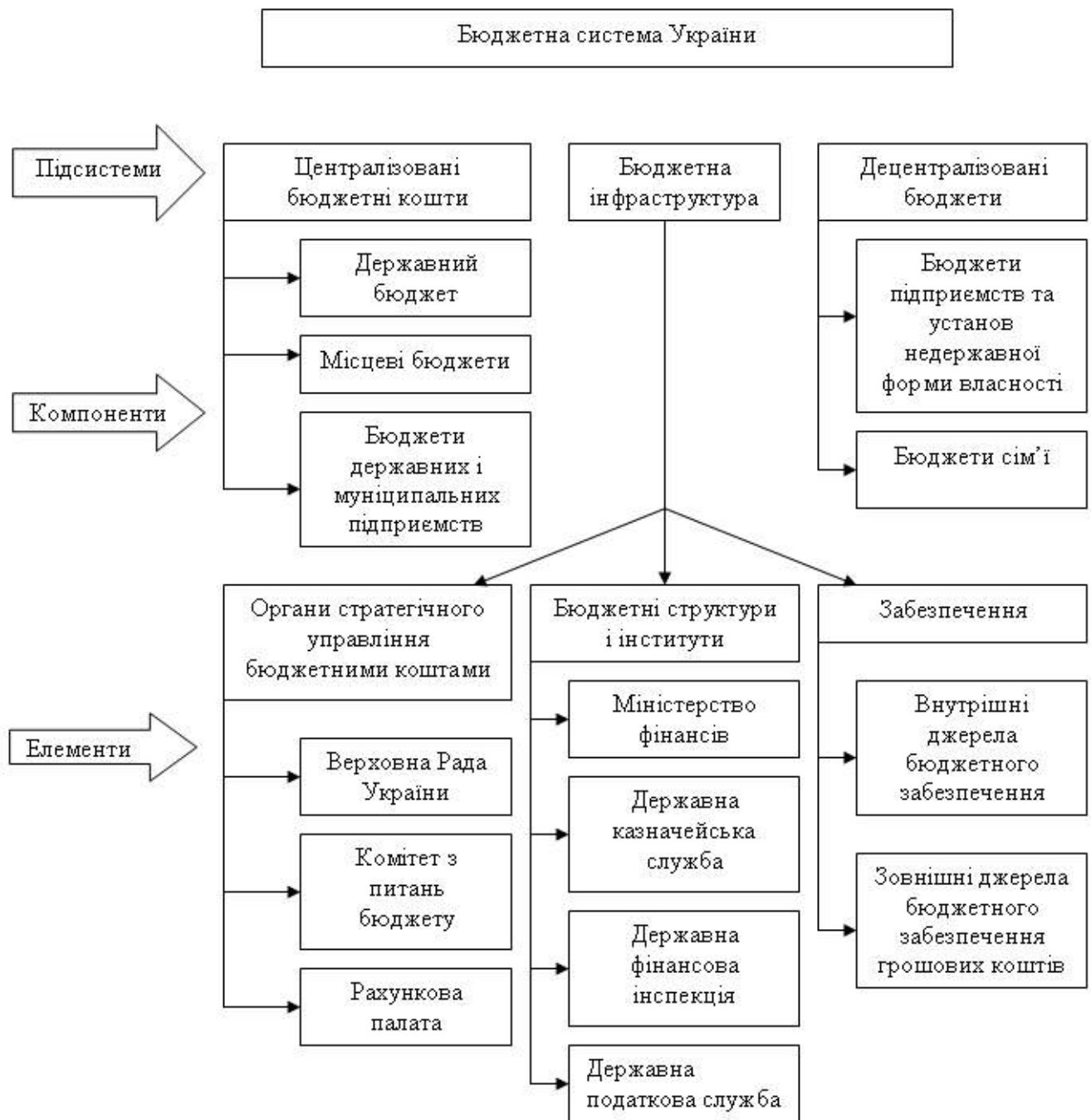


Рис. 2. Структурна модель бюджетної системи України (розроблено автором)

Неефективність ланок бюджетного механізму впливає на структуру доходів і витрат бюджетної системи за видами бюджетів. А функціонування державного бюджету проходить шляхом особливих економічних форм, які відображають окремі етапи перерозподілу вартості – доходів і витрат бюджету. Ці економічні категорії, різні за своїми функціональними характеристиками, будуть розглянуті нижче. Автор звертає увагу на досягнення максимального впливу на економіку і соціальну сферу територіальних утворень бюджетів усіх рівнів через призму активних інструментів соціально-економічного розвитку країни, місцевих утворень.

Бюджетна система забезпечує виконання перерозподільної функції такої категорії як бюджет на основі дотації вирівнювання [1, с.2]. Необхідність обов'язкового досягнення рівноваги між бюджетними витратами і джерелами їх фінансування у будь-якому бюджеті обумовлена вимогою, яка витікає із принципу збалансованості бюджетів, зафіксована

в ст. 7 п. 2 Бюджетного кодексу України, і є обов'язковою як на стадії становлення і затвердження бюджету, так і в процесі його виконання.

Економічна сутність бюджетної системи виражається в основі її збалансованості, оскільки це поняття пов'язано з обсягом залишковості бюджетних коштів, які надходять до бюджету для повного фінансування передбачених витрат. Достатність економічно обґрунтованих засобів визначає чи буде досягнуто баланс між бюджетними доходами і витратами, чи утворюється дефіцит бюджету, який вимагає додаткових джерел фінансування, що позитивно чи негативно може вплинути і на реальну економіку залежно від ефективності їх використання [14, с.3–12].

Якщо звернутися до дефініції «принципу збалансованості», то вона базується на кількісній характеристиці стану бюджету рівноваги (баланс) між сумарною величиною бюджетних надходжень (доходи) бюджету і джерела фінансування дефіциту і обсягів здійснюваних бюджетних витрат у системі. У самому його розумінні потрібно враховувати і якісну сторону. Остання обумовлена тим, що збалансованість бюджету – це його сутнісна якість, яка відображає співвідношення таких ключових економічних понять як «доходи бюджету», «власні доходи бюджету», «надходження в бюджет», «витрати бюджету». Їх розміри, динаміка і структура характеризують якісний стан бюджету, його стійкість щодо різного роду економічних ризиків.

В науковій літературі виділяють оптимальну збалансованість (Є. В. Кузнецова – «власна збалансованість»), регульовану збалансованість (Є. В. Кузнецова – «базова збалансованість») і загальну збалансованість бюджету [15, с.15–19].

Виокремлення трьох видів бюджетного збалансування у працях В. Родіонової і Є. Кузнецової враховує різну якість збалансованості бюджетів. Автор статті підтримує формулювання В. Родіонової щодо трьох видів збалансованості, оскільки їх визначення більш точно відображають економічну сутність процесу досягнення рівноваги між доходами і витратами територіальних і місцевих бюджетів у бюджетній системі. Адже забезпечення балансу бюджету виключно за рахунок податкових і неподаткових доходів, до якого намагаються усі регіони, свідчить про високу якість збалансування. Тому, такій якості балансу більше підходить термін оптимальної, а не власної (за Є. Кузнецовою), оскільки остання більше належить до діяльності органів влади, а не до характеристики такої економічної категорії як бюджет. Варто відмітити, що до власних доходів (ресурсів) відповідно діючого бюджетного законодавства відносяться міжбюджетні трансферти (крім субвенцій), подарунки і гранти [1, с.2, п.19], а це уже більша якість збалансованості. Отже, на основі виділених авторами складових досягнення рівноваги між витратами бюджету і джерелами їх фінансування, можна сформулювати визначення дефініції «оптимальна збалансованість бюджету». Оптимальна збалансованість бюджету – це економічна дійсність і якісний показник бездефіцитного бюджету різного рівня, для якого характерною ознакою є забезпечення формування та використання фінансових ресурсів виключно за рахунок податкових і неподаткових доходів без залучення міжбюджетних трансфертів і позик. Таку характеристику мають лише деякі ланки бюджетної системи України – бюджети 8–9 регіональних суб'єктів, які мають досить потужну податкову базу [16, с.30–32].

Регульована збалансованість бюджету – економічна дійсність і якісний показник бездефіцитності бюджету і незалежна від рівня його формування, для якого характерною ознакою є забезпечення рівноваги між доходами і витратами, не тільки за рахунок податкових і неподаткових доходів, але й за допомогою фіскального (фінансового) вирівнювання. Автор підтримує дефініцію «регульована», а не «базова» за двома причинами: по-перше, якщо її відмінність від попередньої дефініції полягає у залученні міжбюджетних трансфертів для покриття зобов'язань конкретного бюджету (регіонального чи місцевого), то це означає, що баланс бюджету не може бути забезпечений тим суб'єктом влади, який є його розпорядником, потребує цілеспрямованого регульованого перерозподілу бюджетних коштів у системі для досягнення балансу бюджету; по-друге, сам

термін «базова» вимагає визнати, наприклад, ті ж дотації нормою, своєрідним стандартом збалансування, базою, на основі якої має виконуватись розрахунок відхилення у бюджеті.

Отже, перші дві дефініції характеризують бездефіцитні бюджети, відповідний баланс яких досягається за допомогою системи фіскального (фінансового) вирівнювання [17, с.96] забезпечує упорядкування делегованих дохідних та видаткових повноважень, забезпечення виконання регульованої соціальної функції держави. Третя дефініція «загальна збалансованість бюджету» належить до дефіцитних бюджетів, у складі джерел фінансування яких використовується позика. Тому, її сутність можна визначати таким чином: загальна збалансованість бюджету – економічна діяльність і якісний показник дефіцитного бюджету незалежно від рівня його формування в бюджетній системі для якого характерною ознакою є забезпечення рівноваги між доходами і витратами за рахунок залучення фінансових ресурсів на поворотній основі.

У сучасній науковій літературі відсутні в обігу ці дефініції, що значною мірою вплинуло і на більш повне проведення теоретичних досліджень, які присвячені розкриттю економічного змісту понять бюджетної збалансованості у системі і впливу на неї ефективної (або неефективної) системи управління відповідними (регіональними чи місцевими) фінансами. Важливим це є і для практики. Адже чітке вичленення виду збалансованості конкретної ланки бюджетної системи і його відповідного коефіцієнту дає можливість: по-перше, у бюджетній системі передбачити можливі ризикові бюджети в яких витратні зобов'язання суб'єктів влади не забезпечені фінансовими ресурсами і запобігти цьому через фіскальне вирівнювання; по-друге, кожний вид збалансованості бюджетів може служити обґрунтованим показником ефективності роботи відповідного органу влади з управління фінансами; по-третє, вичленення коефіцієнту збалансованості (коефіцієнт оптимальності), регульованої і загальної збалансованості бюджету може служити порівняльним показником фінансового стану конкретної ланки бюджетної системи, виявлення динаміки їх розвитку і оцінки тенденцій, які відображають зміни фінансового стану.

Отже, виявлення різної якості збалансованості конкретного бюджету і застосування на практиці її коефіцієнту у бюджетній системі підвищує міру об'єктивності оцінки стану кожної ланки бюджетної системи і сприяє виявленню факторів, які впливають на них. Врахування різних видів збалансування бюджетів відповідає балансовій системі Дж. К. Ван Хорна, яка дозволяє на основі відповідної матриці накопичувати дані про рух бюджетних ресурсів (коштів) у межах бюджетної системи між її ланками [3, с.40].

Аналізуючи рух бюджетних ресурсів у спрямованості грошових бюджетних потоків в моделі Дж. Ван Хорна, можна виявити регіони-донори і регіони-реципієнти, а також роль «посередників» – бюджетних інститутів, кількісні показники яких розкривають механізм взаємодії складових у бюджетній системі, що дозволяє більш чітко визначити ефективність взаємодії цих складових, питання регулювання, розподілу, використання і нарощування бюджетного потенціалу кожного бюджетного рівня і сукупного бюджетного потенціалу усієї бюджетної системи країни. Системні бюджетні потоки формують функціональні ланки (фонди) бюджетної системи, їх рух, розподіл і використання. Бюджетна система як економічна категорія подібно секторам економіки не може відтворювати і розвивати джерела надходжень, якщо в них немає внутрішніх і зовнішніх фінансових взаємозв'язків, обмінних явищ, які виражаються бюджетними грошовими потоками і кругообігами.

Економічна сутність бюджетної системи обумовлена існуванням відмінностей в рівні соціально-економічного розвитку регіонів і місцевих утворень, а також наявністю вертикального дисбалансу бюджетної системи. Вона забезпечує розподіл і перерозподіл бюджетних доходів між різними ланками бюджетної системи в цілях досягнення збалансованості кожного бюджету. Принцип збалансованості є основоположним принципом і бюджетної системи України [1, с.7, п.2], але в Бюджетному кодексі відсутнє визначення змісту і практики застосування цього основоположного поняття «збалансованість бюджету». Для створення відповідної правової бази, яка регламентує порядок і механізми досягнення збалансованості бюджету важливо обґрунтувати економічний зміст і практику застосування і

таких дефініцій, як «власні доходи бюджету», «самостійність бюджету», «джерела власних доходів», які забезпечують реалізації принципу самостійності. Ці два принципи взаємопов'язані і складають основу підкреслених видів збалансованості бюджету. Тому економічна ефективність її як системи обумовлена такими чинниками:

- економічно обґрунтованим розподілом грошових фондів між бюджетами різних рівнів, визначальним критерієм якого є підвищення конкурентоспроможності економіки і зростання добробуту населення;
- впливом їх на міру соціально-економічного розвитку конкретного регіону;
- створення основ самостійності формування бюджетних доходів і витрат;
- створення інституціональних умов ефективного використання бюджетних засобів у всіх ланках бюджетної системи;
- досконалістю і якістю правової бази, яка регламентує порядок і механізми забезпечення збалансованості.

Саме якість правової бази створює умови для досягнення збалансованості бюджетів на економічній основі в бюджетній системі. Адже правові основи визначають об'єм прав і повноважень кожної складової системи. У випадку їх недостатності, наприклад, в питанні самостійності бюджету, буде подавлена ініціативність і відповідальність працівників владних структур, а за збалансованість бюджету будуть відповідати центральні структури. Тоді бюджет у системі стає інструментом відтворення бюрократії [14, с.3–12].

Це управління бюджетами усіх рівнів системи, має будуватися на економічних засадах, що призведе до перетворення бюджету із традиційного фіскального розподільного інструменту в ключовий інструмент розвитку економіки. Діяльність бюджетної системи має бути спрямована на реалізацію доктринальної установки, яка має економічний зміст і полягає в тому, щоб сприяти підтримці стійких темпів економічного зростання і переходу органів влади від простого перерозподілу доходів до управління процесом їх активного продукування, оскільки «відтворення бюджету в якості суцільно фіскально-розподільної категорії незмінно перетворює його в кризогенний фактор» [1, с.19]. Практика підтвердила цей висновок і в Україні в період гіперінфляції 90-х років ХХ ст. та під час платіжної кризи середини цього десятиліття, і наприкінці останнього, який відмічений фактичними масовими банкрутствами. Ця проблема не вирішена в економіці України і на початку ХХІ ст.

Висновки і перспективи подальших розробок. Для того, щоб бюджетна система, як економічна категорія виконувала функцію базисного елементу економічного розвитку необхідно: а) щоб основні бюджетні кошти були спрямовані на розвиток доходної бази інвестицій, які надаються на умовах відкритого конкурсу їх потенційних споживачів; б) розробляти і реалізовувати спеціальні програми зі збільшення неподаткових доходів бюджету на основі програмно-цільового методу планування бюджетних видатків. В Україні зроблено перші кроки у цьому напрямку, проте, не досягнуто основного результату – збереження умов використання функції бюджетної системи як бюджетного елементу економічного розвитку; в) доступ до державних коштів ставити у жорстку залежність від ефективного використання бюджетних коштів в тій чи іншій бюджетній галузі, в тому чи іншому територіальному і місцевому утворенні; г) на всіх рівнях бюджетної системи програмувати і здійснювати комплекси заходів щодо бюджетного стимулювання процесу скорочення питомої ваги бюджету на одиницю бюджетних послуг без втрат для якості останніх (окремі бюджетні послуги переводити на початки комерційного або змішаного фінансування). Крім вказаної функції, яка розкриває дефініцію «бюджетна система» як економічну категорію, варто вказати й на інші:

- 1) забезпечення грошовими ресурсами консолідованого функціонування в інтересах ефективного виконання різними рівнями і гілками української влади взятих державою перед суспільством зобов'язань;
- 2) на усіх рівнях бюджетної системи потрібно стимулювати ділову ініціативність малого і середнього бізнесу, створення необхідних умов для економічного розвитку країни в цілому і регіонів, зокрема;

- 3) бюджетна система має забезпечити перерозподільну функцію на основі управлінського сприяння формування доходів, а не провокування піків адміністративно-владної активності при їх розподілі;
- 4) максимально забезпечити умови дії чітких економічних і соціальних механізмів здійснення владних повноважень і ліквідації суб'єктивізму і бюрократичного свавілля;
- 5) всебічно забезпечити прозорість і високу ефективність використання відповідних бюджетних коштів на основі переходу від фінансування організацій, відомств і галузей до фінансування здійснених на умовах держзамовлення і реально наданих суспільству послуг, витісняючи плутанину процесу надання спеціальних послуг на основі їх скритої комерціалізації і низького бюджетного ефекту.

Список використаної літератури

1. Бюджетний кодекс України № 2456-17 від 8.07.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Кабанов В. Г. Активізація фінансових інвестицій як складова стратегії стабілізації та зростання економіки / В. Г. Кабанов // Фінанси України. – 2010. – № 5. – С. 40–54.
3. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / [Дж. К. Ван Хорн; пер. с англ.; гл. ред. Я. В. Соколов]. – М.: Финансы и статистика, 1997. – С. 26–40.
4. Піхоцький В. Ф. Ефективність бюджетної політики як інструмент соціально-економічного розвитку України / В. Ф. Піхоцький // Фінанси України. – 2010. – № 3. – С. 31.
5. Лапшин В. І. Застосування методу аналізу ієрархій у програмно-цільовому методі бюджетування / В. І. Лапшин, В. В. Кузніченко // Фінанси України. – 2011. – № 5. – С. 40–46.
6. Алимурзаев Г. Новые доктринальные подходы к межбюджетным отношениям и бюджетная политика федерального правительства / Г. Алимурзаев, В. Хижняков // Российский экономический журнал, 2001. – № 9. – С. 19.
7. Родионова В. М. Сбалансированность бюджетов: теоретический и правовой аспекты / В. М. Родионова // Финансы, 2012. – № 4. – С. 56.
8. Бюджетная система России: учеб. / [В. А. Паригина, К. Браун, Д. Э. Стиглиц и др.]. – 3-е изд. испр. и доп. – М.: Eksmo Education, 2006. – 502 с.
9. Саати Т. Л. Принятие решений: метод анализа иерархий / Т. Л. Саати. – М.: Радио и связь, 1989. – 316 с.
10. Рибак С. Бюджетна стратегія: українські реалії та зарубіжний досвід / С. Рибак // Економіка України. – 2011. – № 9. – С. 41.
11. Дьяченко Я. Я. Теоретико-методологічні основи забезпечення цільового використання бюджетних коштів / Я. Я. Дьяченко // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 15.
12. Стратегія економічного та соціального розвитку України на 2004–2015 роки «Шляхом європейської інтеграції» / [А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін.]. – К.: ІВД Держкомстату України, 2004. – 416 с.
13. Макаренко В. О. Побудова моделі фінансової системи України на основі системного підходу / В. О. Макаренко, І. О. Прищепчук // Фінанси України. – 2010. – № 5. – С. 35.
14. Шевчук В. О. Вплив бюджету на макроекономічні показники / В. О. Шевчук, Р. І. Копич // Фінанси України, 2010. – № 3. – С. 3–12.
15. Кузнецова Е. В. Оценка сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации / Е. В. Кузнецова // Финансы. – 2011. – № 2. – С. 15–19.
16. Пилипів В. До питання федералізації України: проблеми забезпечення бюджетної самодостатності регіонів / В. Пилипів // Економіка України. – 2011. – № 3. – С. 30–32.
17. Бюджетна система: підруч. / [за наук. ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія]. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 871 с.

Стаття надійшла до редакції 26.12.2013.

РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ БАНКОМ

У статті досліджено тенденції впливу державного регулювання банківської діяльності на управління комерційними банками в умовах сучасного розвитку економіки та банківської системи.

The article researches the trends of government regulation of banking activities impact on commercial bank management in today's economic and banking system development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Особливе місце в рамках економічної теорії та практики займають питання, пов'язані з грошово-кредитним ринком та банківською системою. Під банківською системою, зазвичай, розуміють сукупність учасників грошово-кредитного ринку, які діють у рамках спільної грошово-кредитної системи, – універсальних і спеціалізованих комерційних банків, які проводять депозитні, кредитні та розрахунково-касові операції. Банківські системи розвинених країн та країн з ринковою формою економіки мають як спільні риси, пов'язані з загальним напрямком розвитку економіки, так і риси специфічні, пов'язані з особливостями еволюції національних економік та національних грошово-кредитних систем. Загальними ознаками побудови банківських систем є такі:

- 1) дворівневий характер банківських систем: перший рівень – центральний банк, другий рівень – комерційні банки, які безпосередньо надають економічним суб'єктам банківські послуги;
- 2) форми і методи регулювання банківської діяльності та грошово-кредитної сфери в цілому: ліцензування, операції центральних банків на грошовому ринку, уніфікація форм розрахунків тощо;
- 3) система нагляду за діяльністю комерційних банків. Зазвичай виділяють три типи організації банківського нагляду, що відрізняються способами організації і роллю центральних банків:
 - країни, в яких нагляд здійснює центральний банк;
 - країни, в яких нагляд здійснюють інші органи, яким держава делегувала ці повноваження;
 - країни, в яких нагляд здійснюють центральний банк спільно з іншими органами державного управління.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Розгляд теоретичних, методологічних, методичних та практичних питань регулювання банківської діяльності знайшов висвітлення в наукових працях як зарубіжних, так і вітчизняних учених, в дослідженнях міжнародних і вітчизняних організацій та інститутів. Значний внесок в дослідження питань регулювання банківської діяльності зробили такі вчені, як: Н. И. Валенцова, О. В. Дзюблюк, Э. Дж. Долан, В. В. Коваленко, О. И. Лаврушин, В. І. Міщенко, Ф. Мишкин, С. В. Науменкова, Л. О. Примостка, П. Роуз, Дж. Синки, В. М. Усоскин, Г. Г. Фетисов та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Процеси, що протікають у світовій фінансово-кредитній системі, ставлять нові питання щодо організації регулювання банківської системи.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження тенденції впливу державного регулювання банківської діяльності на управління комерційними банками в умовах сучасного розвитку економіки та банківської системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Центральний банк представляє собою

національну (зазвичай, державну) фінансово-банківську установу, що формує основні аспекти національної грошово-кредитної системи та здійснює контроль над нею. Держава, зазвичай, формулює основні цілі діяльності центрального банку країни таким чином:

- 1) забезпечення стійкості національної валюти;
- 2) зміцнення національної банківської системи;
- 3) забезпечення ефективного і безперебійного функціонування платіжної системи країни та системи міжнародних платежів.

Для реалізації основних цілей держава, зазвичай, наділяє центральний банк такими функціями:

- 1) розроблення і проведення державної грошово-кредитної політики;
- 2) монопольної емісії готівкових грошових знаків;
- 3) ведення кореспондентських рахунків комерційних банків і встановлення правил здійснення розрахунків на території країни;
- 4) кредитора в останній інстанції для комерційних банків, який визначає порядок їх рефінансування;
- 5) здійснення ліцензування комерційних банків та нагляду за їх діяльністю;
- 6) визначення правил проведення банківських операцій, бухгалтерського обліку та звітності для банків;
- 7) встановлення правил валютного регулювання і валютного контролю, а також визначення порядку здійснення розрахунків з нерезидентами в рамках експортно-імпортних та кредитно-інвестиційних операцій;
- 8) ведення бюджетних рахунків уряду країни;
- 9) зберігання державних золотовалютних резервів і управління ними;
- 10) аналізу стану грошово-кредитної системи; складання звітів та прогнозів платіжного балансу країни, стану економіки, валютно-фінансових відносин; збір, систематизація, аналіз та публікація статистичних даних в області грошово-кредитних відносин тощо.

Однак, процеси, що протікають у світовій фінансово-кредитній системі, ставлять нові питання в частині організації банківської системи. Ю. Г. Вешкін та Г. Л. Авагян вважають, що на сучасному етапі розвитку ринкової економіки питання про структуру банківської системи виступає знову – в теоретичних дискусіях з 1988 р., у працях низки економістів (Лоуренса Уайта, Джона Селджіна). Проте зміни в системі банківського нагляду Великої Британії та Японії (1998 р.), Німеччини (2002 р.), утворення зони євро та Європейського центрального банку, наростаючі з 1980-х років процеси глобалізації, дерегулювання фінансових ринків свідчать про сьогоднішнє «розмивання» традиційної дворівневої банківської системи. Більше того, завдання управління темпами інфляції, грошовим обігом, забезпечення стійкості національної валюти неможливо вирішити в рамках тільки банківської сфери та регулювання тільки банківської діяльності: на фінансових ринках оперує величезна кількість різних фінансових компаній, фондів, асоціацій тощо, які займаються традиційно банківськими операціями, але знаходяться поза сферою контролю центральних банків та не регулюються ними. У результаті, чим вище рівень розвитку та диверсифікації фінансових ринків, тим нижче ефективність дій центрального банку» [1, с.16].

Р. Л. Міллер та Д. Д. Ван-Хуз підкреслюють своє бачення процесів змін, які відбуваються в банківській системі під впливом сек'юритизації активів. Останнім часом на ринку збільшується частка цінних паперів, забезпечених активами. Особливий вклад у цей процес внесли комерційні банки та деякі інші депозитні установи через так звану сек'юритизацію активів. Сек'юритизація активів – процес, за допомогою якого депозитні установи не явно продають свої активи, що є окремо неліквідними, концентруючи їх у пули, які використовуються для забезпечення цінних паперів, продаваних ними на фінансових ринках. У свою чергу, ці цінні папери, що продаються депозитними установами, можуть відрізнитися від пулів активів, які їх забезпечують, за розміром відсоткової ставки, вартістю та терміном погашення. Деякі експерти вважають, що тенденція до сек'юритизації активів

депозитних установ відображає істотну зміну функцій банків. У минулому головною функцією депозитних установ було те, що вони брали на себе процентний ризик та контролювали зміни процентних ставок за активами і пасивами балансу. Саме різниця у процентних ставках за активами та пасивами давала банкам змогу отримувати прибуток. Сьогодні більшість аналітиків вважають, що сек'юритизація активів депозитних установ свідчить про передачу цієї функції іншим видам фінансових установ та іншим ринкам. На їхню думку, сьогодні основна спеціалізація депозитних установ – видача позик та обслуговування депозитів, а процентний ризик несуть інші менш «обережні» фінансові установи [2, с.221].

Є. В. Синельникова-Мурильова відзначає ще один аспект, пов'язаний зі змінами, що відбуваються у сфері грошово-кредитних відносин. Сила центрального банку полягає в тому, що він володіє монопольним контролем над грошовою базою. Однак влада центрального банку заснована не тільки на монопольному праві емітувати гроші та впливати на грошову базу, але й на існуванні суспільного попиту на ці гроші. Узагальнивши вище вказане, центральний банк може впливати на відсоток за допомогою різних заяв, виходячи із яких агенти можуть будувати свої очікування щодо політики банку. Однак у цьому випадку центральний банк дійсно повинен мати можливість вплинути на відсоток, інакше політика оголошень не принесе жодних результатів. Таким чином, для того щоб політика центрального банку була ефективною, а ціни – стабільними, повинен існувати стійкий попит на грошову базу. Аналіз попиту на готівкові гроші показує, що в останні роки з'явилася величезна кількість заміників готівкових грошей, які дозволяють переводити кошти без прямого використання фінансових інститутів. Ці кошти платежів є субститутами саме готівкових грошей, оскільки зазвичай використовуються для вчинення малих та середніх угод. Крім того, нові засоби платежів володіють перевагами порівняно з готівкою: вони більш гігієнічні та зручні у використанні, а витрати за ними нижчі, ніж за чеками, і в довершення всього за ними може виплачуватися відсоток. Водночас, нові засоби платежів на відміну від готівки не є анонімними, а згідно, наприклад, з оцінками Рогова (Rogoff, 1998), половина готівкових грошей у країнах ОЕСР знаходиться у агентів підпільного ринку. У зв'язку з цим пред'явлення ними попиту на готівкові гроші залежить від податкової політики держави та можливої легалізації незаконного бізнесу. У випадку, якщо легальний попит на готівку буде знижуватися, то і нелегальний попит на готівкові гроші також знизиться: їх буде ніде витратити, оскільки майже ніхто не буде приймати такі гроші [3, с.58].

Дії центрального банку (в рамках дворівневої банківської системи) у напрямку регулювання діяльності комерційних банків, ставить питання про ступінь цього регулювання та його вплив на ефективність діяльності банківської системи. Оскільки регулювання і конкуренція діють у діаметрально протилежних напрямках, тому кожна держава та її центральний банк вирішують практичне індивідуальне завдання – підсилити регулювання та підвищити надійність (ліквідність) банківської системи або знизити рівень регулювання за рахунок посилення конкуренції та підвищення ефективності (прибутковості) банків.

Теоретичну відповідь на це питання сформульовано в праці Р. Л. Міллера та Д. Д. Ван-Хуза. Існує три основні концепції поведінки органів регулювання банківської діяльності:

1. Теорія суспільних інтересів. Відповідно до цієї теорії регулюючі органи діють на благо усього суспільства, тобто їх чиновники призначаються легітимно обраними законодавцями і регулюючі органи приймають рішення керуючись інтересами суспільства. Саме ця теорія виступає на підтримку підстави незалежних регулюючих органів, таких, як різні комісії, що стежать за дотриманням суспільних інтересів. Якщо ринкові механізми не працюють, то, як стверджують прихильники цієї теорії, регулюючі органи втручаються і роблять те, що найбільше задовольняє інтереси споживачів та фірм.
2. Теорія «зрощення». На практиці, часто регулюючі органи швидше за все переслідували свої інтереси замість інтересів суспільства в цілому. Прихильники точки зору теорії

«зрощення», автором якої вважається лауреат Нобелівської премії Джордж Стіглер, стверджують, що суспільству в цілому не вигідно таке регулювання. Натомість цю вигоду отримують об'єкти регулювання. Збитки ж, зазвичай, несуть споживачі їхньої продукції.

3. Теорія суспільного вибору. Прихильники теорії суспільного вибору розглядають концепції суспільних інтересів та «зрощення» у якості крайніх випадків. Вони вважають, що перед регулюючими органами виникають альтернативи. З іншого боку, регулюючі органи будуть схильні зберігати ціни, пропоновані регульованими фірмами, на досить низькому рівні для вигоди споживачів даної продукції, які у свою чергу будуть задоволені, що позначиться на їхньому відношенні до регулюючих органів та політиків. Останні, у свою чергу, мають можливість повторно призначати членів органів нагляду і підвищувати їм заробітну плату. Разом з тим невисокі ціни можуть означати низький прибуток для фірм, що постачають даний вид продукції на ринок. Це, зрештою, може призвести до виходу з ринку цих фірм, тому і послуги членів регулюючих органів можуть не знадобитися у майбутньому.

У результаті органи нагляду, зазвичай, регулюють ринок таким чином, щоб дозволити фірмам отримувати прибуток дещо вище за рівень ринку досконалої конкуренції, але трохи нижче рівня, що забезпечується встановленням монопольних цін. Отже, органи нагляду не будуть віддавати перевагу ані ринку досконалої конкуренції, ані ринку чистої монополії. Таким чином, регулюючі органи дозволяють фірмам володіти, принаймні, частково, монопольною владою, тобто можливістю встановлювати монопольні ціни [2, с.267–268].

На думку авторів банківської енциклопедії світова фінансова криза, виявивши недоліки в існуючих системах фінансового регулювання, змусила шукати вихід із ситуації, що склалася на світовому фінансовому ринку, визначити основні напрямки дій щодо підвищення стійкості банківських систем та уникнення криз, подібних сьогоднішній. Це спричинило необхідність переосмислення принципів регулювання діяльності банків, а також потребу у розробленні та впровадженні нових підходів та методів оцінки системних ризиків, створенні контрциклічних норм достатності капіталу та формуванні резервів на покриття можливих збитків за позиками на періоди економічних підйомів і спадів. Саме з цією метою Базельським комітетом з питань банківського нагляду було розроблено пакет реформ банківського регулювання, який отримав назву Базель III. У грудні 2009 р. Базельський комітет представив для обговорення попередній варіант нових правил і вимог. Загальною метою реформи світової фінансової системи було підвищити стійкість банківської системи за рахунок збільшення ліквідних резервів та покращення якості капіталу. Посилене регулювання світової банківської системи, на думку представників Базельського комітету, мало убезпечити від повторення світових фінансових та економічних криз, подібних тій, яка сталася два роки тому. Автори чергових поправок до Базельської Угоди про капітал передбачають, що запропонований пакет змін дозволить суттєво посилити фінансовий стан банків та стримати банки від прийняття на себе надмірних ризиків [4, с.23–24].

Як зазначає І. В. Ларіонова навіть за умови обрання органами нагляду політики надмірної регламентації банківської діяльності розраховувати на те, що такий підхід здатний забезпечити абсолютну безпеку і стабільність банківської системи, згодом, наївно. Не випадково останнім часом все більшу перевагу у системі заходів банківського нагляду приділяється оцінці якості управління кредитними організаціями [5, с.7].

Загальний підхід центрального банку до регулювання комерційних банків визначається специфікою самої банківської діяльності.

У процесі еволюції будь-якої банківської системи можна прослідкувати вплив двох різноспрямованих тенденцій: прагнення до найбільшої ефективності з боку учасників системи (в особі власників комерційних банків) та прагнення до найбільшої стабільності з боку суспільства у цілому (в особі держави). Стабільність функціонування є чи не головною вимогою, яка ставиться суспільством до банківської системи, що відрізняє її від будь-якої іншої галузі економіки. Спеціальне регулювання фінансово-банківського сектору з боку держави обумовлено як специфікою банківської справи, пов'язаної з виробництвом послуг

особливого роду (трансформацією депозитів у позички, випуском інструментів ліквідності і накопиченням інформації про позичальників), так і різноманітними негативними наслідками, які банківські кризи несуть для національної економіки і соціальної стабільності.

Очевидно, що банки займають особливе місце серед інших спеціалізованих фінансових посередників чинності унікальною «подвійністю» виконуваних ними функцій: пасивної (залучення коштів вкладників) і активної (розміщення їх у позички). Банки мають справу з фінансовими контрактами (позиками та депозитами), які не можуть бути так легко перепродані на ринку, як акції, облігації або інші цінні папери. Ліквідність останніх пояснюється їх «анонімністю» у тому сенсі, що особистість їх поточного власника не має значення для визначення їх ринкової ціни. У результаті банки, як правило, не мають можливості продати ці контракти на ринку та змушені залишати їх на балансі до закінчення терміну їх дії. Крім того, фінансові контракти, випущені фірмами-позичальниками (договори позики), зазвичай, відрізняються за обсягом та терміном дії від контрактів, необхідних інвесторам (строкових депозитів або вкладів до запитання).

В. А. Іванов вважає, що «трансформація ризиків, строків і розмірів вкладів є центральною функцією банків у народному господарстві» [6, с.9].

На думку П. С. Роуз, «до найбільш важливих функцій банку варто віднести: кредитну та інвестиційну діяльність (кредитна функція), здійснення платежів за дорученням клієнтів при покупці ними товарів та послуг (платіжна функція), управління фінансовими активами та нерухомістю клієнтів (функція управління потоками готівки і трастова функція), надання допомоги клієнтам в інвестуванні та мобілізації коштів (функція брокера, інвестиційна та ощадна функції)» [7, с.18].

Ключовими ознаками сутності комерційного банку з економічної точки зору є його націленість на отримання прибутку в результаті виконання банківських функцій (загального вираження напрямів проведення операцій банку) та заборони на виконання інших небанківських функцій (виробництво, торгівля, страхування тощо). До переліку основних функцій банку належать:

- 1) функція посередника в платежах між економічними суб'єктами або функція розрахунково-касового обслуговування клієнтів банку;
- 2) функція концентрації заощаджень економічних суб'єктів або ощадна функція;
- 3) функція створення і знищення кредитних засобів обігу або кредитно-інвестиційна функція;
- 4) функція трансформації заощаджень у кредити та інвестиції за термінами, обсягами і ризикам або трансформаційна функція.

Чинна наразі модель комерційного банку опирається на загальну ідею устрою сучасної банківської системи. Ця ідея полягає в тому, що банківська діяльність можлива за умови повного або часткового резервування. При повному («стовідсотковому») резервуванні банк повинен мати грошові резерви (високоліквідні активи – кошти в касі банку та на кореспондентських рахунках) рівні залученим депозитам або зобов'язанням в цілому. При частковому («не стовідсотковому») резервуванні банк повинен мати грошові резерви рівні деякій частині залучених депозитів або зобов'язань в цілому. Сучасна банківська система функціонує на умовах часткового резервування.

Е. Дж. Долан звертає увагу на теоретичне джерело основної спеціальної проблеми діяльності комерційного банку – проблеми співвідношення прибутковості та ліквідності. Система часткового банківського резервного покриття постійно стикається з проблемою ліквідності, оскільки у цій ситуації банки володіють резервами, тільки частини своїх депозитів. Незважаючи на це, банки з частковим резервним покриттям можуть успішно функціонувати, оскільки приплив готівкових грошей і резервів зазвичай компенсується відтоком готівки та резервів. Ланцюгова реакція банківських банкрутств, падіння цін на цінні папери, а також масове вилучення вкладів призводять до банківських криз. У випадку одночасного банкрутства кількох банків розпочинається масове вилучення депозитів, оскільки люди втрачають впевненість у безпеці своїх коштів.

Пізніше коли банки продають цінні папери для того, щоб отримати готівку, необхідні їм для виплати депозитів, ціни на цінні папери падають, викликаючи нову хвилю банкрутства банків [2, с.167].

Банківська дилема «ліквідність-прибутковість» полягає в такому:

- банк може бути абсолютно надійним, якщо просто зберігає всі залучені ним кошти у вигляді високоліквідних активів (каса і кореспондентські рахунки), але при цьому виникає практично повна відсутність прибутку як для банку, так і для його клієнтів. Банк стає надійним сховищем грошей;
- банк може задіяти всі доступні йому ресурси (пасиви) для проведення активних операцій (кредитування та інвестування). Подібні дії можуть принести значні прибутки банку, але він стає ліквідним, тому, що буде надзвичайно важко ліквідувати активи (погасити кредити або продати інвестиції), щоб отримати грошові кошти, якщо вкладники вимагатимуть повернути суми грошей зі своїх рахунків.

Таким чином, без центрального банку, готового забезпечити купівлю цінних паперів у комерційних банків або рефінансування їх кредитів (для підтримання необхідної ліквідності як банківської системи у цілому, так і окремого комерційного банку в кризових умовах) теорія банківської справи є не повною та практично не застосовною в рамках повного економічного циклу. Отже, регулювання діяльності комерційних банків, як у звичайних умовах, так і в умовах кризи є об'єктивною необхідністю існуючої моделі банківської системи в умовах ринкової економіки.

Сучасний комерційний банк є підприємством особливого типу, тому що сутність його діяльності визначається як типовими уявленнями про відокремлене підприємство (засноване, зазвичай, на приватній власності), так і ступенем державного регулювання банківської діяльності.

Висновки і перспективи подальших розробок. Узагальнюючи вищевикладене та акцентуючи увагу на сучасних особливостях банківської системи можна сформулювати такі суттєві моменти діяльності комерційного банку та його державного регулювання:

1. Сучасна банківська система є дворівневою: центральний банк і комерційні банки. Основне завдання центрального банку країни полягає у проведенні грошово-кредитної політики, де значна роль належить комерційним банкам, здатним збільшувати грошову масу за допомогою грошово-кредитного мультиплікатора (грошово-кредитний мультиплікатор – є наслідком сучасного устрою банківської системи як системи часткового резервування). Внаслідок цього центральний банк регулює діяльність комерційних банків з метою забезпечення їх надійності. Форми та методи регулювання, як і цілі грошово-кредитної політики, залежать від рівня розвитку економіки та інфраструктури ринку.
2. Запропоноване у статті розуміння сутності сучасного комерційного банку ґрунтується на таких моментах:
 - банк є особливою формою ринкового підприємства внаслідок особливості устрою банківської системи і специфіки виконуваних функцій;
 - значимість комерційних банків в успішному функціонуванні економіки настільки велика, що неприпустимість зниження їх надійності (криза в окремих банках або у банківській системі в цілому веде до загальноекономічної кризи) вимагає державного регулювання банківської діяльності з боку центрального банку країни, але форми регулювання і ступінь їх застосування відрізняються для країн з різним рівнем розвитку і залежать від фаз економічного циклу;
 - з точки зору вимог суспільства, банк (за своєю економічною сутністю) є фінансовим посередником, призначення якого полягає у забезпеченні економіки достатнім обсягом

грошових коштів за рахунок концентрації коштів одних економічних суб'єктів і перерозподіл цих коштів іншим економічним суб'єктам, допомогою виконання спеціальних функцій з метою одержання достатнього прибутку. До основних функцій банку належать:

- 1) функція посередника в платежах між економічними суб'єктами або функція розрахунково-касового обслуговування клієнтів банку;
- 2) функція концентрації заощаджень економічних суб'єктів або ощадна функція;
- 3) функція створення та знищення кредитних засобів обігу або кредитно-інвестиційна функція;
- 4) функція трансформації заощаджень у кредити та інвестиції за термінами, обсягами і ризикам або трансформаційна функція;

З юридичної точки зору сутність комерційного банку полягає у тому, що він функціонує на підставі спеціальної ліцензії, що видається центральним банком, де визначені операції, які має право проводити банк, та визначено вимоги держави, які пред'являються до банку (наявність капіталу певного розміру, наявність матеріальних і технічних засобів, вимоги до кваліфікації співробітників тощо).

Таким чином, банк є формально самостійним комерційним підприємством, основною метою якого є отримання прибутку, але, водночас, існує межа, яка встановлюється державою, не подолавши її, комерційне підприємство не може стати банком. На основі вищевикладених положень, діяльність комерційного банку регулюється центральним банком на всіх стадіях його життєвого циклу та циклу національної економіки. Інакше кажучи, можна сформулювати положення про те, що сучасний комерційний банк, по суті, являється формою державно-приватного партнерства, де ступінь приватних і державних інтересів знаходяться у взаємному протиріччі, а ступінь вирішення цього протиріччя визначається у кожній країні по різному та залежно від ситуації в економіці.

Список використаної літератури

1. Вешкин Ю. Г. Банковские системы зарубежных стран: курс лекций / Ю. Г. Вешкин, Г. Л. Авагян. – М.: Экономист, 2004. – 400 с.
2. Миллер Р. Л. Современные деньги и банковское дело / [Р. Л. Миллер, Д. Д. Ван-Хуз; пер. с англ.]. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 856 с.
3. Синельникова-Мурылева Е. В. Инновации в сфере денежных платежей и спрос на деньги в России / Е. В. Синельникова-Мурылева. – М.: Ин-т Гайдара, 2011. – 224 с.
4. Арбузов С. Г. Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. – 504 с.
5. Ларионова И. В. Управление активами и пассивами в коммерческом банке / И. В. Ларионова. – М.: Консалтбанкир, 2003. – 272 с.
6. Иванов В. А. Настольная книга по немецкому банковскому делу / В. А. Иванов. – М.: Логос, 1996. – 168 с.
7. Роуз П. С. Банковский менеджмент / [П. С. Роуз; пер. с англ. со 2-го изд.]. – М.: Дело ЛТД, 1995. – 768 с.

ПЕРСПЕКТИВНІ ІНСТРУМЕНТИ НАРОЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРИКОРДОННИХ РЕГІОНІВ В УМОВАХ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

У статті розглянуто новітні інструменти нарощення конкурентоспроможності прикордонних регіонів в умовах транскордонного співробітництва. Проаналізовано перспективи реалізації в прикордонні інноваційного кластерного підходу та використання інших допоміжних інструментів підвищення конкурентоспроможності таких територій. Розглянуто законодавство та визначено доцільні до розроблення нормативні акти, які врегульовують цю сферу.

The article deals with the latest tools of border regions competitiveness increase in the terms of cross-border cooperation. The prospects for the implementation of cross-border innovation cluster approach and the use of other support tools for improving the competitiveness of these areas are analyzed. An appropriate legislation to establish regulations so as to regulate this area are considered and determined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В період становлення та розвитку транскордонних відносин прикордонних регіонів нашої країни важливим є їх інноваційний розвиток, що обумовлений вимогами глобалізаційних процесів. При цьому, ефективними способами переходу таких регіонів на інноваційний шлях розвитку є формування актуальних сьогодні інноваційних кластерних утворень, або ж використання інших допоміжних інструментів підвищення конкурентоспроможності прикордонних регіонів таких як державно-приватне партнерство, транскордонне партнерство, наукові парки тощо.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми інноваційного розвитку економіки регіонів в цілому знайшли своє відображення в працях О. І. Амоші, З. В. Герасимчук, П. Г. Перерви, С. О. Тульчинської, Л. І. Федулової та інших. Теоретичні та практичні аспекти дослідження кластерів знайшли своє відображення в працях провідних вітчизняних вчених, зокрема, таких як І. В. Бакушевич, І. В. Брикової, М. П. Войнаренка, Н. М. Внукової, С. І. Соколенка та інших. Дослідження питання транскордонного співробітництва та використання його можливостей для підвищення рівня розвитку прикордонних територій здійснено в працях П. Ю. Беленького, О. І. Гонти, Н. А. Мікули, А. І. Мокія, В. В. Толкованова та інших. У працях зарубіжних вчених, зокрема М. Портера, С. Розельфільда, Й. Шумпетера також знаходимо відображення вищезазначених питань.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте низка проблем пов'язаних з формуванням та розвитком інноваційних кластерів прикордонних регіонів в умовах транскордонного співробітництва та практичного застосування інших дієвих інструментів нарощення конкурентоспроможності таких регіонів залишаються невирішеними, що зумовлює необхідність подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення теоретичних та прикладних аспектів питань інноваційної кластеризації прикордонних регіонів в умовах транскордонного співробітництва, застосування інших допоміжних інструментів нарощення конкурентоспроможності регіонів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Враховуючи основні напрями глобалізаційного розвитку доцільною є реалізація кластерної політики в Україні. При цьому, така політика, насамперед, повинна бути спрямована, на формування інноваційних кластерів,

адже вони забезпечуватимуть в інноваційний спосіб швидке нарощення конкурентоспроможності регіонів та підвищення життєвого рівня мешканців, завдяки виникненню синергетичного та інноваційних ефектів. Власне, окрім кластеризації допоміжними інструментами інноваційних змін в прикордонні є застосування механізму державно-приватного партнерства, транскордонного партнерства та інше.

В табл. 1 узагальнено представлено набір актуальних інструментів, законодавчу базу для їх реалізації, а також фактори впливу на нарощення конкурентоспроможності прикордонних регіонів в умовах транскордонного співробітництва.

Таблиця 1

Інструменти нарощення конкурентоспроможності прикордонних регіонів
в умовах транскордонного співробітництва

Інструменти		Законодавство	Фактори впливу на конкурентоспроможність
1	2	3	4
Основні	Інноваційний кластер в умовах ТКС	<ul style="list-style-type: none"> – Проект «Концепції створення кластерів в Україні»; – Проект «Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів»; – Постанова КМУ від 21.07.2006 року № 1001 «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку до 2015 року»; – Закон України «Про формування та діяльність кластерів» 	<ul style="list-style-type: none"> – співпраця регіональних суб'єктів; – стимулювання інноваційної діяльності; – створення сприятливого бізнес-клімату;
	Перехідний кластер	Об'єднаний перелік представлених нормативних актів, що врегульовують питання кластеризації.	<ul style="list-style-type: none"> – використання фінансових можливостей усіх учасників;
	Транскордонний інноваційний кластер	<ul style="list-style-type: none"> – Лісабонська концепція кластерного розвитку Європейських країн 2000 р.; – «Маніфест кластеризації ЄС» від 2007 року; – «Кластерний меморандум» (ухвалений в м. Стокгольм, 21.01.2008 року); – Рекомендація Ради Європи з питань Європейської Хартії регіонального планування; – Закон України «Про створення транскордонних кластерів за участю прикордонних регіонів України». 	<ul style="list-style-type: none"> – інвестиційна привабливість; – фінансові капіталовкладення та можливості іноземних партнерів з транскордонного простору.
Додаткові	Державно-приватне партнерство	<ul style="list-style-type: none"> – Цивільний кодекс України; – Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 р. № 2404; – Зелена книга ЄС з державно-приватного партнерства. 	<ul style="list-style-type: none"> – модернізація підприємств мереж, інфраструктури регіону в рамках ДПП.
	Науковий парк	<ul style="list-style-type: none"> – Закон України «Про наукові парки» від 25.06.2009 р. № 1563-17; – Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. № 40-IV; – Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності» від 08.09.2011 р. № 3715; – Закон України «Про наукову та науково-технічну діяльність» від 13.12.1991 р. № 1977-XII. 	<ul style="list-style-type: none"> – розвиток людського капіталу в наукових парках; – матеріальне забезпечення та переоснащення ВНЗ.
	Транскордонне партнерство	<ul style="list-style-type: none"> – Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво та додаткові Протоколи; 	<ul style="list-style-type: none"> – інтернаціоналізація стратегічних орієнтирів місцевого бізнесу завдяки

1	2	3	4
		– Європейська хартія місцевого самоврядування 1985 р. (ратифікована 15 липня 1997 р.); – Рішення Європейського Парламенту та Європейської Ради від 05.07.2006 р. № 1082/2006 «Про Європейські угруповання територіальної співпраці»;	транскордонному партнерству; – вирішення проблем прикордоння спільними зусиллями.
	Європейські угруповання територіального співробітництва	– Концепція міжрегіонального та прикордонного співробітництва країн СНД; – Закон України «Про транскордонне співробітництво» від 24.06.2004 р. № 1861; – Указ Президента України від 19.12.2007 р. № 1236 «Про заходи щодо активізації євроінтеграційного прикордонного співробітництва»;	– сталий характер прямих іноземних інвестицій та капіталовкладень завдяки ЄУТС;
	Об'єднання єврорегіонального співробітництва	– Постанова КМУ від 29.04.2002 р. № 587 «Деякі питання розвитку транскордонного співробітництва та єврорегіонів»; – Закон України «Про ратифікацію Протоколу № 3 до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво (ОЕС)» від 16.05.2012 р. № 4704-17; – Постанова КМУ «Про посилення взаємодії єврорегіонів та активізацію створення нових організаційних структур координації транскордонної співпраці».	– доступність та відкритість міжнародного кредитування завдяки ОЕС.

Дієвим механізмом епохи глобалізації є гнучкі об'єднання суб'єктів господарської діяльності для досягнення і посилення конкретного господарського ефекту. Такими об'єднаннями є кластери, які, зазвичай, являють собою об'єднання географічно локалізованих підприємств, науково-дослідних установ, навчальних закладів, ринкових структур як основних учасників інноваційного процесу [1].

Термін «кластер» не є новим в економічній теорії. В перекладі з англійської мови це поняття означає групу, сукупність, концентрацію, скупчення тощо [2, с.123].

Як зазначає М. П. Войнаренко, поняття «кластер» вживається у різних галузях знань, і хоча його трактування є різним, сутність залишається незмінною: кластер – об'єднання декількох однорідних елементів, які можуть розглядатися як самостійна одиниця з притаманними їй певними ознаками [3, с.28].

На думку О. М. Тищенко, термін «кластер» є одним із найбільш популярних під час обговорення перспектив розвитку економіки. Кластерний підхід в цілому декларується в якості однієї із базових парадигм формування державної та регіональної економічної політики [4, с.76].

Важливою ознакою будь-якого кластера є інноваційна спрямованість його діяльності, відповідно всі кластерні утворення незалежно від виду повинні постійно враховувати новітні зміни та сучасні тенденції, шукати напрями підвищення своєї конкурентоздатності. Відсутність інноваційного аспекту в діяльності кластерів зумовить їх однотипність з регіональними територіально-виробничими об'єднаннями.

Серед різноманітності кластерних утворень наразі особливого значення набуває інноваційний тип, який використовує інновації як засіб досягнення успіху, як технологію досягнення конкурентних переваг та стратегію майбутнього розвитку [5, с.85].

Формування та функціонування інноваційних кластерів прикордонних регіонів в умовах транскордонного співробітництва за своєю сутністю близьке до регіональних інноваційних кластерів загалом. Словосполучення «в умовах» передбачає, що інноваційні кластери прикордонних регіонів можуть використовувати певні додаткові можливості транскордонного співробітництва. Зокрема, такими перевагами є можливість сприяння

еврорегіонів інноваційній кластеризації шляхом фінансування, участі в програмах та проектах транскордонної співпраці, тощо.

Визначений Україною пріоритетний напрям її інтеграції до європейського економічного простору, що є важливою передумовою забезпечення динамічного розвитку її національної та регіональної економіки, відповідно до сучасних тенденцій глобальної регіоналізації, зумовлює необхідність поглиблення її зовнішньоекономічних відносин з сусідніми країнами. Таке поглиблення можливе завдяки формуванню транскордонних кластерів за участю прикордонних територій України.

Розглядаючи передумови формування транскордонних кластерних утворень, необхідно аналізували транскордонний простір як єдину територію, відповідно єдиною має бути спеціалізація регіонів та рівнозначний підбір потенційних учасників такого кластера. Таким чином, для визначення сфер функціонування транскордонного кластерного утворення необхідним є взаємоузгодження конкурентних переваг та спеціалізації прикордонних територій, які входять до відповідного транскордонного простору.

Якщо розглядати інноваційний кластер прикордонного регіону в умовах транскордонного співробітництва, то необхідно враховувати, в першу чергу, спеціалізацію тих прикордонних регіонів, на теренах яких формується відповідний кластер, при цьому спеціалізація суміжних прикордонних регіонів не обов'язково повинна бути ідентичною.

Крім того, особливістю транскордонних кластерів є забезпечення та можливість нарощення конкурентоспроможності усіх прикордонних регіонів, які виступають платформою створення транскордонного кластера, внаслідок їх функціонування. Власне, розглядаючи інноваційний кластер в умовах транскордонного співробітництва, така конкурентоспроможність, в першу чергу, спрямована на зростання економіки відповідного прикордонного регіону, на базі якого створюється кластер.

Особливістю транскордонних кластерів також є те, що такі утворення створюються в різних нормативно-правових полях держав. При цьому бар'єрами для налагодження кластерної співпраці в транскордонному просторі виступають різні положення країн стосовно митного та податкового законодавства, що врегульовують таку взаємодію.

Зважаючи на те, що кластерні утворення формуються протягом достатньо довгого періоду часу, в деяких випадках це може тривати і десятки років, тому, логічним є виокремлення певних етапів готовності прикордонного регіону до кластеризації, а саме: етап зародження кластера або ж процесу кластеризації в регіоні в цілому; виявлення кластерних ініціатив та створення кластера; етап розвитку кластера; зрілість кластера; занепад або ж трансформація кластера в транскордонний тип.

Транскордонні кластери можуть формуватись не з існуючих в прикордонному регіоні кластерних утворень. У цьому випадку можна відокремити такі етапи формування транскордонного кластера: етап зародження кластера в транскордонному регіоні; етап створення кластера та взаємоузгодження напрямів його діяльності; етап розвитку кластера; зрілість кластера; занепад або ж трансформація кластера під новий проект.

Таким чином, кінцевий результат інноваційної кластеризації в майбутньому автор вбачає саме у формуванні транскордонних інноваційних кластерів як таких, що забезпечуватимуть нарощення конкурентоспроможності відповідних транскордонних регіонів.

Поряд з тим, наразі існують інші допоміжні інструменти підвищення конкурентоспроможності прикордонних регіонів в умовах транскордонного співробітництва. В табл. 2 наведено характеристику додаткових інструментів нарощення конкурентоспроможності прикордонних територій в умовах транскордонного співробітництва.

Власне, усі зазначені в табл. 2 додаткові інструменти підвищення конкурентоспроможності прикордонних територій, деякою мірою є перехідними. Наприклад, поява та активна діяльність у прикордонному регіоні наукового парку виступатиме мотивуючим чинником для формування кластера в такому регіоні, який за сприятливих умов може трансформуватись в потужний транскордонний осередок кластерної взаємодії.

Додаткові інструменти нарощення конкурентоспроможності прикордонних територій в умовах транскордонного співробітництва

Додатковий інструмент	Характеристика	Можливості застосування в Україні
1	2	3
Науковий парк	Науковий парк – юридична особа, що створюється з ініціативи вищого навчального закладу та/або наукової установи шляхом об'єднання внесків засновників для організації, координації, контролю процесу розроблення, виконання проектів [6].	Пріоритетними напрямами діяльності парків є економічно і соціально зумовлені наукові, науково-технічні та інноваційні напрями діяльності, що відповідають: меті створення наукового парку; галузевому профілю та/або спеціалізації вищого навчального закладу; враховують потреби регіону, в якому створено науковий парк.
Державно-приватне партнерство	Державно-приватне партнерство трактується як співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами-підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому законодавчими актами [7].	В Україні реалізація проектів державно-приватного партнерства передбачена лише виключно у формі договору, тоді як у більшості європейських країн такого обмеження немає. Відповідно для здійснення співпраці можливими є укладення таких договорів: концесії, спільної діяльності, розподілу продукції та інших. При цьому, вид договору, що укладається в рамках співпраці визначається органом, який приймає рішення про його здійснення.
Транскордонне партнерство	Транскордонне партнерство є формою транскордонного співробітництва, що здійснюється на основі добровільної співпраці двох або кількох територіальних громад, місцевих органів виконавчої влади, громадських організацій, юридичних та фізичних осіб з різних сторін кордону, що діють з метою виконання спільних завдань [8, с.114].	Європейський досвід свідчить, що створення транскордонного партнерства зумовлює суттєві переваги для транскордонних регіонів і водночас ускладнюється існуванням додаткових бар'єрів і проблем. В Україні є усі передумови для активного запровадження такого виду партнерства у прикордонні.
Європейські угруповання територіального співробітництва (ЄУТС)	ЄУТС – це угруповання, створені з метою полегшення та сприяння транскордонному співробітництву між членами Європейського Союзу в цілях зміцнення економічного та соціального єднання.	ЄУТС розширюють нові можливості транскордонної співпраці і для прикордонних регіонів України у зв'язку з ратифікацією ВРУ Протоколу № 3 до Європейської рамкової конвенції про ТКС.

Продовження табл. 2

1	2	3
Об'єднання єврорегіонального співробітництва (ОЕС)	ОЕС є органом транскордонного співробітництва між територіальними громадами або владами двох або більше держав, державними чи приватними юридичними особами і асоціаціями органів влади, що належать до однієї чи більше вищезазначених категорій [8, с.112].	Перевагами ОЕС можуть скористатись й українські єврорегіони, оскільки в Європі вже є декілька прикладів переходу до такої нової форми співробітництва.

Досвід створення наукових парків в Україні, зокрема наукового парку «Київська політехніка», свідчить про позитивні наслідки застосування на практиці такого шляху розв'язання проблем інноваційного спрямування, які постають перед регіонами, їх вищими навчальними закладами на шляху переходу до інноваційного вектора розвитку за рахунок співпраці на основі договорів.

Створення наукового парку передбачає низку переваг для регіону на території якого функціонуватиме таке утворення, зокрема: покращення рівня інноваційної діяльності закладів освіти та науки регіону, створення нових видів інноваційного продукту вітчизняними науковцями, здійснення заходів, щодо їх комерціалізації та інші. Варто зауважити, що наукові парки засновані на території прикордонних областей є важливою стадією стратегічних освітньо-наукових відносин в прикордонні. При успішному налагодженні тісних контактів таких парків з іноземними ВНЗ, вони можуть набувати статусу потужних транскордонних центрів з інновацій та трансферу технологій.

Одним із важливих інструментів втілення політики модернізації економіки країни та її регіонів, вирішення важливих соціально-економічних проблем є державно-приватне партнерство. Досвід багатьох країн світу, у тому числі ЄС, підтверджує ефективність запровадження такого виду співпраці.

На сьогоднішній день актуалізувались об'єктивні умови для застосування інструменту державно-приватного партнерства на регіональному рівні, у тому числі, з метою активізації інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні. Програмою економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» передбачено багатовекторне застосування партнерства держави та бізнесу.

Важливим аспектом для розуміння сутності державно-приватного партнерства є врахування та визначення сфер, в яких застосовується така співпраця, адже партнерство між державою та бізнесом може здійснюватися в багатьох сферах, крім видів господарської діяльності, якими займаються виключно державні підприємства, установи та організації. Органи державної влади зазвичай налагоджують співпрацю з бізнесовими структурами в секторах економіки, взаємодія в яких може виявитись найбільш успішною і доцільною.

Апробовуючи механізм державно-приватного партнерства в регіонах нашої країни, у тому числі прикордонних, доречним є врахування зарубіжного досвіду втілення такого партнерства в окремих країнах, а саме: Велика Британія зосередила проекти ДПП на таких об'єктах інфраструктури як школи, лікарні, тюрми, оборонні об'єкти; Канада значну кількість проектів ДПП виконує в таких сферах як транспорт, захист навколишнього середовища; США переважно виконують проекти ДПП, які об'єднують природоохоронну діяльність, життєзабезпечення населених пунктів [9].

Актуальним у найближчій перспективі є реалізація інструменту державно-приватного партнерства в Україні за канадською моделлю, а саме у сфері будівництва та експлуатації

автострад, доріг, та їх інфраструктури. Це вимагає значних капіталовкладень, які наша держава наразі не може інвестувати, проте така інфраструктура потребує нагальної модернізації та розбудови. У результаті такої співпраці суспільство отримає сучасні автомагістралі, які частково будуть платними, що стимулюватиме бізнесові структури до партнерства з державними структурами в цій області.

Зазначимо, що Закон України «Про державно-приватне партнерство» чітко визначає та закріплює сфери застосування публічно-приватної співпраці в нашій країні, а саме: пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування; виробництво, транспортування і постачання тепла та розподіл і постачання природного газу; будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури; машинобудування; збір, очищення та розподілення води тощо [7].

Об'єднання матеріальних ресурсів інституцій публічного і приватного секторів дозволить ефективніше вирішувати проблеми та завдання регіонального та державного рівнів в нашій країні. Для активізації практичного застосування механізму державно-приватного партнерства з метою збільшення інвестиційних потоків приватного сектора в модернізацію економіки регіонів, їх інноваційного реформування, необхідно з боку держави здійснювати послідовну політику розвитку такого партнерства відповідно до стандартів ЄС.

Виходячи з вищевикладеного, автор вважає державно-приватне партнерство актуальним інструментом, що забезпечує конструктивну взаємодію держави, приватного сектора, сприяє залученню інвестицій в розвиток вітчизняної інфраструктури, її оновленню, у тому числі, за допомогою застосування інноваційних підходів та переосмислення взаємовідносин держави та бізнесу.

Для прикордонних регіонів поряд з державно-приватним партнерством можливим інструментом підвищення конкурентоспроможності є транскордонне партнерство. Вітчизняний та зарубіжний досвід засвідчує ефективність транскордонного партнерства для вирішення проблем соціально-економічного розвитку прикордонних регіонів. Особливості використання такого інструменту прикордонними регіонами, на думку автора, змінюватимуться залежно від сучасних умов, що склалися. Зокрема, автор вважає, що підписання Угоди України з ЄС про Асоціацію значно розширить можливості реалізації транскордонного партнерства прикордонними територіями.

Виходячи з того, що транскордонна співпраця для прикордонних регіонів розширює та створює додаткові можливості та переваги для їх розвитку, автор вважає за доцільне розглянути новітні інструменти, а саме основні організаційні структури окрім євро регіонів, що здійснюють загальну координацію транскордонного співробітництва у різноманітних сферах. До таких структур варто віднести європейські угруповання територіального співробітництва (ЄУТС) та об'єднання євро регіонального співробітництва (ОЕС). Перевагами ЄУТС чи ОЕС можуть скористатись й українські регіони, оскільки в Європейських країнах вже є приклади переходу до нової форми співробітництва – ЄУТС.

Європейські угруповання територіального співробітництва розширюють нові можливості транскордонної співпраці і для прикордонних регіонів України у зв'язку з ратифікацією ВРУ Протоколу № 3 до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними громадами або владою стосовно об'єднань євро регіонального співробітництва.

Висновки і перспективи подальших розробок. Підсумовуючи вищевикладене, автор дійшов висновку про те, що власне, усі проаналізовані основні та додаткові інструменти підвищення конкурентоспроможності прикордонних регіонів в умовах транскордонного співробітництва є сприятливими мотивуючими векторами розвитку їх економіки, реалізація яких спрямована на інноваційний розвиток прикордоння.

На даному етапі нарощення конкурентоспроможності прикордонних регіонів доцільним є застосування, у першу чергу, інструменту формування інноваційних кластерів в умовах транскордонного співробітництва. Поряд з тим, на перспективу необхідно формувати транскордонні інноваційні кластери за участю прикордонних регіонів України, які посилять дію факторів місцевого виробництва, стимулюватимуть інновації та сприятимуть стратегічному залученню іноземних інвестицій.

Крім того, варто використовувати можливості застосування існуючого широкого спектра допоміжних інструментів, зокрема: державно-приватного та транскордонного партнерства, наукових парків, нових організаційних структур – ЄУТС та ОЄС, що здійснюють координацію транскордонного співробітництва в різноманітних сферах. Такі додаткові інструменти при успішному втіленні заходів нарощення конкурентоспроможності регіонів можуть трансформуватись в основні інструменти інноваційних змін в регіонах.

Список використаної літератури

1. Кластери та інноваційний розвиток України. Український фонд підтримки підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ufpp.gov.ua/ckfinder/userfiles/files/lib_bissnes/klasterS.pdf.
2. Wordpower Oxford Dictionary / [edited by M. Steel]. – Oxford: Oxford University Press. – 2000. – 794 p.
3. Войнаренко М. П. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів / М. П. Войнаренко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 27–30.
4. Тищенко О. М. Кластери як вектор розвитку економіки: організація, сутність і концепції / О. М. Тищенко // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць Київського національного університету ім. Т. Шевченка – К.: КНУ, 2010. – Вип. 21. – С. 74–80.
5. Югас Е. Ф. Інноваційний кластер як фактор конкурентоспроможності/ Е. Ф. Югас // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка: зб. наук. праць. – 2010. – Вип. 31. – С. 84–88.
6. Закон України «Про наукові парки» від 25.06.2009 р. № 1563-17. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1563-17>.
7. Закон України про державно-приватне партнерство № 2404 від 01.07.2010 р. (зі змінами та доповненнями від 21.06.2012 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
8. Мікула Н. А. Транскордонне співробітництво: посіб. / Н. А. Мікула, В. В. Толкованов. – К.: Крамар, 2011. – 259 с.
9. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні: аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/816>.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНОЇ РЕКРЕАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано стан механізму фінансового забезпечення туристичної сфери, наведено етапи розробки механізму фінансового забезпечення ЛРСР. Описано джерела формування бюджету ЛРСР і розроблено методику його формування.

The state mechanism of financial support of tourist sphere is analyzed and the stages of development of mechanism of financial support LRSR are investigated in this article. The sources of budget LRSR and the technique of its formation are described.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Реалізація стратегії розвитку ЛРСР України неможлива без розробки дієвого механізму фінансового забезпечення. Стратегії розвитку елементів ЛРС, методи інтенсифікації економічних потоків ЛРСР потребують значних фінансових витрат.

С. С. Захарчук зазначає, що «туристична галузь – це галузь, яка при порівняно невеликих витратах може дати значний прибуток, адже оборотність капіталу в цій галузі у 4 рази вище, ніж у середньому в інших галузях світового господарства, при цьому витрати на створення одного робочого місця в інфраструктурі туризму в 20 разів менші, ніж у промисловості» [1]. Тому вирішення питань фінансового забезпечення розвитку ЛРСР має не лише регіональне, але й державне значення.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Фінансово-економічні проблеми розвитку туристичної галузі досліджуються в працях таких вітчизняних та зарубіжних учених як: С. Байлик, Ю. Байназаров, І. Балабанов, В. Безносок, М. Биржаков, Ю. Варланов, Т. Гнатюк, В. Гуменюк, Б. Данилишин, М. Долішній, О. Дубікова, С. Захарчук, В. Євдокименко, В. Квартальов, А. Кулінська, Н. Коленда, Г. Костенко, В. Кифяк, С. Мельниченко, Г. Папірян, Д. Стеченко, В. Федорченко, І. Школа, О. Чайковська, Г. Яковлев та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Теоретичного обґрунтування механізму фінансового забезпечення ЛРСР не існує, що зумовлює необхідність його розробки.

Постановка завдання. Метою статті є необхідність виділення основних етапів розробки механізму фінансового забезпечення ЛРСР, визначення джерел формування механізму фінансового забезпечення ЛРСР, розробка методики розподілу бюджету ЛРСР.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки, формування механізму фінансового забезпечення ЛРСР складний і багатогранний процес, то пропонуємо виділити основні етапи його розробки:

I етап. Визначення джерел формування фінансового забезпечення розвитку ЛРСР та учасників цих фінансових відносин.

II етап. Визначення методів розподілу бюджетних коштів ЛРСР.

Джерела формування фінансового забезпечення розвитку ЛРСР за джерелом походження поділяються на державні, комбіновані, приватні та міжнародні. За видом – на позичкові, інвестиційні, бюджетні кошти та кошти фондів підтримки. Опишемо детально кожен із видів цих джерел.

Позичкові кошти. Фінансову підтримку розвитку ЛРСР можуть надавати банківські установи, небанківські фінансово-кредитні установи та міжнародні фінансові установи.

Для розвитку системи кредитування ЛРСР органами державної та місцевої влади повинні розроблятися різноманітні програми для: зниження процентних ставок по

банківському кредитуванню рекреаційних підприємств; реалізації проектів отримання кредитів на пільгових умовах для фінансування рекреаційних об'єктів, які володіють найбільш високим потенціалом. Необхідно внести зміни до чинного законодавства щодо часткового покриття державою відсотків за кредитами комерційних банків для здійснення соціально важливих інвестиційних проектів щодо розбудови інфраструктури ЛРСР та законодавчо забезпечити надання пільг у оподаткуванні доходів комерційних банків, які надають кредити на розвиток особливо важливих для ЛРС рекреаційних підприємств.

В умовах нестабільності економіки ефективним способом кредитування учасників ЛРСР може стати іпотечне кредитування, яке є ефективним засобом захисту інтересів кредиторів.

Перспективним джерелом фінансового забезпечення удосконалення матеріально-технічної бази ЛРСР може стати лізинг. Цей вид кредитування є дуже вигідним для учасників ЛРС, оскільки за його допомогою вони зможуть не лише оновити обладнання, але й зекономити кошти, які будуть направлені на розвиток ЛРСР.

Перспективним джерелом фінансування розвитку ЛРСР є фінансові ресурси небанківських фінансово-кредитних установ – страхових компаній, кредитних спілок, недержавних пенсійних фондів тощо.

Органи регіональної влади повинні активно працювати над можливостями залучення кредитних ресурсів міжнародних організацій, що фінансують інвестиційні проекти. Такими організаціями є Європейський інвестиційний банк, Європейський фонд регіонального розвитку, Міжнародна асоціація розвитку (група Світового банку) та інші. Було б доцільним проведення переговорів з міжнародними фінансовими установами щодо можливості відкриття «кредитних ліній» на фінансування пріоритетних проектів розвитку ЛРСР. На першому етапі зведені об'єкти могли б знаходитися у державній власності, а після відновлення економічного зростання – приватизовані на конкурсних засадах.

Наступне джерело формування фінансового забезпечення розвитку ЛРСР – бюджетні кошти. Видатки державного бюджету України на розвиток туристичної галузі здійснюються через Державну службу туризму і курортів України за такими статтями: «Фінансова підтримка створення умов безпеки туристів та розбудови туристичної інфраструктури міжнародних транспортних коридорів та магістралей в Україні»; «Фінансова підтримка розвитку туризму».

Бюджетне фінансування туристичної галузі не є системним і концентрується за одноманітними напрямками. Наприклад, за статтею «Фінансова підтримка розвитку туризму» кошти спрямовуються в основному на впровадження стандартів у галузі туризму, на проведення інформаційних акцій та рекламно-інформаційних кампаній з метою залучення зовнішніх туристів, на забезпечення міжнародної діяльності в галузі туризму. Проте, таких видатків недостатньо для ефективного розвитку ЛРСР.

За даними Державної служби туризму і курортів України обсяги послуг, які надають рекреаційні підприємства, кожного року зростають. За п'ять останніх років їх обсяг зріс у 3,3 рази. Платежі до бюджету рекреаційних підприємств збільшуються не такими динамічними темпами, але зрушення є помітними (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка обсягів наданих рекреаційних послуг і платежів до бюджету рекреаційними підприємствами України за 2006–2010 рр. (складено автором за даними [2])

Показники	2006	2007	2008	2009	2010
Обсяг послуг, наданих рекреаційними підприємствами, млн. грн.	2800,0	3800,0	5500,0	8052,0	9388,0
Платежі до бюджету рекреаційних підприємств, млн. грн.	112,9	131,3	174,0	208,1	196,0
Питома вага обсягу послуг, наданих рекреаційними підприємствами у ВВП України, %	0,63	0,70	0,76	0,85	1,03

Якщо порівняти обсяги послуг, наданих рекреаційними підприємствами, і обсяги ВВП, то бачимо їх незначну питому вагу. Проте, спостерігається тенденція зростання даного показника з 0,63% у 2006 р. до 1,03% у 2010 р., що свідчить про збільшення ролі галузі рекреації в економіці країни.

Субвенції на розвиток ЛРС виділяються за умов, коли бюджет, який отримує субвенцію, забезпечує покриття встановленої для нього частки видатків. Зазвичай, вони виділяються із бюджету розвитку, а не на фінансування поточних витрат. Дотації на розвиток ЛРСР виділяються як кошти для збалансування бюджетів. Дотація видається саме для покриття тих видатків, на які не вистачає доходів і, як правило, в розмірі, який визначається як різниця між видатками і доходами.

Дохід від державно-приватного партнерства. Іноземний досвід доводить, що державно-приватне партнерство у сфері туризму може стати ефективним механізмом залучення додаткових фінансових джерел. Фактично, приватно-державне партнерство є формою оптимізації виконання державою своїх обов'язків перед суспільством за допомогою залучення як інститутів державного, так і приватного секторів економіки.

Державно-приватне партнерство має багато переваг для застосування у ЛРСР. Головною перевагою є те, що, з одного боку, більшість об'єктів ЛРС не можуть бути приватизовані у зв'язку зі стратегічною, економічною та соціально-політичною значимістю. Проте, з іншого боку, в державному бюджеті немає достатніх коштів, які б дозволили забезпечити належне функціонування цих об'єктів. Саме для того, щоб вирішити цю суперечність, можна успішно використовувати концепцію державно-приватного партнерства, яке виступає альтернативою приватизації стратегічно важливих об'єктів державної власності. Також державно-приватне партнерство дозволяє додатково залучити ресурси та технології, оптимізувати ризики, запобігти виникненню корупційних факторів [3].

В ЛРСР механізм державно-приватного партнерства можна використовувати найбільш ефективно, оскільки вітчизняна туристична інфраструктура є дуже зношеною, а реконструкцію чи будівництво нових об'єктів у відносно короткі строки можна здійснити лише за умови залучення приватного капіталу. Виконання цього завдання дало свої результати під час проведення Євро-2012. Яскравим прикладом державно-приватного партнерства стало будівництво нового терміналу в Міжнародному аеропорту «Київ» («Жуляни»), який був збудований за кошти приватного інвестора.

Фінансування державно-приватного партнерства може здійснюватися за рахунок: фінансових ресурсів приватного партнера; фінансових ресурсів, запозичених в установленому порядку; коштів державного та місцевих бюджетів; інших джерел, не заборонених законодавством [3].

Державна підтримка здійснення державно-приватного партнерства може здійснюватися шляхом надання державних гарантій та фінансування за рахунок коштів державного чи місцевих бюджетів та інших джерел згідно із загальнодержавними та місцевими програмами або в інших формах, передбачених законом.

У 2009 р. був створений перший проект державно-приватного партнерства у сфері туризму «Проекту підтримки внутрішнього і в'їзного туризму України» між Міністерством культури і туризму України, державним підприємством «Національний туристичний офіс» та Асоціацією лідерів турбізнесу України. Цей проект об'єднав зусилля провідних туроператорів України з метою сприяння Міністерству культури і туризму України у формуванні мережі національних туристичних маршрутів, забезпеченні належного туристичного обслуговування гостей та учасників фінальної частини Чемпіонату Європи з футболу 2012 р. в Україні. Фінансування заходів здійснюватиметься за рахунок внесків провідних туроператорів України. Внески формуються з відрахувань з кожного туру, реалізованого туроператорами-членами Асоціації лідерів турбізнесу України через турагентів, які пройшли добровільну перевірку та отримали право використовувати «Знак Якості АЛТУ». Координацію та реалізацію заходів в межах Програми здійснює ДП «Національний туристичний офіс» [4].

Сьогодні в межах «Проекту підтримки внутрішнього і в'їзного туризму України» реалізовано перші заходи, триває інформаційно-рекламна кампанія, спрямована на підвищення інтересу до внутрішнього туризму, вітчизняних туристичних ресурсів як з боку суб'єктів туристичної діяльності, так і з боку туристів.

Планується в межах Проекту створення Туристичного прес-клубу за підтримки лідерів турбізнесу України. Прес-клуб організовується з метою забезпечення об'єктивного висвітлення ключових проблем і завдань в туризмі; популяризації національних туристичних маршрутів; створення сприятливого інформаційного поля для реалізації програм підтримки і розвитку всіх видів туризму в Україні.

Для подальшої активізації державно-приватного партнерства в Україні взагалі та в ЛРСР зокрема, необхідно комплексно оновити законодавство про концесії та розпорядження землею тощо. Необхідно розробити оптимальну схему управління державно-приватним партнерством через створення єдиного спільного органу у формі некомерційного партнерства, основними функціями якого мають бути: управління розвитком державно-приватного партнерства; організація збору та систематизація проектів партнерства, створення бази даних по проектах; проведення експертизи проектів; проведення конкурсів серед претендентів на отримання державної підтримки проектів; надання консалтингових послуг для партнерів; розробка реєстру державної власності в сфері рекреації.

Наступний вид джерел формування фінансового забезпечення розвитку ЛРСР – кошти фондів підтримки.

В першу чергу розглянемо гранти на розвиток ЛРС. Для того, щоб отримати грант необхідно створити спеціальний фонд підтримки розвитку ЛРСР, підготувати детальний план, вказати необхідні витрати (частину витрат заявник бере на себе). Тоді організація, яка проводить грант, розглядає подану заявку, проводить конкурс між усіма замовниками. Оскільки, для розвитку ЛРСР необхідним є впровадження ресурсозберігаючих технологій, наукових розробок у сфері видобутку рекреаційних ресурсів тощо, то відповідно є потреба в фінансуванні наукових досліджень у цих напрямках. Таке фінансування може відбуватися за рахунок грантових коштів.

Ще одним джерелом фінансового забезпечення розвитку логістичних рекреаційних підприємств є благодійні внески на розвиток ЛРСР благодійних фондів та агенцій.

Для отримання позабюджетних асигнувань під державні гарантії, в першу чергу, потрібно залучити державні обласні адміністрації, комерційні банки, фінансово-промислові групи, спільні підприємства і рекреаційні підприємства. Таке співробітництво своєю кінцевою метою повинно мати створення фінансового концерну, а діяльність такого угруповання повинно бути направлена на будівництво нових, що відповідають світовим вимогам, суб'єктів ЛРСР.

Обов'язковою передумовою цих заходів є те, що гарантом повинна виступити держава в особі Уряду або Національного банку України. Державні гарантії подібних проектів за емісійними зобов'язаннями учасників передбачають виключення неприродних «форс-мажорних» обставин [4].

Міжнародна технічна допомога виділяється фонду підтримки розвитку ЛРСР на навчання та підвищення кваліфікації спеціалістів у галузі системи; на обмін спеціалістами у рекреаційній, туристичній та логістичній сферах.

Під соціальними інвестиціями будемо розуміти вкладання коштів у об'єкти та проекти ЛРСР задля отримання соціального ефекту в довгостроковій перспективі. Основними чинниками здійснення соціальних інвестицій є готовність інвесторів визначити та сприйняти «соціальний прибуток» або соціальний ефект як обмін на грошові кошти. Окрім того, соціальні інвестиції характеризуються довгостроковими зобов'язаннями та системністю пропонованих рішень.

Розглянувши джерела формування фінансового забезпечення розвитку ЛРСР, перейдемо до другого етапу – до методу розподілу бюджетних коштів.

II етап. Одним із основних завдань стратегії розвитку ЛРСР є оптимізація обсягів

фінансових ресурсів системи, які спрямовуються на реалізацію її цілей.

В умовах обмеженості фінансових ресурсів важливе місце на різних етапах реалізації стратегій розвитку ЛРСР належить розподільчим процесам, адже вдалий та обґрунтований розподіл коштів може стати основним логістичним інструментом вирішення проблем розвитку рекреаційних систем регіонів. Мобілізуючи фінансові ресурси на реалізацію пріоритетних завдань, регіональна влада спроможна стимулювати розвиток ЛРСР.

Об'єктивна необхідність пріоритетності зумовлена суперечностями між зростанням потреб і фінансовими можливостями їх задоволення. Тому оптимізація за допомогою економічно-математичного апарату напрямків фінансового забезпечення розвитку ЛРСР сьогодні є надзвичайно нагальною проблемою, особливо крізь призму необхідності підвищення якості надання рекреаційних послуг. За таких умов на перший план виступає завдання логістичного розподілу наявних фінансових ресурсів.

Формування пріоритетних завдань фінансового забезпечення вимагає певного методологічного та практичного підґрунтя, яким може слугувати отримана у процесі проведення аналітичного дослідження інформація. Такими даними є інтегральні показники розвитку ЛРСР – забезпеченість системи рекреаційними ресурсами, рекреаційною інфраструктурою та потоком рекреантів.

З метою реалізації цілей стратегій розвитку ЛРСР, покладених на бюджет розвитку системи, на думку авторів статті, методика його розподілу повинна передбачати такі положення:

1. Бюджет ЛРСР доцільно поділити на дві частини: стимулюючий та підтримуючий бюджети розвитку. Визначення обсягів кожного з них здійснюється, виходячи із співвідношення кількості ЛРСР, які значною мірою потребують підтримки або ж стимулювання розвитку.
2. Необхідно усі ЛРСР України поділити на дві групи: ті, що потребують підтримки з бюджету, та ті, що потребують стимулювання. Критерієм такого поділу має слугувати рівень фінансового забезпечення та рівень фінансової спроможності ЛРСР. Фінансова спроможність ЛРСР визначається за допомогою показника фінансового левериджу:

$$\Phi_l = \frac{Kz + Dz}{Bk} = \frac{Pk}{Bk}, \quad (1)$$

де Φ_l – показник фінансового левериджу;

Kz – короткострокові зобов'язання ЛРСР;

Dz – довгострокові зобов'язання ЛРСР;

Bk – власний капітал ЛРСР;

Pk – позичковий капітал ЛРСР.

Нормативне значення для цього показника знаходиться в діапазоні: 0,5–0,8.

Визначення обсягів бюджетів розвитку здійснюється, виходячи із співвідношення кількості регіонів, які потребують підтримки або стимулювання.

1. Загальний бюджет розвитку ЛРСР визначається як сума стимулюючого та підтримуючого бюджетів:

$$Br = Bc + Bn, \quad (2)$$

де Br – бюджет розвитку ЛРСР;

Bc – стимулюючий бюджет розвитку ЛРСР;

Bn – підтримуючий бюджет розвитку ЛРСР.

2. Загальна сума стимулюючого бюджету розвитку ЛРСР розраховується за формулою:

$$Bc = \frac{Br \times \sum \alpha \times R}{\sum_{i=1}^n R}, \quad (3)$$

де R – рейтинг ЛРСР за інтегральним показником рівня фінансової забезпеченості;

α – коефіцієнт вагомості стимулюючого бюджету розвитку для певного типу ЛРСР;

$\sum_{i=1}^n R$ – сума рейтингів усіх ЛРСР.

3. Стимулюючий бюджет розподіляється між типами ЛРСР, які його потребують, виходячи із співвідношення:

$$Bc_i = \frac{Bc \times \%Pi}{100\%}, \quad (4)$$

де Bc_i – стимулюючий бюджет для ЛРСР i -того типу моделі розвитку системи;

$\%Pi$ – частка податків, зібраних у ЛРСР i -того типу до загальної суми податків, зібраних у всіх ЛРСР країни, яка визначається за формулою:

$$\%Pi = \frac{\sum_{i=1}^m Pi}{\sum_{i=1}^n P}, \quad (5)$$

де $\sum_{i=1}^m Pi$ – сума податків, зібраних у ЛРСР i -того типу моделі розвитку, що підлягають стимулюванню;

$\sum_{i=1}^n P$ – сума податків, зібраних у всіх ЛРСР країни.

4. Стимулюючий бюджет розподіляється між ЛРСР одного типу відповідно із досягнутими результатами їх фінансово-господарської діяльності та економічної активності. Його можна розрахувати, виходячи із співвідношення:

$$Bc_j = \frac{Bc_i \times P_j}{\sum_{i=1}^m P_i}, \quad (6)$$

де Bc_j – стимулюючий бюджет j -тої ЛРСР, що відноситься до i -того типу моделі розвитку ЛРСР;

P_j – податки, зібрані у j -тій ЛРСР.

Доходи місцевих бюджетів як база розподілу стимулюючого бюджету дозволить посилити стимулюючий ефект для ЛРСР у нарощенні власної фінансової бази.

5. Підтримуючий бюджет доцільно застосовувати для ЛРСР, у яких спостерігається низький рівень фінансового забезпечення розвитку, низька фінансова спроможність і для покращення ситуації необхідна зовнішня підтримка. Обсяг підтримуючого трансферту можна визначити за формулою:

$$Bn = \frac{Bp \times \sum_{i=1}^k \delta \times R}{\sum_{i=1}^n R}, \quad (7)$$

де Bn – бюджет на підтримку розвитку ЛРСР;

k – множина ЛРСР, які потребують підтримки;

$\sum_{i=1}^k R$ – сума рейтингів ЛРСР, що потребують підтримки;

$\sum_{i=1}^n R$ – сума рейтингів усіх ЛРСР.

δ – коефіцієнт значимості підтримуючого бюджету розвитку для певного типу ЛРСР, який визначається як: $\delta = (1 - \lambda)$.

Відповідно $\frac{\lambda}{\delta}$ – відносний рівень корисності від стимулюючого трансферту, а $\frac{\delta}{\lambda}$ –

відносний рівень корисності від підтримуючого трансферту.

Очевидно, якщо $\delta = 1$ ($\lambda = 0$), то трансферт авансується лише на підтримку розвитку ЛРСР, якщо ж $\delta = 0$ ($\lambda = 1$), то трансферт спрямовується лише на стимулювання розвитку ЛРСР; якщо ж $\delta = \lambda = 0.5$, то регіональний трансферт пропорційно розподіляється на стимулювання та підтримку розвитку ЛРСР.

6. Аналогічно до стимулюючого бюджету підтримуючий бюджет можна розподілити між ЛРСР за типами моделі розвитку таким чином:

$$B_{\Pi_i} = \frac{B_{\Pi} \times \sum_{i=1}^k R}{\sum_{i=1}^n R}, \quad (8)$$

де B_{Π_i} – підтримуючий бюджет для ЛРСР i -го типу моделі розвитку фінансового забезпечення ЛРСР;

$\sum_{i=1}^k R$ – сума рейтингів ЛРСР, що потребують підтримки.

7. Підтримуючий бюджет розподіляється між ЛРСР одного типу відповідно до їх рейтингу за рівнем фінансового забезпечення розвитку:

$$B_{\Pi_j} = \frac{B_{\Pi_i} \times R_j}{\sum_{i=1}^k R}, \quad (9)$$

де B_{Π_j} – підтримуючий бюджет j -ї ЛРСР, що належить до i -того типу моделі розвитку системи;


R_j – рейтинг j -ї ЛРСР за показниками фінансової забезпеченості розвитку.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, оптимізація таким чином фінансових потоків бюджету розвитку ЛРСР, які потребують найбільшої підтримки або ж стимулювання, дозволить зменшити регіональні асиметрії їх фінансового забезпечення та зацікавити ЛРСР у збільшенні власної фінансової бази.

Список використаної літератури

1. Захарчук С. С. Фінансово-економічні проблеми функціонування туристичної галузі в Україні [Електронний ресурс] / С. С. Захарчук // Економіка. Управління. Інновації. – 2010. – № 1 (3). – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/zaharchuk.htm.
2. Вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org>.
3. Аналітична записка «Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/816>.
4. Проект підтримки розвитку внутрішнього та в'їзного туризму в Україні – перший приклад державно-приватного партнерства в туризмі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://news.turmir.com/news_23477.html.

Стаття надійшла до редакції 28.01.2014.



***ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ
ОПТИМІЗАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ
ПІДПРИЄМСТВОМ***

МЕХАНІЗМ АНАЛІЗУ ЗОВНІШНЬОГО СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті запропоновано визначення аналізу стратегічного потенціалу торговельного підприємства. Розроблено механізм аналізу зовнішнього стратегічного потенціалу торговельного підприємства, який містить такі елементи: об'єкт, предмет, вимоги, принципи, мету, завдання, етапи, структуру, функції, методологію.

The determination of strategic potential of trade enterprise analysis is offered in the article. The mechanism of external strategic potential of trade enterprise analysis, which contains the followings elements: object, requirements, principles, purposes, task, stages, structure, functions, methodology is developed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах невизначеності та швидких змін зовнішнього середовища аналіз зовнішнього стратегічного потенціалу є обов'язковим елементом процесу управління стратегічним потенціалом торговельного підприємства. Увагу дослідників в галузі стратегічного менеджменту стосовно конкурентних переваг та успіху підприємства, сконцентровану у 60-ті роки ХХ сторіччя на питаннях аналізу внутрішніх чинників (Penrose, 1959), в 90-і роки, з появою ресурсного підходу до стратегії (RBV), вже було сфокусовано на зв'язках між стратегією підприємства та зовнішнім середовищем [1].

Однак, на думку Н. Фосса, ресурсний підхід теж не є кінцевим, оскільки у навколишньому середовищі існує велика кількість прихованих резервів та джерел конкурентних переваг, необхідних для досягнення стратегічних цілей (фактично мова йде про стратегічний потенціал) [2, с.307]. Дж. Барні, Р. Санчес, Дж. Тісс, Г. Хемел, К. К. Прахалад вважають, що в умовах постійних швидких змін навколишнього середовища саме потенціал підприємства, тобто можливості його дій, є більш обґрунтованою базою для розробки стратегії ніж потреби, які підприємство здатне задовольнити [3, с.101; 4, с.294; 5, с.1321; 6, с.111]. Тобто, в умовах сьогодення, проблема аналізу зовнішнього стратегічного потенціалу підприємства є актуальною та недостатньо дослідженою в стратегічному менеджменті.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанням організації та методології стратегічного аналізу, аналізу впливу чинників зовнішнього середовища на досягнення стратегічних цілей підприємства та використання результатів такого аналізу в процесі стратегічного планування та управління підприємством присвячено праці багатьох зарубіжних і вітчизняних учених, серед яких варто виділити: І. Ансоффа [7, с.416], Д. В. Аругюнову [8, с.122], В. Баранчєєва [9], М. С. Барахоеву [10, с.71–74], С. Вінтера [11, с.991–995], Л. Волкову [12], Н. М. Гаркушу [13], А. М. Гершун [14], І. В. Коцаря [15, с.95–96], Ю. А. Кулікова [16, с.33–37], В. А. Лубкова [17, с.46–51], Л. С. Шеховцеву [18, с.36–44] та інших. У працях зазначених авторів визначені підходи до трактування поняття стратегічного аналізу, його сутності та місця в процесі стратегічного управління підприємством. Автори пропонують різну структуру стратегічного аналізу, етапи та методи його проведення на підприємстві, тобто тільки окремі елементи механізму стратегічного аналізу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні в працях провідних вчених, які займаються проблемами стратегічного аналізу, відсутній зв'язок між таким аналізом та аналізом стратегічного потенціалу підприємства, немає визначення аналізу зовнішнього стратегічного потенціалу, не розроблено цілісний механізм аналізу зовнішнього

стратегічного потенціалу торговельного підприємства, не визначено його місце та роль в системі управління стратегічним потенціалом та стратегічного управління підприємством взагалі.

Постановка завдання. Метою статті є уточнення визначення аналізу стратегічного потенціалу торговельного підприємства та розробка механізму аналізу зовнішнього стратегічного потенціалу торговельного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес стратегічного управління підприємством в умовах невизначеності та швидких змін чинників зовнішнього середовища потребує прийняття стратегічних рішень і визначення стратегічних цілей підприємства на підставі стратегічного аналізу. Оскільки процес управління стратегічним потенціалом торговельного підприємства є частиною процесу стратегічного управління підприємством, то підґрунтям для здійснення аналізу зовнішнього стратегічного потенціалу повинна бути теорія і методологія стратегічного аналізу.

Стосовно визначення стратегічного аналізу, його значення та місця в процесі стратегічного управління підприємством, автори економічної літератури дотримуються різних наукових позицій. Так, на думку Н. М. Гаркуші, стратегічний аналіз – це комплексне дослідження позитивних і негативних факторів, що можуть мати вплив на економічне положення підприємства в перспективі, а також шляхів досягнення цілей підприємства [13]; В. Баранчєєв розуміє стратегічний аналіз як вивчення оточення підприємства [9]; Д. В. Арутюнова розподіляє стратегічний аналіз на аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства [8, с.124]; С. Вінтер розуміє стратегічний аналіз як аналіз ресурсів і можливостей підприємства з точки зору створення стійких конкурентних переваг [11, с.992]; А. М. Гершун вважає, що стратегічний аналіз допомагає розробляти стратегічні рішення, які забезпечують алгоритми взаємодії підприємства з зовнішнім середовищем в короткостроковій та довгостроковій перспективі, розкрити його загрози та можливості [14]; М. С. Барахоева розглядає стратегічний аналіз як один із різновидів управлінського аналізу, що дозволяє приймати рішення, спрямовані на досягнення стратегічних цілей підприємства [10, с.71].

Узагальнення думок авторів та основних положень теорії стратегічного управління і концепції управління стратегічним потенціалом торговельного підприємства дозволяє запропонувати таке визначення.

Аналіз стратегічного потенціалу торговельного підприємства – це елемент стратегічного аналізу, що містить аналіз зовнішнього і внутрішнього потенціалу, допомагає розробляти стратегії і підтримувати стратегічний потенціал на рівні, необхідному для досягнення стратегічних цілей.

Механізм аналізу стратегічного потенціалу торговельного підприємства містить об'єкт, предмет, вимоги, принципи, мету, завдання, етапи, структуру, функції, методологію (рис. 1).

Об'єктом аналізу зовнішнього стратегічного потенціалу торговельного підприємства є чинники зовнішнього середовища прямого і непрямого впливу, що визначають цілі та стратегії його розвитку.

Предметом аналізу зовнішнього стратегічного потенціалу є можливості зовнішнього середовища, тобто зовнішній макро- і мікропотенціал торговельного підприємства та рівень їх використання для досягнення стратегічних цілей.

Високий динамізм зміни чинників зовнішнього середовища висуває до аналізу зовнішнього стратегічного потенціалу підприємства такі вимоги: аналіз повинен охоплювати всі елементи зовнішнього макро- та мікропотенціалу підприємства; аналіз повинен бути системним, тобто розглядати зовнішній стратегічний потенціал як єдину систему взаємопов'язаних елементів; в процесі аналізу варто розглядати не тільки тимчасовий, але й майбутній зовнішній потенціал підприємства [7, с.212], при цьому період, на який здійснюється прогноз, повинен співпадати з періодом досягнення стратегічних цілей; аналіз повинен бути спрямованим на визначення показників, що сприятимуть прийняттю рішень щодо досягнення стратегічних цілей торговельного підприємства; аналіз повинен

здійснюватися безперервно щоб забезпечити відображення швидких змін зовнішнього середовища; аналіз повинен бути ефективним, тобто витрати на його проведення не повинні перебільшувати доходи від впровадження його результатів.



Рис. 1. Механізм аналізу зовнішнього стратегічного потенціалу підприємства (розроблено автором)

Аналіз повинен бути гнучким, тобто, використовувати для різних чинників зовнішнього середовища різні методи [1]; аналіз повинен послідовно розглядати спочатку чинники зовнішнього макропотенціалу, потім – мікропотенціалу; результати аналізу повинні бути формалізовані в систему чинників, яка надасть можливість використовувати їх в процесі управління стратегічним потенціалом торговельного підприємства; у процесі аналізу стратегічного потенціалу повинні використовуватися науково-обґрунтовані методи досліджень.

Визначені вимоги до аналізу зовнішнього стратегічного потенціалу торговельного підприємства обумовлюють використання в процесі проведення аналізу принципів комплексності, системності, хронологічності, цілеспрямованості, безперервності, ефективності, гнучкості, послідовності, формалізованості, науковості.

Взаємозв'язок завдань і принципів аналізу зовнішнього стратегічного потенціалу представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Взаємозв'язок вимог і принципів аналізу зовнішнього стратегічного потенціалу торговельного підприємства

Вимоги до аналізу	Принципи аналізу
Аналіз повинен охоплювати всі елементи зовнішнього макро- і мікропотенціалу підприємства.	комплексності
Аналіз повинен бути системним, тобто розглядати зовнішній стратегічний потенціал як єдину систему взаємопов'язаних елементів.	системності
У процесі аналізу слід розглядати не тільки тимчасовий, але й майбутній зовнішній потенціал підприємства.	хронологічності
Аналіз повинен бути спрямованим на визначення показників, що сприятимуть прийняттю рішень щодо досягнення стратегічних цілей торговельного підприємства.	цілеспрямованості
Аналіз повинен здійснюватися безперервно щоб забезпечити відображення швидких змін зовнішнього середовища.	безперервності
Аналіз повинен бути ефективним, тобто витрати на його проведення не повинні перебільшувати доходи від впровадження його результатів.	ефективності
Аналіз повинен бути гнучким, тобто використовувати для різних чинників зовнішнього середовища різні методи.	гнучкості
Аналіз повинен послідовно розглядати спочатку чинники зовнішнього макропотенціалу, потім – мікропотенціалу.	послідовності
Результати аналізу повинні бути формалізовані в систему чинників, яка надасть можливість використовувати їх в процесі управління стратегічним потенціалом торговельного підприємства.	формалізованості
У процесі аналізу стратегічного потенціалу повинні використовуватися науково-обґрунтовані методи досліджень.	науковості

Метою аналізу зовнішнього стратегічного потенціалу торговельного підприємства є спостереження та аналіз чинників зовнішнього середовища і тенденцій їх зміни для оцінки зовнішнього стратегічного потенціалу та рівня його використання.

Завдання аналізу зовнішнього стратегічного потенціалу підприємства з одного боку, аналогічні завданням класичного стратегічного аналізу, що визначені в економічній літературі з питань стратегічного управління, таким, як оцінка впливу чинників зовнішнього середовища на стратегії підприємства [12]; розробка на підставі стратегічного аналізу стратегічного плану підприємства [17, с.47]; оцінка стратегічного клімату функціонування підприємства (стратегічних умов, що створюються зовнішнім

середовищем) [15, с.95]; визначення конкурентоспроможності та конкурентних переваг підприємства [16, с.33; 18, с.42]; всебічна підтримка прийняття стратегічних рішень на підприємстві [13].

З іншого боку завдання аналізу зовнішнього стратегічного потенціалу підприємства мають свої особливості, обумовлені концепцією і архітектурою управління стратегічним потенціалом.

Тому до завдань аналізу зовнішнього стратегічного потенціалу торговельного підприємства варто віднести:

1. Спостереження і аналіз чинників зовнішнього середовища підприємства непрямого впливу з метою виявлення тенденцій їх зміни та визначення зовнішнього стратегічного макропотенціалу підприємства.
2. Спостереження і аналіз чинників зовнішнього середовища прямого впливу з метою визначення ринкового, конкурентного, посередницького, постачальницького та контактного потенціалу підприємства.
3. Визначення показників ступеня використання макро- і мікропотенціалу підприємства.
4. Визначення на підставі аналізу зовнішнього стратегічного потенціалу стратегічних цілей торговельного підприємства.

Визначені завдання обумовлюють такі етапи проведення аналізу зовнішнього стратегічного потенціалу торговельного підприємства:

1. Стратегічні спостереження.
2. Аналіз макропотенціалу торговельного підприємства.
3. Аналіз мікропотенціалу торговельного підприємства.
4. Визначення стратегічних цілей торговельного підприємства.

До функцій аналізу зовнішнього стратегічного потенціалу торговельного підприємства належать: аналітична, що полягає в аналізі чинників зовнішнього середовища підприємства і виявленні тенденцій їх зміни; цільова, що полягає у формуванні та коректуванні стратегічних цілей підприємства на підставі результатів аналізу і визначення ступеня використання зовнішнього стратегічного потенціалу; контролююча, що полягає в контролі за відповідністю стратегічних цілей і стратегій, що реалізує торговельне підприємство, його зовнішньому стратегічному потенціалу; стимулююча полягає в стимулюванні зростання ступеню використання зовнішнього стратегічного потенціалу торговельного підприємства для реалізації стратегій зростання.

Методологія аналізу зовнішнього стратегічного потенціалу торговельного підприємства містить:

- методологію проведення стратегічних спостережень: методи отримання інформації, інформаційні технології, методи прогнозування;
- методологію аналізу макропотенціалу торговельного підприємства;
- методологію аналізу мікропотенціалу торговельного підприємства;
- методологію визначення стратегічних цілей торговельного підприємства.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, управління стратегічним потенціалом торговельного підприємства належить до процесу стратегічного управління підприємством і базується на проведенні аналізу зовнішнього стратегічного потенціалу. У статті запропоновано визначення аналізу стратегічного потенціалу торговельного підприємства як елемента стратегічного аналізу, що містить аналіз зовнішнього і внутрішнього потенціалу, допомагає розробляти стратегії та підтримувати стратегічний потенціал на рівні, необхідному для досягнення стратегічних цілей. Також розроблено механізм аналізу зовнішнього стратегічного потенціалу торговельного підприємства, який містить наступні елементи: об'єкт, предмет, вимоги, принципи, мету, завдання, етапи, структуру, функції, методологію, описані визначення і структура елементів запропонованого механізму.

Серед напрямків подальших розробок варто виділити розробку та удосконалення методології проведення стратегічних спостережень, аналізу макро- і мікропотенціалу

торговельного підприємства, методології визначення стратегічних цілей на підставі проведеного аналізу зовнішнього стратегічного потенціалу.

Список використаної літератури

1. Бек Н. Н. Динамический стратегический анализ: ориентация на устойчивость конкурентного преимущества компании в условиях динамизма и глобализации рынков [Электронный ресурс] / Н. Н. Бек, А. Е. Сарычев. – М.: ГУ-ВШЭ РФ. – 2013. – Режим доступа: <http://beknad@mail.ru>.
2. Foss Nicolai J. Scientific progress in strategic management: the case of the resource-based view / Nicolai J. Foss // *International Journal of Learning and Intellectual Capital (IJLIC)*. – 2007. – Vol. 4, Issue 1/2 Special Issue on Twenty Years After The Resource-Based Theory of the Firm: New Challenges. – pp. 302–324.
3. Barney J. B. Firm resources and sustained competitive advantage / J. B. Barney // *Journal of Management*. – 1991. – 17 (1). – pp. 99–120.
4. Sanchez R. The new strategy management: organization, competition, and competence / R. Sanchez, A. Heene. – John Wiley & Sons, Inc., 2004. – 516 p.
5. Teece David J. Explicating dynamic capabilities: the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance / David J. Teece // *Strategic Management Journal*. – 2007. – Vol. 28. – pp. 1319–1350.
6. Хамел Г. Конкурируя за будущее: создание рынков завтрашнего дня / Г. Хамел, К. Прахалад; [пер. с англ.]. – М.: Олимп-Бизнес, 2002. – 288 с.
7. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
8. Арутюнова Д. В. Стратегический менеджмент: учеб. пособ. / Д. В. Арутюнова. – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с.
9. Баранчеев В. Стратегический анализ: технология, инструменты, организация [Электронный ресурс] / В. Баранчеев // *Проблемы теории и практики управления*. – № 5 (98). – 2013. – Режим доступа: http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/16_5_98.htm.
10. Барахоева М. С. Теоретические аспекты стратегического анализа затрат на производство и себестоимости продукции, работ, услуг / М. С. Барахоева // *Фундаментальные исследования*. – 2005. – № 1. – С. 71–74.
11. Winter S. G. Understanding dynamic capabilities. / S. G. Winter // *Strategic Management Journal*. – 2003. – Vol. 10. – pp. 991–995.
12. Волкова Л. Стратегический анализ [Электронный ресурс] // Л. Волкова. – Режим доступа: <http://m-arket.narod.ru/StrAn.html>.
13. Гаркуша Н. М. Модели и методы принятия решений в анализе и аудите [Электронный ресурс] / Н. М. Гаркуша. – Режим доступа: <http://uchebnikionline.ru>.
14. Гершун А. М. Анализ внешней среды бизнеса [Электронный ресурс] / А. М. Гершун // *Elitarium* / Центр дист. обр. – Электрон. текстовые, граф. дан. – М., 2007. – Режим доступа: <http://www.elitarium.ru/2007/12/25/analiz.html>.
15. Коцарь И. В. Процедура формирования стратегии развития предприятия / И. В. Коцарь // *Современные наукоемкие технологии*. – 2006. – № 1. – С. 95–96.
16. Куликов Ю. А. Инструменты управления организациями / Ю. А. Куликов // *Менеджмент в России и за рубежом*. – 2007. – № 6. – С. 33–37.
17. Лубков В. А. Объект и этапы стратегического анализа организации / В. А. Лубков // *Российское предпринимательство*. – 2013. – № 8 (230). – С. 46–51.
18. Шеховцева Л. С. О некоторых понятиях стратегического управления / Л. С. Шеховцева // *Менеджмент в России и за рубежом*. – № 6. – 2002. – С. 36–44.

Стаття надійшла до редакції 17.01.2014.

АУДИТ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ В ХРОНОЛОГІЇ РОЗВИТКУ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У статті розглянуто особливості розвитку аудиту в бюджетних установах за хронологічними етапами прийняття різних нормативно-правових документів щодо регулювання аудиту, в тому числі, стандартів. Розглянуто прийняття стандартів внутрішнього аудиту, які вважаються важливим кроком у процесі посилення контрольно-наглядових функцій держави за процесом використання бюджетних коштів зокрема, та за діяльністю розпорядників і одержувачів бюджетних коштів загалом.

The article discusses the features of the development of audit in budget institutions by chronological stages of adoption various normative and legal documents for regulation audit including standards. The Acceptance of Internal Audit Standards – is an important step in the process of strengthening the control and supervision functions of the process budget funds use in particular, and generally and by the activities of managers and recipients of budget funds is considered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Специфіка діяльності бюджетних установ полягає в тому, що держава покладає на такі суб'єкти господарської діяльності певні функції для виконання завдань передбачених законодавством України, виконання окремих бюджетних програм та взятих на себе зобов'язань перед суспільством та партнерами. Загалом це має вигляд делегування окремих повноважень та відповідальності з відповідним фінансовим забезпеченням. При цьому головною функцією держави залишається питання організації та проведення контролю за виконанням переданих функцій, ефективним використанням фінансових, трудових, матеріальних та нематеріальних ресурсів, допомога у виконанні делегованих повноважень. Одним із методів контролю за використанням бюджетних коштів та виконанням покладених на бюджетну установу функцій є проведення аудиту в бюджетних установах.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання розвитку, організації, нормативно-правового забезпечення та практики проведення внутрішнього аудиту в Україні є достатньо актуальним напрямком дослідження. Фундамент теоретичного підґрунтя, обліку та аудиту в бюджетних установах, заклали вітчизняні науковці М. Т. Білуха, Р. Т. Дžoга, Н. І. Дорош, М. Р. Лучко, О. А. Петрик, С. В. Свірко, М. Г. Чумаченко та ін.

У світлі динамічного розвитку аудиту в бюджетних установах актуальними є праці науково-практичного характеру Ю. Радіонова [1, с.27–29], Янніка Ріше [2, с.8–11], О. Чечуліної [3, с.6–11], Є. Шара [4, с.46–47] та інших науковців.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Практика перевірок бюджетних установ не розкриває функціонального значення такого перспективного напрямку контролю як аудит. Внаслідок чого можна констатувати факт мінімального охоплення сукупності бюджетних установ аудитом. На думку автора, незважаючи на велику кількість праць науково-прикладного характеру, головною проблемою впровадження практики аудиту є:

- недостатність обґрунтованої методики проведення аудиту в бюджетних установах;
- застарілі принципи, підходи та ідеологія фахівців, що здійснюють контроль за використанням бюджетних коштів та діяльністю бюджетних установ;
- невизначеність у співвідношеннях виявлених фактів порушень та мірі покарання.

Вищезазначена проблематика визначає актуальність обраного в статті напрямку дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є доведення всіх вищевказаних проблемних напрямків із впровадження аудиту в бюджетних установах, через призму розвитку нормативно-правового забезпечення аудиту в бюджетних установах за хронологією його розвитку. Водночас, вважаємо за необхідне виокремити головні науково-практичні завдання дослідження:

- сформулювати класифікацію етапів хронологічного розвитку на основі формування нормативно-правового забезпечення з впровадження аудиту в бюджетних установах;
- оцінити якість аудиту в бюджетних установах за запропонованими етапами його розвитку в контексті головних рис (нормативно-правове забезпечення, цілеспрямованість аудиту, ідеологічна сформованість виконавців аудиту);
- сформулювати комплекс проблемних питань, які потребують вирішення задля підвищення якості та ефективності аудиту в бюджетних установах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність запровадження аудиту в бюджетних установах назрівала з початку незалежності України та розвитком бюджетної системи в Україні. В історичному контексті розвиток аудиту в бюджетних установах, на думку автора, доцільно поділяти на три умовні етапи:

- 1-й етап – період з 24.08.1991 р. по 31.12.2004 р. (етап назрівання необхідності аудиту);
- 2-й етап – період з 31.12.2004 р. по 28.09.2011 р. (етап становлення аудиту);
- 3-й етап – період з 28.09. 2011 р. (етап розвитку та впровадження аудиту).

Перший етап можна охарактеризувати як етап назрівання необхідності впровадження аудиту в бюджетних установах. На даному етапі становлення бюджетної системи відбуваються трансформаційні зміни в питаннях регулювання та діяльності бюджетних установ. Головним органом контролю за використанням бюджетних коштів та діяльністю бюджетних установ виступають контрольно-ревізійні управління, основним завданням яких є виявлення порушень в бюджетних установах та притягнення до відповідальності винних осіб (каральна функція). Водночас, такий напрямок діяльності контрольних органів є не надто ефективним і доцільним. Проблемність полягає в тому, що основним «абстрактним» завданнями як контрольно-ревізійних управлінь так і окремо взятої бюджетної установи є забезпечення ефективності використання бюджетних коштів та виконання функцій, які взяла на себе держава по відношенню до суспільства та різних суб'єктів господарської діяльності через діяльність бюджетних установ. Тому, у багатьох випадках, як, наприклад, різне трактування законодавчих норм органами державного управління, допущення дрібних (механічних) помилок під час здійснення господарської діяльності бюджетною установою, недостатній рівень фаховості окремих працівників бюджетної установи та недосконалість нормативно-правового регулювання діяльності бюджетних установ у перехідний період – каральна функція не є доцільною та проявляє свою неефективність. Звичайно ж, мова не йде, у даному випадку, про зловживання службовим становищем та умисне здійснення окремих господарських операцій з метою власного збагачення, де каральна функція є просто необхідною.

У таких умовах, керівництво та працівники обліково-економічних служб бюджетних установ перебувають у досить скрутному становищі. З однієї сторони, держава поклала функції та відповідальність на вищевказаних працівників бюджетної сфери, а з іншої, – не надала чітких правил «гри». Тобто, бюджетні установи фактично безпорадні в умовах невизначеності окремих нормативно-правових колапсів, що ускладнюється небезпекою накладення штрафних санкцій. У такій ситуації бюджетні установи перебувають в пошуках порадника, який би мав:

- вказати на дрібні порушення щодо здійснення ними своїх функцій;
- надати фахову консультацію з проблемних питань;
- професійно роз'яснити застосування окремих положень законодавчих норм.

У цей час, в Україні, такими порадниками стають періодичні фахові видання з питань обліку саме в бюджетних установах, вищі організації бюджетних установ

(головні розпорядники бюджетних коштів), консалтингові компанії та інші компанії, які проводять роз'яснювально-консультаційну роботу. Проте, вони не можуть розглянути увесь спектр господарських операцій бюджетних установ, а тим більше, розглянути окремі ситуації в конкретній бюджетній установі із відповідним документальним оформленням. Така ситуація не влаштовує ані бюджетні установи, ані державу як головного контролера. Таким чином, назріває необхідність у додаткових функціях контрольно-ревізійних служб, які б мали за мету не лише каральну складову, але й допоміжно-консультаційну та роз'яснювальну, що в результаті призведе до ефективності як контрольної функції, так і функцій, які виконують бюджетні установи в процесі своєї діяльності за рахунок бюджетних коштів. Це, водночас, допоможе ефективнішому використанню бюджетних коштів та посилить якість управління в бюджетних установах.

Другий етап – етап становлення аудиту у бюджетних установах. Його початок ознаменовано прийняттям постанови Кабінету Міністрів України № 1777 від 31.12.2004 року «Про затвердження порядку проведення органами державної контрольно-ревізійної служби державного фінансового аудиту діяльності бюджетних установ» [5, с.33]. Постанова була прийнята на основі Бюджетного кодексу України та враховувала потреби в реформуванні контролю використання бюджетних коштів бюджетними установами. Прийняття цієї постанови чітко окреслило поняття «фінансово-господарського аудиту» як форми державного фінансового контролю, яка спрямована на запобігання фінансовим порушенням та забезпечення достовірності фінансової звітності. Варто наголосити, що ця форма контролю спрямована саме на запобігання фінансовим порушенням, а не на їх констатацію. Також Постановою № 1777 чітко визначено виконавців та строки виконання аудиту, його об'єкти та суб'єкти, послідовність проведення та користувачів інформації. Головним завданням проведення фінансово-господарського аудиту відповідно до п. 3 Постанови № 1777 є «сприяння бюджетній установі в питаннях забезпеченості правильності ведення бухгалтерського обліку, законності використання бюджетних коштів, державного і комунального майна, складанні достовірної фінансової звітності та організації дієвого внутрішнього фінансового контролю». Таким чином, каральна функція контрольно-ревізійного управління була пом'якшена на консультаційну, водночас, у випадку виявлення зловживань каральна функція повинна була застосовувалась без особливих виключень, що було в загальному позитивним результатом. Негативним чинником на той час була відсутність методики проведення аудиту, розроблення якої покладалось на Головне контрольно-ревізійне управління. Тому, незважаючи на введення в дію Постанови 1777, аудит фінансово-господарської діяльності не набув масовості і діяльність органів контрольно-ревізійного управління була спрямована консервативно на проведення ревізій та перевірок, що носили каральну функцію.

У грудні 2005 року, майже через рік після прийняття Постанови № 1777 Головне контрольно-ревізійне управління таки затвердило «Методичні рекомендації з проведення органами державної контрольно-ревізійної служби аудиту фінансово-господарської діяльності бюджетних установ» Наказ Головки КРУ № 451 від 19.12.2005 р. [6] та «Методичні рекомендації щодо проведення органами державної контрольно-ревізійної служби аудиту ефективності виконання бюджетної програми» Наказ Головки КРУ № 444 від 15.12.2005 р. [7], проте суттєвих змін щодо масовості охоплення аудитом бюджетних установ це не принесло. Зазвичай, аудитом охоплюються окремі бюджетні програми. Тому, говорити про сприяння бюджетним установам у забезпеченості правильності ведення бухгалтерського обліку, законності використання бюджетних коштів, державного і комунального майна, складанні достовірної фінансової звітності та організації дієвого внутрішнього фінансового контролю, на даному етапі неможливо. На цьому етапі можна також відзначити врегулювання окремих положень Постанови № 1777, що носили дискусійний характер як в теоретичному, так і в практичному застосуванні шляхом внесення відповідних змін. Протягом цього ж періоду не є до кінця зрозумілим хто повинен проводити такий аудит та не створені відповідні відділи,

якщо ж керуватися нормативно-правовим документом, то аудит повинні проводити ті ж працівники карального органу (контрольно-ревізійної служби), що є нонсенсом. Також, не є до кінця зрозумілим застосування окремих понять, зокрема, таких як «ризикована операція» тощо.

Третій етап – етап розвитку та впровадження аудиту в бюджетних установах. Для даного етапу характерним є заповнення «пробілів» у нормативно-правовому забезпеченні організації та проведення аудиту в бюджетних установах. Так, Постановою Кабінету Міністрів України № 1001 від 28.09.2011 р. затверджено «Порядок утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органах виконавчої влади» [8, с.77]. Відповідно до Постанови № 1001 центральні органи виконавчої влади зобов'язані створити та забезпечити функціонування структурних підрозділів внутрішнього аудиту реорганізувавши контрольно-ревізійні управління. Також, Постановою № 1001 регулюється питання чисельності підрозділів внутрішнього аудиту, завдання та функції таких підрозділів, планування та строки проведення внутрішнього аудиту, права та обов'язки керівника підрозділу та його працівників, окремі положення взаємодії між підрозділом внутрішнього аудиту та керівником центрального органу влади чи бюджетної установи.

Найбільш значимою подією у всіх трьох періодах безумовно є затвердження наказом Міністерства фінансів України № 1247 від 04.10.2011 р. «Стандартів внутрішнього аудиту» [9, с.91]. Цим документом уточнюються та регулюються:

- загальні положення стосовно внутрішнього аудиту.
- основні внутрішні документи з питань внутрішнього аудиту (положення про підрозділ внутрішнього аудиту, посадові інструкції працівників підрозділу внутрішнього аудиту, внутрішні документи з питань проведення внутрішнього аудиту);
- питання компетентності та підвищення кваліфікації працівників підрозділів внутрішнього аудиту;
- питання незалежності та об'єктивності внутрішнього аудиту
- напрями проведення внутрішнього аудиту;
- планування діяльності з внутрішнього аудиту;
- питання ведення бази даних;
- організація внутрішніх аудитів;
- проведення внутрішнього аудиту;
- документування ходу та результатів внутрішнього аудиту;
- моніторинг врахування рекомендацій за результатами внутрішнього аудиту;
- стандарти звітування, моніторингу, формування та зберігання справ, взаємодії з органами державної влади та оцінки якості за результатами внутрішнього аудиту;
- звітування про діяльність підрозділу внутрішнього аудиту;
- формування та зберігання справ внутрішнього аудиту;
- надання інформації про результати внутрішнього аудиту;
- взаємодія підрозділу внутрішнього аудиту з органами державної влади;
- скарги на дії працівників внутрішнього аудиту;
- забезпечення та підвищення якості внутрішнього аудиту, оцінка якості внутрішнього аудиту.

Сукупність нормативно-правового забезпечення з організації та методики проведення внутрішнього аудиту в бюджетних установах, включаючи стандарти внутрішнього аудиту, фактично сформували весь спектр необхідних елементів для якісного запровадження внутрішнього аудиту в практику бюджетної сфери. Проте, на практиці, економічна природа поняття «аудит бюджетних установ» залишає бажати кращого, насамперед, у плані дієвості.

Висновки і перспективи подальших розробок. На основі вищевикладеного, можна зробити висновки про досить повну систему нормативно-правового регулювання аудиту в бюджетних установах, що сформувалася за розглянутими етапами розвитку. Опис розглянутих етапів доводить необхідність впровадження аудиту в бюджетних установах в сучасних умовах господарювання, з однієї сторони, так і недолугість щодо термінів його впровадження, з іншої.

Зокрема, залишаються невирішеними питання, які повинні зайняти одне із основних місць в наступних наукових дослідженнях. Це питання, що стосуються:

- зміни ідеології контролюючих органів;
- підготовки, перепідготовки, атестації та підвищення кваліфікації кадрового потенціалу зайнятого аудитом в бюджетних установах;
- методичного забезпечення кадрів, що зайняті аудитом в бюджетних установах в розрізі топологічних ділянок обліку.

Список використаної літератури

1. Радіонов Ю. Управління якістю аудиту / Ю. Радіонов // Всеукр. наук.-практ. журн. «Фінансовий контроль». – 2011. – № 4. – С. 27–29.
2. Ріше Я. Un audit Francais. Як організована система контролю державних установ та підприємств у Франції / Я. Ріше, Мод Баї-Тюрчі // Фінансовий контроль: всеукр. наук.-практ. журнал. – 2011. – № 5. – С. 8–11.
3. Чечуліна О. Європейський досвід внутрішнього аудиту. Досвід Франції та Польщі / О. Чечуліна // Фінансовий контроль: всеукр. наук.-практ. журнал. – 2011. – № 7. – С. 6–11.
4. Шара Є. Державний фінансовий контроль та шляхи його вдосконалення в економіці України / Є. Шара // Фінансовий контроль: всеукр. наук.-практ. журнал. – 2011. – № 8. – С. 46–47.
5. Порядок проведення органами державної контрольно-ревізійної служби державного фінансового аудиту діяльності бюджетних установ: за станом на 25.03.2006 р. / КМУ. – Офіц. вид. – К.: Офіційний вісник України, 2005. – № 1. – С. 33.
6. Методичні рекомендації з проведення органами державної контрольно-ревізійної служби аудиту фінансової та господарської діяльності бюджетних установ: за станом на 19.12.2005 р. [Електронний ресурс] / Головне контрольно-ревізійне управління України. – Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_9y/pg_ipnkof/index.htm.
7. Методичні рекомендації щодо проведення органами державної контрольно-ревізійної служби аудиту ефективності виконання бюджетної програми: за станом на 15.12.2005 р. [Електронний ресурс] / Головне контрольно-ревізійне управління. – Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_68/pg_gvcwsy.htm.
8. Порядок утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади: за станом на 28.09.2011 р. / Кабінет Міністрів України. – Офіц. вид. – К.: Офіційний вісник України, 2011. – № 75. – С. 77.
9. Стандарти внутрішнього аудиту: станом на 04.10.2011 р. / Міністерство фінансів України. – Офіц. вид. – К.: Офіційний вісник України, 2011 р. – № 85. – С. 91.

ОПТИМІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті вирішено завдання щодо вибору критеріїв багатоцільової оптимізації інвестиційної програми в системі синхронізації виробничої, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. Розроблено оптимізаційну економіко-математичну модель, яка погоджує інвестиційну та виробничу діяльність в рамках єдиної задачі.

The article solves the problem of selecting criteria for multi-purpose optimization of the investment program in the synchronization system of production, investment and financial activity. The optimization economical-mathematical model that coordinates investment and production activities within a single task is developed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Економічне зростання в Україні неможливе без інновацій, впровадження нових інвестиційних проектів, спрямованих на ефективність розвитку виробництва. Для реалізації цього завдання необхідно поліпшення політики оптимізації інноваційно-інвестиційних процесів, які відбуваються на підприємстві, та розробка комплексних стратегій розвитку підприємств.

Інвестиційна діяльність є одним із найбільш істотних аспектів функціонування будь-якого виробничого підприємства. Необхідність оновлення наявної на підприємстві матеріально-технічної бази, завдання нарощування обсягів виробництва, ринкові вимоги освоєння нових видів діяльності належать до основних причин, які визначають потребу підприємства в регулярних та своєчасних інвестиціях. Інвестиційні заходи істотно впливають на виробничу програму підприємства та хід її виконання, а також на фінансування підприємства. Причому, зазвичай, виникає необхідність паралельного здійснення кількох альтернативних інноваційно-інвестиційних проектів. Під інвестиційною програмою варто розуміти сукупність одночасно виконуваних інноваційно-інвестиційних проектів, об'єднаних спільними факторами виробництва.

Однак, найчастіше на підприємствах в силу обмеженості ресурсів (у першу чергу, фінансових) виникає необхідність вибору переліку інвестиційних проектів у наявних альтернатив з метою формування найкращої інвестиційної програми, ґрунтуючись на певних критеріях. Це створює проблему вибору найбільш ефективних альтернатив синхронного забезпечення як виробничої, так і інвестиційної діяльності. Таким чином, виникає задача формування оптимального управлінського рішення у рамках синхронізації виробничої та інвестиційної діяльності підприємства, опираючись на фінансові можливості самого підприємства і кон'юнктуру ринку позикових коштів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Для адекватного відображення виробничих, інвестиційних та фінансових заходів у науковій літературі розроблено багато економіко-математичних моделей. З теоретичної точки зору питання побудови моделей підприємства розглядалось у працях багатьох вітчизняних та іноземних економістів.

Питання побудови моделей підприємства розглядають ізольоване та комплексне моделювання. В ізольованому моделюванні можна виділити, принаймні, три чітко відокремлених напрями: моделі процесів виробництва продукції та динаміки виробничих фондів, методи та моделі аналізу інвестиційних проектів і моделювання фінансової діяльності підприємства [1, с.36].

Дослідження показали, що проблеми об'єднання розглянутих процесів у єдину комплексну модель пов'язані з труднощами спільного використання принципово різнорідних

за своєю природою показників, які описують виробничу та інвестиційну діяльність підприємства [2, с.1408–1413]. Таке ж положення спостерігається і щодо використання фактора часу. Відірваність опису процесів, які аналізуються, один від одного, призводить до можливих помилок і неточних результатів при прийнятті управлінських рішень, як щодо вибору найбільш ефективної інвестиційної або виробничої програми підприємства, так і щодо вибору програми синхронного планування всієї господарської діяльності.

Коли є вибір, виникає проблема оптимізації. Під оптимізацією варто розуміти пошук оптимальних траєкторій змінних за заданим критерієм для поліпшення ефективності системи. Для знаходження оптимальних керуючих рішень в науковій літературі розроблено різні оптимізаційні підходи, які передбачають постановку оптимізаційної задачі та методи пошуку оптимальних рішень.

Критерії оптимізації можна розділити на дві групи залежно від того, враховується чи ні часовий параметр: статистичні, засновані на облікових оцінках та динамічні, засновані на дисконтованих оцінках. Ці критерії широко відомі і детально описані в економіко-математичній літературі [3, с.254]. Однак вони орієнтують на вирішення конкретних завдань і найчастіше можуть давати суперечливі результати. Невизначений часовий горизонт інвестиційних програм, комплексний зміст інвестиційної програми, багатоаспектність виробничих та фінансових питань, паралельно з якими варто розглядати реалізацію інвестиційної програми, припускають розробку системи критеріїв, які, у свою чергу, вимагають багатоцільового підходу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак у сфері спільного моделювання зазначених процесів існує велика кількість невирішених проблем. Вони пов'язані з проблемами об'єднання в єдину економіко-математичну модель принципово різних як за математичною природою, так і за відношенням до фактору часу виробничих, інвестиційних та фінансових процесів. Відомі сьогодні в науковій літературі комплексні моделі підприємства мають значний ступінь агрегування і спрощення, що дозволяє переважно розглядати їх лише як концептуальні. Тому у статті ставиться завдання вибору критеріїв багатоцільової оптимізації інвестиційної та виробничої програми, що може бути розв'язана в системі синхронізації господарської діяльності підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є необхідність вирішення взаємопов'язаних завдань при плануванні інвестицій в інноваційну модернізацію виробництва, а саме:

1. Створення переліку інноваційно-інвестиційних проектів, застосування яких сприятиме підвищенню ефективності роботи підприємства. У загальному випадку інноваційно-інвестиційна програма в кожен момент часу може включати будь-які види інвестиційних проектів. Проте у рамках моделі, що розробляється, пропонується аналізувати тільки ті проекти, які спрямовані на розширення виробництва на незмінній технологічній основі, впровадження нових технологій виробництва раніше освоєної продукції та освоєння нових видів продукції.
2. Оцінка кожного інвестиційного проекту, який входить до інноваційно-інвестиційної програми, з точки зору ефективності застосування для конкретного підприємства. Поставлені у такий спосіб завдання передбачають використання економіко-математичних методів як базового напрямку для прийняття рішень в області інвестиційної політики виробничого підприємства. Основним напрямком у даному випадку є вибір динамічних показників економічної ефективності інвестицій, тобто віддачі від капітальних вкладень, які передбачені за проектом. Зазвичай, з кожним інвестиційним проектом прийнято пов'язувати грошовий потік, елементи якого є притоки або відтоки грошових коштів у кожний момент часу.
3. Оптимізація структури інвестиційної програми, яка передбачає вибір оптимальної множини інноваційних проектів, які входять до інноваційно-інвестиційної програми. Передбачається, що такі проекти сукупно дадуть можливість забезпечити максимальне підвищення ефективності підприємства в рамках обмеженого обсягу факторів виробництва (ресурсів та фондів). При цьому під оптимізацією структури інвестиційної

програми варто розуміти визначення переліку інвестиційних об'єктів, які входять до інноваційно-інвестиційної програми; вибір моментів початку запуску кожного ІІ і масштабів реалізації ІІ.

4. Вибір критеріїв оптимальності господарської діяльності підприємства з урахуванням синхронної реалізації як виробничої, так і інноваційно-інвестиційної програми в умовах обмеженої кількості основних виробничих фондів та ресурсів, в тому числі, і фінансових. У якості таких критеріїв, у першу чергу, варто виділити мінімізацію витрат на інноваційно-інвестиційну програму; максимізацію узагальнених показників вигідності як інвестиційних проектів, які входять до інноваційно-інвестиційної програми, так і показників прибутковості підприємства в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Задачу формування найкращої інноваційно-інвестиційної програми можна сформулювати наступним чином: розробити оптимізаційну економіко-математичну модель, яка погоджує інвестиційну та виробничу діяльність у рамках єдиної задачі і дає можливість знаходити оптимальну множину інноваційних та інвестиційних проектів, які сукупно можуть забезпечити максимальне підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства в рамках обмеженого обсягу факторів виробництва та інвестицій.

Будь-яка задача з оптимального управління є комплексом керуючих змінних, системою обмежень на керуючі змінні, цільовою функцією (або множиною цілей), що відображає критерій оптимальності (умова, яка накладається на цільову функцію) і визначена на зазначених змінних.

Розглянемо структуру моделі інвестиційної діяльності. Передбачається, що для кожного ІІ виду s відомі:

- тривалість здійснення кожної n -ої стадії ІІ виду s ;
- витрати ресурсів виду i в кожен момент часу для реалізації кожної n -ої стадії ІІ виду s ;
- приріст ОВФ певного виду ΔF_t^{s+} (для стадій запуску у виробництво і виведення проекту на повну потужність) в кожен момент часу як результат виконання інвестиційного проекту та/або випуск нової або традиційної для підприємства продукції.

Динаміка приросту ОВФ задається самим проектом і вважається відомою апріорі. Для пунктів (б) і (в) може бути достатньо знання або питомих (на одиницю продукції або вводяться ОВФ) витрат, або функцій витрат.

У моделі приймається припущення про безперервність реалізації кожного проекту з моменту початку його здійснення. Тому рішення про початок реалізації проекту та вибір масштабу його здійснення задають однозначну прив'язку до часової осі всіх стадій проекту, його витрат і результатів, а також платежів, які генеруються проектом.

Для визначення часової структури кожного ІІ у модель вводяться такі керуючі змінні:

- v^s – булеві змінні, що відображають факт включення ІІ виду s в інвестиційну програму;
- M^s – максимальний масштаб ІІ (максимально можливі обсяги введення в дію ОВФ);
- δ^s – змінні фактичного масштабу реалізації проекту;
- τ_t^s – булеві змінні, які визначають моменти початку реалізації проектів виду s , (вектор-

рядок для кожного ІІ), причому $\sum_{t=1}^T \tau_t^s = 1$.

Загальні витрати представимо у вигляді суми постійних і змінних витрат:

$$R_t^s = R_{0t}^s + R_{pt}^s, \quad t = \overline{1, T}, \quad (1)$$

де R_t^s – загальні витрати в короткому періоді на приріст ОВФ певного виду (ΔF_t^s) та/або випуск продукції s -го проекту в розрахунку на один момент часу;

R_{0t}^s – постійні витрати s -го проекту в розрахунку на один момент часу;

R_{pt}^s – змінні витрати на приріст ОВФ певного виду (ΔF_t^s) проекту виду s .

Можна вважати, що в кожен момент часу всього періоду здійснення стадій науково-дослідні роботи; дослідно-конструкторські роботи; технічна підготовка виробництва; будівельно-монтажні та пусканалагоджувальні роботи ($n = \overline{1,4}$; $t = \overline{1,T}$), витрати належать до постійних. Відповідно, параметри «функції витрат» на цих стадіях постійні. Будемо враховувати також, що і на стадіях запуску виробництва продукції та виведення нового виробництва (або виробництва нової продукції) на проектні потужності також є постійні витрати:

$$R_{0it}^s = \frac{r_{0in}^s}{\Delta t_n^s} \cdot v^s \cdot \tau^s, \quad \forall n = \overline{1,6}, \quad (2)$$

де R_{0it}^s – постійні витрати ресурсів i -го виду на n -ної стадії ІІІ виду s ;

r_{0in}^s – норми постійних витрат ресурсів i -го виду на n -ної стадії ІІІ виду s ;

v^s – булеві змінні факту включення проекту виду s в інвестиційну програму;

τ^s – булеві змінні початку реалізації проектів виду s , що входять до інвестиційної програми;

t_{nt}^s – булеві змінні, які визначають реалізацію відповідної стадії n проекту s в момент часу t .

При цьому:

$$\Delta t_n^s = \sum_{t=1}^T t_{nt}^s, \quad n = \overline{1,6}, \quad (3)$$

де Δt_n^s – тривалість n -ої стадії проекту виду s .

Побудуємо функцію витрат для стадій, на яких виникають змінні витрати на приріст ОВФ ($n = \overline{5,6}$; $t = \overline{1,T}$), тобто для стадій запуску виробництва продукції і виведення на проектну потужність.

Така функція витрат є залежністю між результатами ІІІ (динамікою приросту ОВФ певного виду (ΔF_t^s) та/або обсягом виробленої продукції, які є відомими апіорі) і мінімально необхідними для її виробництва змінними витратами, задіяними в реалізації даного проекту в кожен момент часу, причому урахування часової структури кожного ІІІ здійснимо за допомогою відповідних керуючих змінних:

$$R_{pt}^s = \psi_n^s(\Delta F_t^s, t_{nt}^s) \cdot v^s \cdot \tau^s \quad (4)$$

де R_{pt}^s – змінні витрати на реалізацію ІІІ в момент часу t ;

ψ_n^s – вектор-функція змінних витрат усіх факторів виробництва при реалізації n -ї стадії s -го проекту в розрахунку на один момент часу, тобто модель окремої стадії певного проекту;

ΔF_t^s – приріст ОВФ певного виду, відповідного проекту виду s .

Стосовно розроблюваної моделі, в якій для простоти передбачається, що приріст ОВФ певного виду в кожен момент часу здійснюється лінійно, пропорційно тривалості стадій запуску відповідного інвестиційного проекту у виробництво і виведення його на проектну потужність (коли ($n = \overline{5,6}$; $t = \overline{1,T}$))

$$\Delta F_t^s = \frac{M^s \cdot \delta^s}{\Delta t_n^s}, \quad \forall s \in S, \quad n = \overline{5,6}; \quad t = \overline{1,T} \quad (5)$$

де M^s – максимальний можливий масштаб реалізації проекту s ;

δ^s – керуючі змінні, що визначають фактичний масштаб реалізації проекту;

Δt_n^s – тривалість n -ої стадії проекту виду s .

Тоді:

$$R_{zit}^s = \frac{r_{in}^s \cdot M^s \cdot \delta^s}{\Delta t_n^s} \cdot v^s \cdot \tau^s, \quad \forall n = \overline{5,6}, \quad t = \overline{1,T}, \quad (6)$$

де R_{zit}^s – змінні витрати ресурсу i -го виду проекту виду s в момент часу t ;

r_{in}^s – норми змінних витрат ресурсу i -го виду проекту виду s в момент часу t ;

v^s – булеві змінні факту включення проекту виду s в інвестиційну програму;

τ^s – булеві змінні моменту початку реалізації проектів виду s .

Підставляючи (2) і (6) в (1) і узагальнюючи функцію виробничих витрат, що описує сукупні витрати в кожен момент часу на кожному із етапів інвестиційного проекту, отримуємо у вартісному вираженні сукупні витрати на реалізацію ІІІ в кожен момент часу:

$$R_t^{sc} = \left(\frac{\sum_{i \in I} r_{0in}^s \cdot c_i^s}{\Delta t_n^s} + \frac{M^s \cdot \delta^s \cdot \sum_{i \in I} r_{in}^s \cdot c_i^s}{\Delta t_n^s} \right) \cdot v^s \cdot \tau^s, \quad \forall n = \overline{1,6} \quad (7)$$

де R_t^{sc} – сукупні витрати проекту виду s в момент часу t ;

c_i^s – ціни на ресурси i -го виду проекту виду s .

Використовуючи цю конструкцію для кожного проекту в кожен момент часу можна розрахувати витрати всіх видів ресурсів, які необхідні для здійснення відповідної стадії інвестиційного проекту фонди, а також додаткові обсяги випуску продукції та введені в дію нові ОВФ.

Задача управління інвестиційною діяльністю підприємства зводиться до формування інвестиційної програми підприємства та її основних параметрів. У моделі – це вибір (з числа альтернативних) інвестиційних проектів (ІІІ), які підлягають реалізації, масштабів реалізації кожного ІІІ, який включається в програму і термінів початку його реалізації.

В модель введені обмеження на управляючі змінні:

1. Управляючі змінні $\{v^s\}$, які визначають факт включення інвестиційного проекту s в інвестиційну програму:

$$v_s = \begin{cases} 1, & \text{якщо } s \in S, \\ 0, & s \notin S \end{cases}, \quad (7)$$

де S – ІІІ щодо розширеного відтворення виробничої інфраструктури підприємства;
 s – вид інвестиційного проекту;

v^s – булеві змінні факту включення проекту виду s в інвестиційну програму.

2. Змінні, які визначають момент початку реалізації кожного проекту, що включений до програми. Ці змінні є булевими і приймають значення, що дорівнює 1 в момент початку реалізації даного проекту. Значення цих змінних повинні задовольняти умовам виду:

$$\sum_{t=1}^T \tau_t^s = 1, \quad \forall s, \quad (8)$$

де T – тривалість досліджуваного періоду часу;

τ_t^s – момент початку реалізації кожного проекту.

Це означає, що ІІІ виду s буде запущений тільки один раз в момент часу $t = \overline{1,T}$.

3. Керуючі змінні виду $\{M^s\}$, які введені в модель, дозволяють приймати рішення про масштаби реалізації проекту виду s . При цьому максимально можливий масштаб Π відповідає максимально можливому приросту випуску того чи іншого виду продукції, який може забезпечити реалізація відповідного Π у повному обсязі. Масштаб Π заздалегідь відомий і є параметром даного проекту. Можна також побачити, що зазначені змінні визначають і конкретну величину (і динаміку) поповнення ОВФ відповідних видів, передбачених проектами (розширення, модернізація та/або нове будівництво).

Зазначені змінні масштабу Π повинні відповідати таким умовам:

$$0 \leq M_s \leq 1 \quad \forall s, s \in S. \quad (9)$$

Оскільки реалізація кожної стадії будь-якого Π , що включається до інвестиційної програми, пов'язана з використанням відповідних ОВФ і виробничих ресурсів, значення керуючих змінних даної підсистеми повинні задовольняти обмеженням на спільне використання всіх факторів виробництва усіма підсистемами підприємства.

У задачах знаходження оптимального управління процесами, які відбуваються на підприємстві, однією з ключових є проблема вибору критерію оптимальності (критерію якості), який виражається в цільових показниках. В комплексних моделях оптимізації, в силу існування системи впорядкованих цілей, краще багатокритеріальний підхід до вирішення оптимізаційних задач. Він дозволяє прагнути до отримання рішення, які підтримують досягнення певної сукупності найбільш важливих для економіки підприємства цілей. Зазвичай, ці цілі суперечливі і оптимізація по кожному із критеріїв оптимальності призводить до різних значень векторів варійованих параметрів. Тому в економіко-математичній літературі виділяється клас задач багатокритеріальної оптимізації [4, с.9–14]). Задачу багатокритеріальної оптимізації в загальному вигляді запишемо таким чином:

$$\max_{x \in D_x} F(x) = F(x^*), \quad (10)$$

де D_x – множина допустимих значень вектора варійованих параметрів (x);

$F(x) = (\varphi_1(x), \varphi_2(x), \dots, \varphi_s(x))$ – векторний критерій оптимальності, що є сукупністю окремих критеріїв оптимальності ($\varphi_k(x), k \in [1, s]$).

Результати реалізації кожного інноваційного проекту формують загальний результат від впровадження обраної інвестиційної програми, який вимірюється як приростом прибутку, так і зниженням витрат.

У якості критеріїв оптимальності в багатокритеріальному підході до оптимізації розроблюваної комплексної динамічної оптимізаційної моделі синхронізації виробничої, інноваційно-інвестиційної та фінансової діяльності підприємства пропонується використовувати інтегральні за часом величини прибутку. З урахуванням викладеного та того, що метою функціонування підприємства є максимізація економічного результату за аналізований період, найбільш доцільно для вибору оптимального комплексного управління використання наступних критеріїв оптимізації:

– максимум чистого прибутку:

$$F_1 = \max_j \min_t Pr_{jt}, \quad (11)$$

де j – номер експерименту;

Pr_{jt} – чистий прибуток в момент часу t , відповідний кожному j -му експерименту.

Цей критерій є обережним. Він передбачає максимум негативного розвитку стану зовнішнього та внутрішнього середовища і враховує найменш сприятливий розвиток для кожної альтернативи.

- максимальне значення (серед множини проведених експериментів ($\forall j, j = \overline{1, J}$) середнього (за весь період планування ($\forall t, t = \overline{1, T}$)) чистого прибутку:

$$F_2 = \max_j \sum_{t=1}^T \frac{Pr_{jt}}{T} . \quad (12)$$

Цей критерій є узагальнюючим, який характеризує поведінку прибутку на всьому відрізьку планування і відображає результат діяльності підприємства в цілому (з усіх аспектів діяльності підприємства – виробничому, інвестиційному і фінансовому). Сукупно з першим критерієм він дозволяє вибрати оптимальне управління при синхронізації роботи підприємства у всіх його основних сферах діяльності (виробничої, відтворювальної) та їх спільне фінансування.

Як відомо, рішення задачі багатокритеріальної оптимізації в загальному випадку не є оптимальним ані для одного з окремих критеріїв, а виявляється деяким компромісом для вектора в цілому [5, с.354–370]. Для вирішення задачі багатокритеріального вибору пропонується використовувати принцип оптимальності за Парето.

Для пошуку серед усіх можливих поєднань (множин) інноваційних проектів оптимальної програми, яка забезпечить максимальне збільшення прибутку, скорочення витрат або термінів окупності інвестицій запропоновано використовувати методи статистичних випробувань. Застосування методу Монте-Карло до завдань оптимізації на моделях імітаційного типу розглянуто автором у статті [6, с.15–18].

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, завдання управління в рамках проблеми синхронізації господарської, інвестиційно-інноваційної та фінансової діяльності підприємства має багатокритеріальний оптимізаційний характер. Оптимізація інвестиційної програми для інноваційних проектів дозволяє здійснювати вибір множини інноваційних проектів та їх структуру, які зможуть забезпечувати максимальну економічну ефективність інвестицій, тобто максимальний приріст прибутку, мінімальний термін окупності зроблених інвестицій або скорочення витрат.

Список використаної літератури

1. Кузин Б. И. Методы и модели управления фирмой / Б. И. Кузин, В. Н. Юрьев, Г. М. Шахдинаров. – СПб.: Питер, 2001. – 432 с.
2. Івченко І. Ю. Аналітичний огляд існуючих методів і моделей виробничої діяльності підприємства / І. Ю. Івченко, А. А. Чугунов, Т. І. Дворянченко // Економіка: проблеми теорії і практики: сб. науч. трудов. – Днепропетровск: ДНУ, 2010. – Вып. 265. – С. 1408–1413.
3. Шелобаев С. И. Математические методы и модели в экономике, финансах, бизнесе: учеб. пособ. для вузов / С. И. Шелобаев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 367 с.
4. Подиновский В. В. Парето-оптимальные решения многокритериальных задач / В. В. Подиновский, В. Д. Ногин. – М.: Наука, 1982. – 255 с.
5. Таха Хэмди А. Введение в исследование операций / А. Таха Хэмди. – М.: Мир, 2001. – 912 с.
6. Івченко І. Ю. Применение метода Монте-Карло к задачам оптимизации на моделях имитационного типа / А. Б. Алёхин, И. Ю. Івченко // Вісник Хмельницького університету (Економічні науки). – Хмельницький: ХНУ, 2009. – № 3. – Т. 1. – С. 14–19.

Стаття надійшла до редакції 31.01.2014.

РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА ЯК ЗАСІБ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕЗУЛЬТАТІВ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СЕГМЕНТІВ

У статті доведено доцільність проведення аналізу результатів фінансово-господарської діяльності сегментів та наведено методику застосування рейтингової оцінки в умовах децентралізації управління за сегментами. Отримана інформація є основою для прийняття рішень управлінським персоналом щодо подальшої діяльності кожного сегменту.

The appropriateness of the analysis of the financial and economic activity of segments and the method of rating assignment in the conditions of decentralization of segments management is proved in the article. The information obtained is the basis for decision making by management in relation to subsequent activity of every segment.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні нестабільні економічні умови, підвищення рівня конкуренції змушують підприємства використовувати нові технології управління, які б покращили рівень ефективності діяльності господарюючого суб'єкта. Ефективність діяльності безпосередньо залежить від отриманого результату, тому його можна вважати критерієм досягнення завдань, що поставлені перед системою управління. Оцінити ефективність фінансово-господарської діяльності сегментів досить складно в умовах різноспрямованої динаміки показників, тобто коли обсяг реалізації, наприклад, збільшується, а фінансовий результат зменшується, або фондівіддача збільшується, а середній виробіток на одного працівника за період знижується. Використовуючи такі дані менеджера важко сформулювати цілісний висновок за результатами діяльності сегмента у звітному періоді. Можливо сформулювати лише окремі висновки про ефективність використання основних засобів, трудових ресурсів тощо.

Водночас, не викликає сумніву доцільність проведення рейтингової оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності, що дозволить порівняти результати діяльності виділених сегментів підприємства в одному звітному періоді або зіставити між собою результати функціонування сегменту в різні періоди.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Звітність за сегментами та її аналіз була об'єктом дослідження учених далекого і близького зарубіжжя, та вітчизняних науковців, зокрема, М. А. Вахрушиної [1, с.23–31; 2, с.18–28], Н. А. Єрмакової [3, с.14–21], Є. В. Мниха [4, с.412], І. А. Слабодняка [5, с.32–39; 6, с.11–22].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проведення рейтингової оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності на практиці функціонування сучасних суб'єктів господарювання змістовно не розглядалось, що й обумовило необхідність подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є проведення рейтингової оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності сегментів та наведення методик застосування рейтингової оцінки в умовах децентралізації управління за сегментами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для проведення рейтингової оцінки ефективності діяльності виділених звітних сегментів вихідні данні надаються у вигляді матриці x_{ij} , тобто значення i -го показника по j -му сегменту чи періоду. Залежно від того, яке значення показника є оптимальним (еталонним) – мінімальне чи максимальне, стандартизований показник доцільно визначати за такими формулами:

- якщо за еталон прийнято максимальне значення показника, то r_{ij} розраховується за формулою:

$$r_{ij} = \frac{X_{ij}}{X_{i\text{ооп}}} \quad (1)$$

де r_{ij} – стандартизований i -й показник по j -му сегменту (періоду);

X_{ij} – значення i -го показника по j -му сегменту (періоду);

$X_{i\text{ооп}}$ – еталонне значення i -го показника серед значень, прийнятих для розрахунку;

- якщо за еталон прийнято мінімальне значення показника, то r_{ij} розраховується за формулою:

$$r_{ij} = \frac{X_{i\text{ооп}}}{X_{ij}} \quad (2)$$

Таким чином, значення стандартизованого показника, незалежно від того максимальне чи мінімальне значення буде прийнято як еталонне (оптимальне), завжди буде ≤ 1 . У деяких випадках в якості еталонного показника приймається середній рівень показника, коли високе і низьке значення не є бажаними (наприклад коефіцієнт оборотності активів, деякі показники платоспроможності).

У даному випадку стандартизований показник доцільно розраховувати за формулою:

- якщо значення показника менше, ніж значення, прийняте за еталон, то r_{ij} розраховується за формулою:

$$r_{ij} = \frac{X_{ij}}{X_{i\text{ооп}}} \quad (3)$$

- якщо значення показника більше, ніж значення, прийняте за еталон, то r_{ij} розраховується за формулою:

$$r_{ij} = \frac{X_{i\text{ооп}}}{X_{ij}} \quad (4)$$

Отже, в даному випадку значення стандартизованого не може бути > 1 .

При визначенні рейтингової оцінки результатів фінансово-господарської діяльності також за оптимальне значення можна використовувати середній рівень показника:

- якщо значення показника менше середнього – оптимального рівня, то r_{ij} розраховується за формулою:

$$r_{ij} = \frac{X_{ij}}{X_{i\text{ооп}}} \quad (5)$$

- якщо значення показника більше середнього – оптимального рівня, то стандартизований показник (r_{ij}) прирівнюється до 1.

Значення рейтингової оцінки для кожного аналізованого сегменту діяльності (періоду) розраховується за формулою:

$$R_j = \sqrt{(1 - x_{1j})^2 + (1 - x_{2j})^2 + \dots + (1 - x_{nj})^2} \quad (6)$$

де R_j – рейтингова оцінка для j -го сегменту (періоду); x_{1j} , x_{2j} , x_{nj} – стандартизовані показники j -го сегменту (періоду).

Відповідно до наведеної формули найвищу рейтингову оцінку фінансово-господарської діяльності буде мати сегмент (період), у якого мінімальне значення рейтингової оцінки. Вихідні дані для проведення рейтингової оцінки наведено в табл. 1.

Вихідні дані для проведення рейтингової оцінки
(за матеріалами ПАТ «Українська гірничо-металургійна компанія»)

Показник	Звітний сегмент			
	Оптова торгівля	Роздрібна торгівля	Експортні операції	Торгівля напівфабрикатами
Фінансовий результат (прибуток) сегмента, тис. грн.	74824,04	19996,56	904,1	1090,98
Дохід від реалізації, тис. грн.	827258,88	442712,76	150263,82	85634,22
Середня вартість активів сегмента, тис. грн.	543095,16	368188,68	277870,34	158824,46
Середня вартість оборотних активів сегмента, тис. грн.	230164,33	163906,5	118930,2	84898,46
Рентабельність реалізації, %	9,04	4,52	0,6	1,27
Рентабельність активів, %	13,78	5,43	0,33	0,69
Рентабельність оборотних активів, %	32,51	12,2	0,76	1,29
Коефіцієнт оборотності активів	1,52	1,2	0,54	0,54

За оптимальне значення для визначення рейтингу сегментів по коефіцієнту оборотності активів прийнято середнє значення між найменшим та найбільшим показниками, по трьох інших показниках за оптимальне значення прийнято максимальне значення показника.

Наступним кроком є розрахунок стандартизованих показників сегментів та визначення їх суми (табл. 2).

Використовуючи наведені дані, визначимо рейтинг сегментів: найвищий рейтинг має сегмент «Оптова торгівля», а найгірші результати у сегмента «Експортні операції» (табл. 3).

Таблиця 2

Стандартизовані показники сегментів
(за матеріалами ПАТ «Українська гірничо-металургійна компанія»)

Показник	Звітний сегмент				Оптимальне значення
	Оптова торгівля	Роздрібна торгівля	Експортні операції	Торгівля напівфабрикатами	
Рентабельність реалізації, %	9,04	4,52	0,6	1,27	9,04
r_1	1	0,50	0,07	0,14	
Рентабельність активів, %	13,78	5,43	0,33	0,69	13,78
r_2	1	0,39	0,02	0,05	
Рентабельність оборотних активів, %	32,51	12,2	0,76	1,29	32,51
r_3	1	0,38	0,02	0,04	
Коефіцієнт оборотності активів	1,52	1,2	0,54	0,54	1,03
r_4	0,68	0,86	0,52	0,52	
Сумарне значення	3,68	2,13	0,64	0,75	x

Таблиця 3

Рейтингова оцінка діяльності сегментів

Показник	Звітний сегмент			
	Оптова торгівля	Роздрібна торгівля	Експортні операції	Торгівля напівфабрикатами
Рейтингова оцінка (R)	0,57	1,37	1,84	1,8
Місце	1	2	4	3

Проте, важливим є не лише визначення місця, яке зайняв той чи інший сегмент за результатами рейтингу, але й порівняння рівня досягнутого рейтингу з максимально можливим. Оскільки максимальний рівень стандартизованого показника дорівнює 4, то за сегментом «Оптова торгівля» рівень досягнутого рейтингу складає 92% від максимально можливої величини, при сумарному значенні стандартизованого показника – 3,68, за сегментом «Роздрібна торгівля» – 53,25%, за сегментом «Експортні операції» – 16%, а за сегментом «Торгівля напівфабрикатами» – 18,75% від максимуму. Відповідно, враховуючи те, що сегмент «Торгівля напівфабрикатами» посідає 3 місце у рейтинговій оцінці фінансово-господарської діяльності, його рейтинг порівняно з максимально можливою величиною є дуже низький.

Також, для оцінки результатів рейтингу можна встановити певні інтервали в які, при попаданні сумарного стандартизованого показника, буде робитися висновок про відповідне порівняльне положення сегменту (періоду). Якщо використовується чотири рівні для цілей управління, куди можуть бути віднесені сегменти (періоди), то доцільно виділити такі інтервали:

- 1-й рівень (найкращий) – $r \in [0,75 * n; n]$;
- 2-й рівень $r \in [0,5 * n; 0,75 * n]$;
- 3-й рівень $r \in [0,25 * n; 0,5 * n]$;
- 4-й рівень (найгірший) $r \in [0; 0,25 * n]$, де n – кількість показників, які використовуються для розрахунку сумарного стандартизованого показника.

Отже, залежно від кількості рівнів, «крок», із використанням якого визначається довжина кожного інтервалу, розраховується за такою формулою:

$$\text{Крок інтервалу} = \frac{1}{m} \quad (7)$$

де m – кількість інтервалів, із використанням яких проводиться рейтингова оцінка.

Висновки і перспективи подальших розробок. Підсумовуючи вищевикладений матеріал можна зробити такі висновки. За допомогою оцінки рейтингу фінансово-господарської діяльності підприємства можна порівняти ефективність діяльності виділених сегментів, результати діяльності в одному періоді з результатами діяльності в іншому періоді не по одному показнику, а по декількох, що дасть можливість управлінському персоналу зробити більш обґрунтований висновок та прийняти правильне рішення.

Список використаної літератури

1. Вахрушина М. А. Содержание анализа сегментарной отчетности и его информационное значение / М. А. Вахрушина // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 7 (157). – С. 23–31.
2. Вахрушина М. А. Содержание анализа сегментарной отчетности и его информационное значение / М. А. Вахрушина // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 8 (158). – С. 18–28.
3. Ермакова Н. А. Анализ сегментарной отчетности / Н. А. Ермакова, Л. И. Шарипова // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 6 (213). – С.14–21.
4. Мних Є. В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Є. В. Мних, Н. С. Барабаш. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 412 с.
5. Слободняк И. А. Принципы анализа информации внутренней бухгалтерской управленческой отчетности / И. А. Слободняк // Международный бухгалтерский учет. – 2010. – № 18 (150). – С. 32–39.
6. Слободняк И. А. Бухгалтерская управленческая отчетность как система учетно-аналитической информации о деятельности организации / И. А. Слободняк // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 19 (169). – С. 11–22.

Стаття надійшла до редакції 05.12.2013.

МЕТОДИ ОПТИМІЗАЦІЇ ТА МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті визначено концептуальні підходи щодо стратегічного розвитку інвестиційної діяльності підприємств на регіональному рівні. Розглянуто методи оптимізації грошових потоків. Проаналізовано зарубіжні моделі управління грошовими коштами з метою застосування їх в практиці вітчизняних підприємств. Виявлено їх недоліки та переваги, що дозволяє оцінити інвестиційну привабливість проектів, а також ухвалити фінансові рішення щодо управління поточним циклом підприємства.

The article defines certain conceptual approaches in relation to strategic development of investment activity of enterprises at regional level. The methods of money streams optimization are considered. The models of cash management of foreign authors with the purpose of application them in practice of domestic enterprises are analyzed. Their disadvantages and advantages are discovered, that gives possibility to estimate the investment attractiveness of projects, and also to make financial decisions on the current cycle of enterprise management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективна діяльність компаній є однією з головних умов високих темпів зростання економіки. З цієї точки зору аналіз фінансових та інвестиційних рішень підприємств має особливе значення, оскільки від вибору напрямів інвестицій та їх ефективності залежать значення і динаміка промислового виробництва і ВВП. Також ефективність діяльності господарюючих суб'єктів у ринковій економіці обумовлюється станом їх фінансів, що і призводить до необхідності розгляду проблем управління фінансами підприємства, взаємозалежності фінансової та інвестиційної стратегій підприємств.

Іноземне інвестування є однією з форм зовнішньоекономічної діяльності, яке сприяє заходам макроекономічної політики. Залучення іноземних інвестицій має суттєві переваги та впливає на підвищення економічної стабільності й розвитку регіону. Забезпечення економічного зростання залежить від рівня ефективності інвестиційної політики, яка складається із системних заходів, що зумовлюють обсяги та напрямки капіталовкладень в економічний розвиток регіону. Привабливість інвесторів залежить від інвестиційного клімату, політичної та економічної стабільності, державних гарантій, розвинутого фондового ринку та системи страхування, наявності розвинутої національної банківської системи країни [1, с.58].

Потреба в освоєнні методичних основ управління інвестиційною діяльністю підприємства, застосування на практиці конкретних прикладних аспектів щодо оптимізації грошових потоків і ефективності вибору інвестиційних рішень обумовили проблематику дослідження та актуальність роботи.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теоретичні і практичні аспекти управління інвестиціями з різним ступенем повноти розглядалися в працях багатьох вітчизняних і зарубіжних економістів: Л. Абалкіна, Р. Александра, І. Анікіна, В. Бочарова, І. Бланка, І. Боярко, В. Гриньової, Л. Гриценко, А. Гукова, Л. Ігоніної, В. Ковальова, М. Лімітовського, Л. Крушвіци, О. Сухарева, С. Шманьова, О. Редькіна, Н. Хрущ, О. Пересади, Дж. Бейлі, У. Шарпа та інших. Автори одностайно стверджують, що впровадження інвестицій стимулює якісні перетворення у виробництві, які у свою чергу є поштовхом до наступних змін у досягненні досконалості.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Отже, питаннями управління інвестиційними потоками на підприємстві, фінансово-кредитним забезпеченням інноваційно-інвестиційної діяльності займаються провідні економісти. Варто зазначити, що значна увага приділяється проблемам управління інвестиційними процесами на рівні економіки країни та окремих галузей. Але на сучасному етапі розвитку економіки України виникає необхідність постійного вдосконалення стратегічних напрямків розвитку інвестиційного сектора економіки на регіональному та міжрегіональному рівнях. Світовий досвід нагромадив значну кількість методів та прийомів інноваційно-інвестиційного аналізу, але їх застосування у вітчизняних умовах є проблемним, оскільки самі вони потребують подальшого вдосконалення. На думку автора, варто приділити увагу аналізу методів оптимізації та моделей управління грошовими потоками на підприємстві; дослідженню стратегічних напрямків розвитку інвестиційної діяльності та формуванню механізмів управління на рівні конкретних підприємств, з урахуванням їх особливостей, що має ґрунтуватися на широкомасштабному залученні та максимально-ефективному використанні фінансових ресурсів із різноманітними джерелами надходження. Удосконалення політики залучення зарубіжних інвесторів пов'язано з рішенням певних проблем.

Постановка завдання. Метою статті є систематизація теоретико-методичних засад управління фінансами та інвестиціями підприємств, практичних аспектів їх застосування в діяльності підприємств. У статті розглянуто методи оптимізації грошових потоків, проаналізовано моделі управління грошовими коштами зарубіжних авторів стосовно вітчизняної економіки, виявлено їх недоліки та переваги, що надає можливість оцінити інвестиційну привабливість підприємств, а також ухвалити фінансові рішення з управління поточним циклом підприємства.

Об'єкт дослідження – методи оптимізації та моделі управління грошовими потоками в інвестиційній діяльності, залежність від виду інвестицій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вибір найраціональніших форм управління і регулювання їх обсягу в часі та просторі (по філіях та бізнес-одинацях – ЦФВ), виходячи з умов і особливостей господарської діяльності підприємства сприяє оптимізації грошових потоків. Основними завданнями оптимізації грошових потоків є:

- забезпечення збалансованості грошових надходжень і виплат протягом усього року;
- досягнення синхронності формування доходів і здійснення витрат у часі та просторі;
- забезпечення зростання чистого грошового потоку (резерву грошової особистості) підприємства у прогностичному періоді [2, с.164].

Ключовими об'єктами оптимізації є: позитивний (негативний) грошовий потік, залишок грошових коштів на кінець розрахункового (прогностичного) періоду, чистий грошовий потік (резерв коштів).

На результати господарської діяльності підприємства негативно впливають як дефіцитний, так і надлишковий грошові потоки. Негативні наслідки дефіцитного грошового потоку проявляються у зниженні рівня загальної платоспроможності та ліквідності балансу підприємства. Характерні його ознаки – зростання обсягу простроченої кредиторської заборгованості за товарними та фінансовими операціями:

- збільшення тривалості операційного та фінансового циклів;
- зниження прибутковості активів і власного капіталу;
- вимушений продаж частини необоротних активів;
- втрачена можливість в отриманні прибутку.

Негативні наслідки надлишкового грошового потоку виражаються у:

- втраті реальної вартості тимчасово вільних грошових коштів через вплив інфляційного чинника;
- втраті потенційного доходу від невикористаної частини грошових коштів у процесі короткострокового інвестування;

– зниженні в кінцевому підсумку рентабельності активів і власного капіталу. Методи оптимізації дефіцитного (негативного) грошового потоку залежать від часу його виникнення – короткострокового або довгострокового періоду [3, с.38–41].

Збалансованість дефіцитного грошового потоку в короткотерміновому інтервалі часу досягають за допомогою прискорення залучення грошових коштів та уповільнення їх витрачання (виплат). Так, прискорити залучення грошових коштів у короткостроковому періоді можна за рахунок:

- повної передоплати за реалізовану продукцію, яка користується підвищеним попитом у споживачів;
- зниження терміну надання комерційного кредиту покупцям товарів;
- застосування сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості (обліку і застави векселів, факторингу, форфейтингу) тощо.

Уповільнення виплат коштів у короткостроковому періоді досягаються шляхом:

- збільшення за погодженням з постачальниками строків надання підприємству-виробнику комерційного кредиту;
- придбання капітальних активів, які вимагають оновлення, на їхню фінансову оренду (лізинг);
- реструктуризації кредитного портфеля підприємства за допомогою переведення короткострокових кредитів у довгострокові тощо.

Збільшення обсягу позитивного грошового потоку в довгостроковому періоді може бути забезпечено за допомогою:

- залучення довгострокових банківських кредитів;
- продажу частини або всього обсягу фінансових активів, які входять у інвестиційний (фондовий) портфель;
- реалізації (або передачі в оренду) основних засобів, що не використані;
- продажу недобудованих об'єктів, які значаться у складі незавершеного будівництва, потенційним інвесторам;
- додаткового випуску акцій для акціонерних товариств;
- залучення стратегічних інвесторів з метою підвищення обсягів акціонерного капіталу.

Зниження обсягу дефіцитного грошового потоку в довгостроковій перспективі можна забезпечити за рахунок:

- відмови від реалізації нових проектів, включених до інвестиційної програми підприємства;
- консервації об'єктів незавершеного будівництва;
- відмови від довгострокових фінансових інвестицій;
- зниження величини постійних витрат.

Засоби оптимізації надлишкового грошового потоку пов'язані з забезпеченням зростання інвестиційної активності підприємства. До цих засобів відносять:

- зростання обсягу капітальних інвестицій, які спрямовуються на оновлення основного капіталу;
- прискорення періоду проектування і будівництва виробничих об'єктів;
- проведення заходів щодо диверсифікації своєї продукції та ринків її збуту;
- розширення обсягів портфельного інвестування;
- дострокове погашення довгострокових кредитів (але за узгодженістю з банками).

У системі заходів щодо оптимізації грошових потоків підприємства важливе місце займає їх збалансованість у часі та просторі (за його бізнес-одинацями – ЦФВ). Невідповідність між надходженням витрат і надходженням грошових коштів в окремі періоди року створює для підприємства додаткові фінансові складності. За досить високої тривалості таких періодів для нього виникає реальна загроза втрати фінансової стійкості та навіть банкрутства.

Завершальним етапом оптимізації є створення умов максимізації чистого грошового потоку (резерву грошових коштів), що забезпечує підвищення темпів економічного розвитку підприємства, насамперед, за рахунок внутрішніх джерел фінансування (чистого прибутку та амортизаційних відрахувань).

Збільшення обсягу чистого грошового потоку може бути досягнуто за рахунок проведення таких заходів:

- зниження питомої ваги змінних витрат у ціні товару;
- зменшення абсолютного обсягу постійних витрат;
- проведення раціональної податкової політики, яка забезпечує зниження величини сумарних податкових виплат;
- здійснення гнучкої цінової політики, орієнтованої на цінового лідера;
- використання способів прискореної амортизації необоротних активів;
- посилення претензійної роботи з контрагентами для забезпечення повного і своєчасного стягнення штрафних санкцій [4, с.77].

Результати оптимізації грошових потоків знаходять своє відображення в бюджеті руху грошових коштів, що складається на майбутній період (місяць, квартал).

Наступним кроком дослідження виступає розгляд моделей управління грошовими коштами американськими економістами та застосування їх у практиці вітчизняних підприємств.

Для управління грошовими коштами застосовуються моделі Баумоля і Міллера-Орра [5, с.81–87].

Початковий вид моделі Баумоля (модель оптимального розміру замовлення) рис. 1.

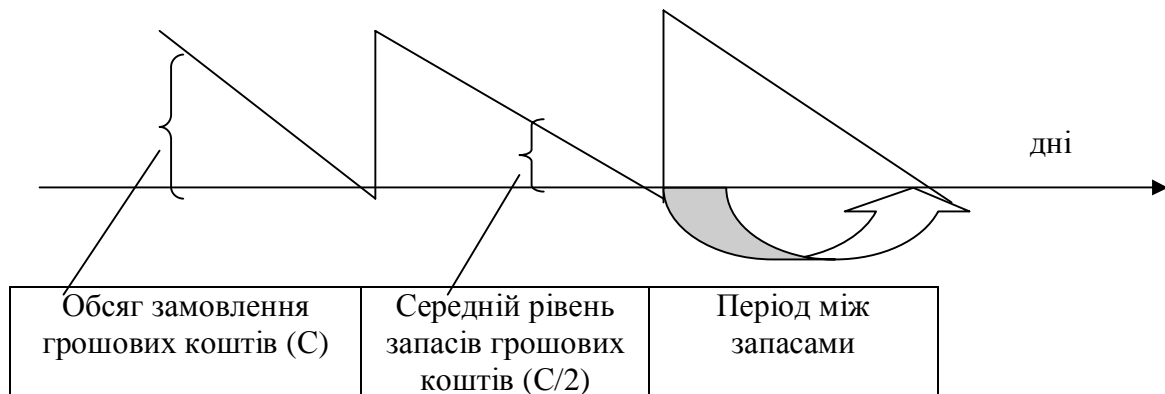


Рис.1. Модель Баумоля (модель оптимального розміру замовлення)

Початкові припущення моделі:

1. Обсяг витрат грошових коштів (T, натуральні одиниці) – загальна сума грошових коштів, необхідних для підтримки поточних операцій протягом запланованого періоду. Він стійкий або незмінний протягом запланованого періоду.
2. Витрати, що пов'язані з переказом грошових коштів з цінних паперів у грошову форму (b), – постійна величина, яка не залежить від розміру переказу.
3. Процентна ставка по ринкових цінних паперах (i) – недоотриманий дохід, що пов'язаний з продажем цих паперів і переказом їх у грошові кошти.
4. Середній обсяг наявної готівки грошових коштів (C/2).

Модель Баумоля (рис. 2) дозволяє знайти оптимальний обсяг замовлення наявних грошових коштів (C*). Це обсяг, який забезпечує мінімальну величину сумарних витрат, пов'язаних із переказом грошових коштів у готівку, і невикористаних можливостей (доходу, від якого компанія відмовляється на користь зберігання готівки).

Сумарні витрати, пов'язані з грошовими коштами:

$$i * C / 2 + b * T / 2 \quad \min \quad (1)$$

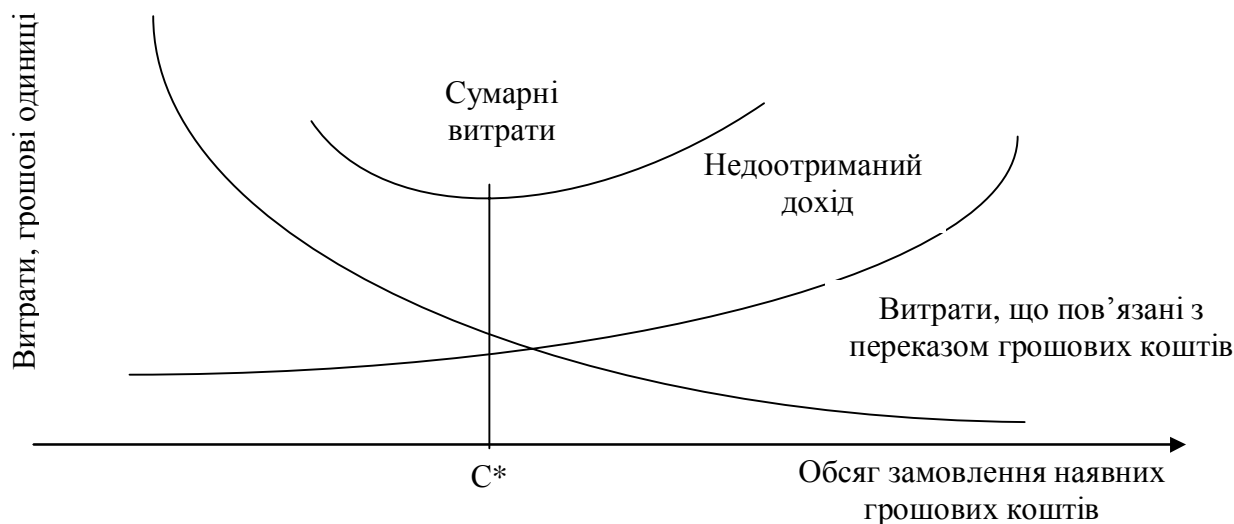


Рис. 2. Модель Баумоля (модель оптимального розміру замовлення)

Тоді оптимальний розмір замовлення наявних грошових коштів:

$$C^* = \sqrt{2 * b * T / i} \quad (2)$$

До недоліків моделі Баумоля можна віднести такі:

- передбачаються стійкість і передбаченість грошових потоків;
- не враховуються сезонність і циклічність надходження грошових коштів.

Американські економісти Міллер та Орр розробили модель для визначення цільового залишку грошових коштів, що враховує чинник невизначеності грошових виплат і надходжень (рис. 3).

Основні допущення моделі:

- розподіл щоденного залишку грошових коштів є приблизно нормальним;
- фактичний залишок грошових коштів варіює по днях випадковим чином.

Коли залишок грошових коштів досягає розміру H (у крапці A), компанія купує цінні папери на величину $(H-Z)$.

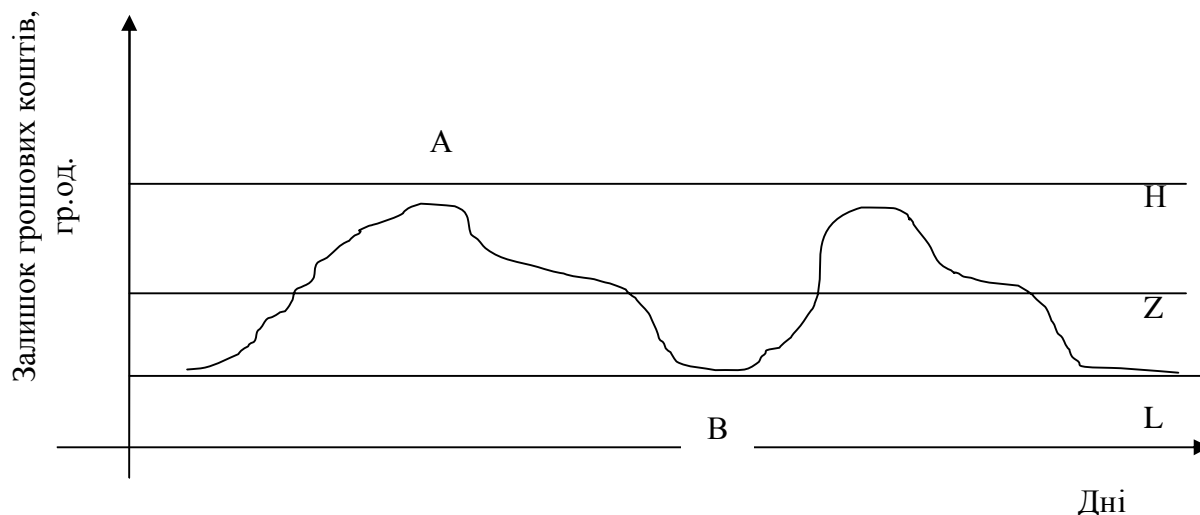


Рис. 3. Модель Міллера-Орра

Умовні позначення:

- H – верхня межа коливань залишку грошових коштів;
- L – нижня межа коливань залишку грошових коштів;
- Z – цільовий залишок грошових коштів.

Коли залишок грошових коштів досягає величини L (у крапці B), компанія продає цінні папери на величину $(Z-L)$.

Реалізація цієї моделі на практиці включає такі етапи:

1. Компанія визначає нижню межу L залишку грошових коштів. Вона залежить від прийнятного рівня витрат у зв'язку з браком грошових коштів, від доступності позик і вірогідності браку грошових коштів.
2. Далі розраховують значення цільового залишку грошових коштів Z і верхню межу H за наступними формулами:

$$Z = (3b * \sigma^2 / i)^{1/3} + L \quad (3)$$

$$H = 3 * (3b * \sigma^2 / 4i)^{1/3} + L \quad (4)$$

$$H = 3Z - 2L \quad (5)$$

$$H_{\max} = 3Z \quad (6)$$

де b – постійні витрати, що пов'язані з переказом по цінних паперах;

σ^2 – дисперсія щоденного сальдо грошового потоку;

i – щоденна процентна ставка по ринкових цінних паперах.

Далі розглянемо питання прогнозування грошових потоків. Зі стратегічним розвитком підприємства (корпорації) і його поточним фінансовим плануванням (на квартал, рік) тісно пов'язаний прогноз грошових потоків. Він включає обчислення можливих джерел надходження та напрямів витрачання грошових коштів.

Прогноз грошових потоків здійснюють у кілька етапів:

- розрахунок грошових надходжень за період;
- визначення можливих відтоків (виплат) грошових коштів;
- розрахунок чистого грошового потоку (надлишку або недостачі грошових коштів);
- розрахунок загальної потреби в короткостроковому фінансуванні.

Прогноз грошового потоку зводиться до аналізу можливих джерел надходження і відтоку грошових коштів. Оскільки більшість необхідних показників важко передбачити, прогнозування грошового потоку зводять до побудови бюджету грошових коштів з урахуванням лише основних складових прогнозу. Основні показники, необхідні для складання бюджету грошових коштів:

- обсяг реалізації;
- частка виручки, що отримується за готівковий розрахунок;
- прогноз кредиторської заборгованості.

Певна складність прогнозування грошових потоків на перших етапах виникає в тому випадку, якщо виручку від реалізації продукції поділяють на грошові надходження від покупців та від продажу в кредит (з відстрочкою платежу). Якщо величина надходження покриває лише частину виручки від реалізації, то виручку від продажів приймають до прогнозу доходів від звичайних видів діяльності як суму надходження грошових коштів і дебіторської заборгованості (у частині, не покритій надходженням).

При продажу продукції на умовах комерційного кредиту, наданого у вигляді відстрочки (розстрочки) платежу, виручку від реалізації включають до прогнозного розрахунку в повній сумі дебіторської заборгованості.

На практиці підприємство змушене враховувати середній період, який необхідний покупцям для оплати товарів. Виходячи з цього, можна встановити частку виручки від реалізації, що надходить у даному періоді, і ту, яка надійде в наступному періоді. Далі за допомогою балансового методу (ланцюговим способом) розраховують грошові надходження і вимірюють дебіторську заборгованість:

$$BP + ДЗ_{пп} = ДП + ДЗ_{кп} \quad (7)$$

Тоді:

$$ДЗ_{кп} = ДЗ_{пп} + BP - ДП, \quad (8)$$

де ВР – виручка (нетто) від реалізації продукції за період (квартал);

ДЗпп і ДЗкп – дебіторська заборгованість за товари (роботи, послуги) на початок і кінець розрахункового періоду (кварталу);

ДП – грошові надходження від покупців у даному періоді.

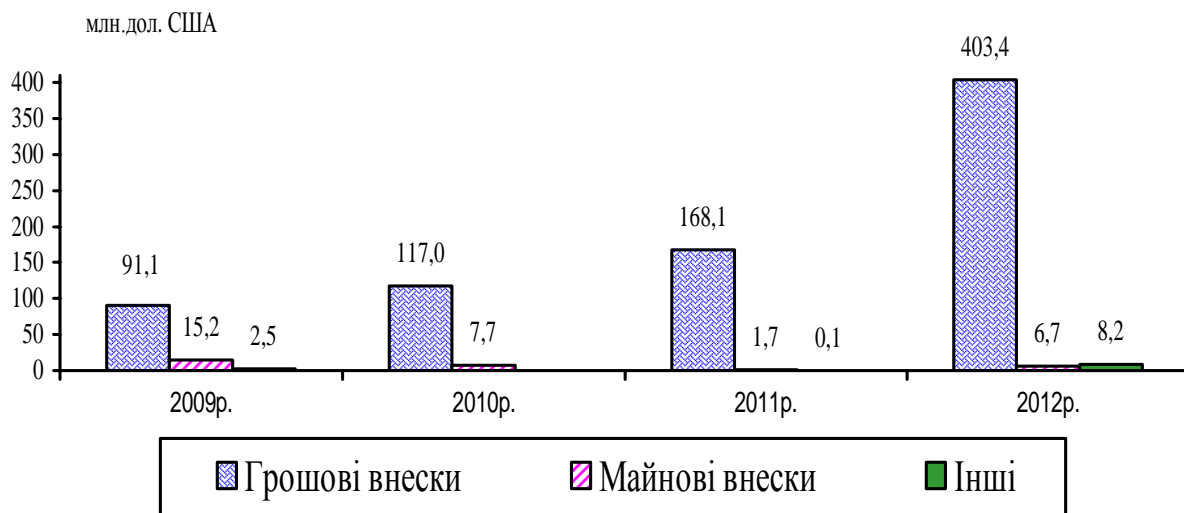
Виділимо такі етапи прогнозування грошового потоку:

1. Прогнозування грошових надходжень за певний період. Для цього використовують балансове рівняння (8).
2. Прогнозування відтоку грошових коштів за періодами. Основний елемент – погашення кредиторської заборгованості, виплата заробітної платні, адміністративні та інші витрати, виплата податків, дивідендів тощо.
3. Розрахунок чистого грошового потоку (п. 1 – п. 2).
4. Розрахунок сукупної потреби в короткостроковому кредиті.

Наступним кроком дослідження обраної проблематики є економіко-статистична оцінка інвестиційних взаємовідносин підприємств України та Одеської області на зовнішньому ринку інвестицій.

Проблемі покращення інвестиційної діяльності на державному рівні приділяється увага ще з 1991 року. Сьогодні в Україні створено правове поле покращення інвестиційної діяльності. Між тим, попри суттєві зусилля у формуванні відповідних організаційно-економічних та правових засад зміцнення інвестиційного клімату, міжнародними експертами відзначається зниження інвестиційної привабливості України. Світова економічна криза похитнула макроекономічну стабільність України, викривши слабкі сторони її конкурентоспроможності.

Загальний обсяг інвестицій (акціонерний капітал та боргові інструменти) від прямих іноземних інвесторів станом на 1 січня 2013 р. становив 1843,6 млн. дол. США, у тому числі, обсяг інвестицій спрямованих до статутних фондів підприємств (акціонерний капітал), становив 1629,5 млн. дол. США [6]. Динаміку надходження прямих іноземних інвестицій в економіку Одеської області показано на рис.4.



2009 р. – 108,8 млн. дол. США;

2010 р. – 124,7 млн. дол. США;

2011 р. – 169,9 млн. дол. США;

2012 р. – 418,3 млн. дол. США.

Рис. 4. Динаміка надходження прямих іноземних інвестицій в економіку Одеської області

Особливістю іноземного інвестування в регіоні є нерівномірний регіональний розподіл прямих іноземних інвестицій. Переважна їх частина (70,7% загального обсягу іноземних інвестицій області) сконцентрована в містах регіону. Станом на 31 грудня 2012 р.

46,0% іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) здійснено в економіку м. Одеса, загальна сума яких становила 748,9 млн. дол. США; 17,9% або 291,5 млн. дол. США – спрямовано до м. Іллічівськ; 10,0% або 162,3 млн. дол. США – в Овідіопольський район; 5,4% або 88,5 млн. дол. США – у Комінтернівський район; 4,9% або 80,4 млн. дол. США – у м. Южне; 4,5% або 73,9 млн. дол. США – у Білгород-Дністровський район.

Станом на 1 жовтня 2012 року сума прямих іноземних інвестицій (ПІІ) з країн світу до економіки Одеської області становить 1543,4 млн. дол. США. Темп зростання обсягу ПІІ за 2012 рік становив 26,5%, що дозволило Одеській області посісти за цим показником 4 місце серед регіонів України (для порівняння на 1 жовтня 2011 року Одеська область посідала 17 місце).

Темпи зростання обсягу прямих іноземних інвестицій в економіці Одеської області у вигляді діаграми наочно показано на рис. 5.

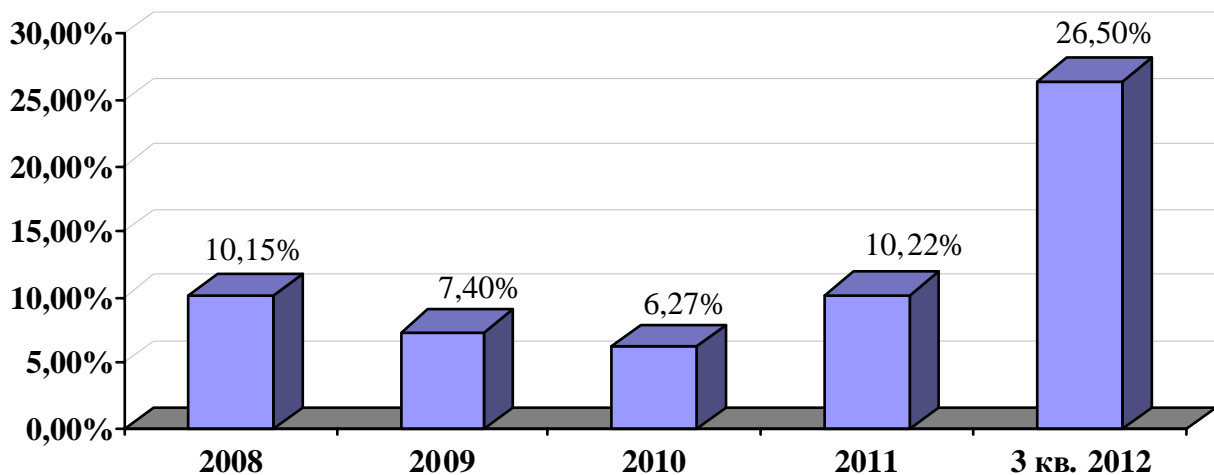


Рис. 4. Темпи зростання обсягу прямих іноземних інвестицій в економіці Одеської області (за даними Головного управління статистики в Одеській області)

Основний обсяг ПІІ зосереджено на підприємствах промисловості (31,4%), транспорту та зв'язку (25,3%), що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг (15,2%), фінансової сфери (9,7%), торгівлі (7,4%), будівельної галузі (6,4%).

До основних країн-інвесторів, на які припадає 75,5% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 625,5 млн. дол., Велика Британія – 201,8 млн. дол., Нідерланди – 165,7 млн. дол., США – 66,2 млн. дол., Швейцарія – 54,2 млн. дол., Німеччина – 51,3 млн. дол.

Досягнуті темпи зростання обсягу іноземних інвестицій, особливо в 2012 році, є досить значними. Незважаючи на тривалі кризові явища у світовій економіці, іноземні інвестори постійно, у тій чи іншій формі, виявляють зацікавленість перспективами започаткування бізнесу в Одеській області.

Економічний потенціал країни має прямий зв'язок із внутрішніми і зовнішніми інвестиціями. Активізація діяльності у цій сфері сприяє реалізації реформування економіки регіону та країни.

За січень–грудень 2013 р. підприємствами та організаціями за рахунок усіх джерел фінансування освоєно 13230,3 млн. грн. капітальних інвестицій, що в 1,5 рази більше, ніж у відповідному періоді попереднього року. Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій є кредити банків та коштів іноземних інвесторів, які становили 42,8%, за рахунок власних коштів підприємств та організацій освоєно 36,9% загального обсягу. За рахунок державного та місцевого бюджетів освоєно 4,7% капітальних інвестицій. На рис. 6 подано структуру капітальних інвестицій за січень–грудень 2013 року.



Рис. 6. Структура капітальних інвестицій за січень–грудень 2013 року за джерелами фінансування (у % до загального обсягу)

Пріоритетними напрямками для інвестування залишилися такі види діяльності, як промисловість – 5243,7 млн. грн. (39,6% загального обсягу), діяльність транспорту та зв'язку – 3368,8 млн. грн. (25,5%), будівництво – 2252,1 млн. грн. (17,0%).

На 1 січня 2012 р. кредити та позики, зобов'язання за торговими кредитами та інші зобов'язання перед прямими інвесторами (боргові інструменти) отримали 97 підприємств області на суму 214,1 млн. дол. США. Від інвесторів з Кіпру надійшло 43,3% цих коштів, Швейцарії – 27,9%, Італії – 4,9%, Віргінських Островів (Брит.) – 4,7%, Німеччини – 3,7% та Нідерландів – 3,5% [7, с.63].

Висновки і перспективи подальших розробок. Процеси залучення іноземних інвестицій та реалізації експортного потенціалу є конкурентними. Ураховуючи єдине правове поле в усіх регіонах України, Одеська область може конкурувати з іншими областями лише за географічним положенням, наявністю певних природних ресурсів та якістю надання адміністративних послуг. Також до переваг інвестиційного клімату регіону варто віднести бізнес-клімат, імідж регіону та наявність достатньої кількості якісної інформації, яка дозволяє прийняти рішення про інвестування. Безумовно, для вдалої конкуренції є необхідним не лише мати, але й доводити аргументовані переваги до потенційного іноземного інвестора.

З початку 2000-х років Одеська область була та залишається серед регіонів України лідером за кількістю та якістю заходів міжнародного рівня, участю в роботі міжнародних організацій, співробітництва з міжнародними фінансовими установами та інвестиційними фондами. Але останніми роками активізація міжнародної діяльності спостерігається майже в усіх регіонах України, у деяких областях така діяльність активізована навіть на районному рівні. За підтримки міжнародних організацій (наприклад, USAID, Представництво ЄС в Україні тощо) проводяться інвестиційні форуми, здійснюються презентації регіонів за кордоном.

Таким чином, Одеська область втрачає певну ексклюзивність регіону України з розвиненими міжнародними зв'язками та відомого на міжнародній арені. Перед регіоном постають завдання зміцнення позицій перспективної території для розміщення іноземних інвестицій та активізації діяльності на зарубіжних ринках, що потребує створення і реалізації системи умов і заходів регіонального сприяння в цих сферах.

Рішенням обласної ради Одеської області від 26 грудня 2012 року № 682–VI ухвалено Програму залучення іноземних інвестицій та розвитку зовнішньоекономічної діяльності Одеської області на 2013–2014 роки.

Очікуваним результатом виконання Програми є:

- активізація інвестиційної діяльності через розширення джерел, механізмів та інструментів залучення інвестицій;
- посилення позиції регіональних експортерів на зовнішніх ринках;
- збереження показника приросту прямих іноземних інвестицій на орієнтовному рівні 20% на рік;
- покращення показника сальдо зовнішньоторговельного обороту області з країнами світу;
- забезпечення темпу зростання обсягу експорту товарів на рівні не нижче ніж 13% на рік;
- збільшення обсягів надходжень валютної виручки до країни від реалізації товарів на зовнішніх ринках;
- підвищення позитивного інвестиційного іміджу Одеської області та рівня конкурентоспроможності товаровиробників в умовах інтеграції країни в міжнародні інституції;
- налагодження нових ділових контактів з потенційними іноземними інвесторами та зарубіжними імпортерами;
- підвищення рівня обізнаності міжнародної економічної спільноти стосовно інвестиційного та зовнішньоекономічного потенціалу Одеської області;
- підвищення ділової активності підприємств регіону;
- збільшення обсягів виробництва та асортименту продукції, що, у свою чергу, сприятиме розвитку виробництва, збільшенню кількості робочих місць, відрахувань у бюджети всіх рівнів, створення умов для сталого розвитку регіону, підвищення рівня життя населення, подолання безробіття.

В умовах трансформаційних змін в економіці держави для формування і нарощування економічного потенціалу регіону, інвестиціям відведена провідна роль у стимулюванні її розвитку шляхом формування додаткових фінансових джерел, які можуть забезпечити позитивні економічні зміни на регіональному та загальнодержавному рівнях, що забезпечить синергетичну динаміку економіки в цілому.

Таким чином, підвищення інвестиційної привабливості підприємств Одеського регіону, визначення основних тенденцій та перспектив розвитку регіону, акумулювання інвестиційних ресурсів та активізування інвестиційного ринку є одними із пріоритетних шляхів сталого розвитку регіону.

Список використаної літератури

1. Гриньова В. М. Інвестування: підруч. / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда. – К.: Знання, 2008. – 452 с.
2. Боярко І. М. Інвестиційний аналіз: навч. посіб. / І. М. Боярко, Л. Л. Гриценко. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 400 с.
3. Осецька Ю. Є. Особливості інвестування підприємств України в умовах економічного відновлення / Ю. Є. Осецька // Науково-практ. журн. «Інвестиції: практика та досвід». – 2012. – № 9. – С. 38–41.
4. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: підруч. / [А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Боряк та ін.; кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін]. – 8-ме вид. перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2013. – 519 с.
5. Гукова А. В. Управление предприятием: финансовое и инвестиционное решения: учеб. пособ. / А. В. Гукова, И. Д. Аникина, Р. С. Беков. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2012. – 184 с.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Статистичний бюлетень: Інвестиційні відносини Одеської області з країнами світу станом на 1 січня 2012 року / [Т. М. Коломийчук, І. М. Шубцова, С. А. Присуха та ін.]. – Одеса: Головне управління статистики в Одеській області. – 2012 р. – 63 с.

Стаття надійшла до редакції 04.02.2014.

УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ МАШИНОБУДІВНОЇ ПРОДУКЦІЇ

У статті розглянуто сутність управління виробництвом машинобудівної продукції. Досліджено обсяги та виконання планів виробництва великими машинобудівними підприємствами міста Кременчука. Виявлено основні фактори впливу на обсяги виробництва та параметри конкурентоспроможності машинобудівної продукції.

The article deals with the essence of machine-building output production management is considers. The volume and implementation of production plans at the largest machine-building enterprises in Kremenchuk are investigated. The main factors of influence on the production volumes and the parameters of the engineering products competitiveness are discovered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Машинобудування займає ключове положення в економіці України, оскільки це обумовлено показниками його діяльності в структурі національної економіки. Машинобудування є однією із бюджетоутворюючих галузей держави, яка потребує пріоритетного розвитку. Фактори, які впливають на обсяги виробництва, визначають ступінь удосконалення управління виробництвом машинобудівної продукції та її конкурентоспроможність.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У працях провідних зарубіжних та вітчизняних учених всебічно розглядаються теоретичні аспекти та проблематика управління виробництвом машинобудівної продукції, удосконалення її конкурентоспроможності, серед них: Н. Г. Белопольський, М. М. Галелюк, В. Грибов [1], О. І. Драган, Є. В. Крикавський, В. І. Куцик, Л. С. Лаврентьєва, Л. М. Малюга, С. В. Мочерний, П. Г. Перерва.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний науково-практичний наробок дослідників, залишаються недостатньо розробленими питання ефективності управління виробництвом машинобудівної продукції, дослідження впливу факторів на обсяги виробництва та параметри конкурентоспроможності, визначення шляхів її удосконалення.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка ефективності управління виробництвом машинобудівної продукції, обґрунтування заходів підвищення конкурентоспроможності, виявлення факторів впливу на обсяги виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Полтавська область є промислово розвиненим регіоном України, пріоритетним напрямом розвитку промисловості якого є машинобудування, яке виробляє 21% продукції промислового комплексу регіону. На Полтавщині в машинобудуванні працює кожний десятий штатний працівник, зайнятий в економіці області, близько 70% виробленої продукції відправляється зарубіжним споживачам, а питома вага машинобудування навіть у кризовий 2009 р. складала майже третину в загальному обсязі регіонального експорту. Стратегічно важливим для машинобудування Полтавщини та міста Кременчука є збереження існуючих та освоєння нових ринків збуту продукції, підвищення якості та конкурентоспроможності продукції [2; 3]. Провідними підприємствами машинобудування Кременчука є: ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» – один із найбільших та найстаріших вагонобудівних підприємств України; ПАТ «АвтоКрАЗ» – один із найбільших у Європі виробників великовантажних автомобілів; ПАТ «Кременчуцький колісний

завод» – виробник колісної продукції для автомобілів та сільськогосподарської техніки, повноправний член Європейської технічної організації по шинам, дискам ободів та Європейської асоціації виробників коліс. Ці підприємства є не тільки великими бюджетоутворюючими підприємствами Кременчука, але й індикаторами розвитку промисловості та конкурентоспроможності машинобудівної продукції країни.

Розглянемо динаміку обсягів виробництва ПАТ «АвтоКрАЗ» [4], ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» [5] та ПАТ «Кременчуцький колісний завод» [6] за 2002–2012 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка обсягів виробництва за 2002–2012 рр.

Рік Показник	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Середнь орічний
Обсяг виробництва ПАТ «АвтоКрАЗ», млн. грн.	164,6	129,2	328,5	586,1	702,2	1 012,1	985,4	212,6	485,1	708,1	562,2	534,2
Ланцюговий темп зростання, %	100	79	254	178	120	144	97	22	228	146	79	113
Обсяг виробництва ПАТ «КВБЗ», млн. грн.	282,4	701,3	1134,4	1134,7	981,5	1660,8	2514,3	1251,0	3600,6	5153,5	6322,5	2248,8
Ланцюговий темп зростання, %	100	248	162	100	87	169	151	50	288	143	123	136
Обсяг виробництва ПАТ «КрКЗ», млн. грн.	98,5	119,4	183,8	256,8	280,8	336,1	431,0	202,7	320,4	364,9	369,8	269,5
Ланцюговий темп зростання, %	100	121	154	140	109	120	128	47	158	114	101	114

Із табл. 1 бачимо, що найбільші обсяги виробництва ПАТ «АвтоКрАЗ» були у 2007 та 2008 рр., найменшими – у 2002 та 2003 рр., незначними – у 2009 р. У 2003 р., 2008 р., 2009 р. та 2012 р. спостерігався спад виробництва, а саме: у 2003 р. обсяг виробництва склав 79% обсягів виробництва 2002 р., у 2008 р. – 97% обсягів виробництва 2007 р., у 2009 р. – 22% обсягів виробництва 2008 р., у 2012 р. – 79% обсягів виробництва 2011 р. Середній обсяг виробництва продукції за 2002–2012 рр. склав 534,2 млн. грн., середній темп приросту виробництва склав 13%, що обумовлено: виробництвом автомобілів КрАЗ з двигунами Євро-2 (у 2007 р. зібрано близько 80%, у 2008 р. – близько 77% від загального обсягу виробництва автомобілів); розробкою з 2010 р. та виробництвом автомобілів з компоувальною схемою «кабіна над двигуном»; виробництвом у 2011 р. перших автомобілів для комунальних служб: вакуумного автомобіля КрАЗ К12.2, автомобіля КрАЗ Н23.2 (МІР-2), автомобіля КрАЗ Н23.2R з кабіною Renault та колісною формулою 6 x 4 [4].

Відповідно за даними табл. 1, динамічне зростання обсягів виробництва ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» розпочалося з 2010 р. Найменші значення обсягів виробництва були у 2002–2003 рр. У 2006 р. та у 2009 р. спостерігався спад виробництва, а саме: у 2006 р. обсяг виробництва склав 87% обсягів виробництва 2005 р., у 2009 р. – близько 50% обсягів виробництва 2008 р. Середній обсяг виробництва за 2002–2012 рр. склав 2248,8 млн. грн., середній темп приросту виробництва склав 36%, що обумовлено: виробництвом з 2004 р. ескалаторів та продукції для метрополітенів; виробництвом у 2007–2008 рр. першого вітчизняного 5-вагонного потягу метро; розробкою та виробництвом з 2010 р. першого вітчизняного швидкісного міжрегіонального потягу локомотивної тяги; виробництвом у 2011–2012 рр. двох міжрегіональних швидкісних двосистемних електропоїздів підвищеної комфортності ЕКр1 з 9 вагонів [5].

Дані табл. 1 вказують на те, що найбільшими обсяги виробництва ПАТ «Кременчуцький колісний завод» були у 2008 та 2012 рр., найменшими – у 2002 та 2003 рр., незначними – у 2004 та 2009 рр. У 2009 р. спостерігався спад виробництва, який

склав 47% від обсягів виробництва 2008 р. Середній обсяг виробництва за 2002–2012 рр. склав 269,5 млн. грн., середній темп приросту виробництва склав 14%, що обумовлено виготовленням нових видів колісної продукції, збільшенням обсягів виробництва колісної продукції до легкових автомобілів, автомобілів малої вантажопідйомності, вантажних автомобілів, автобусів, тракторів, комбайнів та інших сільгоспмашин [6].

Показники проведеного аналізу динаміки обсягів виробництва вказують на нестабільність, неузгодженість динаміки обсягів виробництва, відсутність спільних тенденцій розвитку виробництва машинобудівної продукції. Виключення становить 2009 р., коли за наслідками світової фінансово-економічної кризи, валовий внутрішній продукт в Україні знизився на 14,1%.

Проаналізуємо, чи подібні тенденції були закладені в плани виробництва профільної продукції ПАТ «АвтоКрАЗ» [4], ПАТ «Крюківський вагобудівний завод» [5] та ПАТ «Кременчуцький колісний завод» [6] на 2002–2012 рр. Переглянемо натуральні показники їх виконання. Дані проведених досліджень відображено в табл. 2–4.

Таблиця 2

Аналіз виконання плану виробництва автомобілів ПАТ «АвтоКрАЗ» за 2002–2012 рр.

Показник \ Рік	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Середньорічний
План виробництва, од.	4000	2490	2000	4300	4425	4500	5062	5062	2500	3300	4100	3794
Лацоговий темп зростання, %	100	62	80	215	103	102	112	100	49	132	124	100
Фактичний обсяг виробництва, од.	1391	848	2034	3531	3486	4577	3429	727	1015	2973	695	2246
Лацоговий темп зростання, %	100	61	240	174	99	131	75	21	140	293	23	93
% виконання плану виробництва	34,8	34,1	101,7	82,1	78,8	101,7	67,7	14,3	40,6	90,1	16,9	60,2

Дані табл. 2 свідчать про те, що протягом 2002–2012 рр. планування обсягів виробництва автомобільної продукції було нерівномірним, з різним завантаженням виробничої потужності підприємства, яка розрахована на випуск 7250 автомобілів на рік при роботі в одну зміну, що обумовлено наступними ризиками: очікування підприємством у 2009 р. прийняття Програми розвитку автомобілебудування до 2015 р. із запровадженням значних пільг для підприємств галузі; завищення якісних оцінок експертів підприємства щодо підвищеної прохідності та вантажопідйомності, підвищеного коефіцієнту запасу міцності, високого рівня ремонтпридатності та надійності автомобілів КрАЗ; запровадження у виробництво автомобілів, які відповідають вимогам Євро–2, Євро–3, Євро–4 із загальною тенденцією підвищення екологічності автомобілів [3].

У 2004 р. та 2007 р. ПАТ «АвтоКрАЗ» вдалося виконати заплановані показники виробництва на 101,7%. У кризовому 2009 р. підприємство планувало виконати виробничу програму за обсягами, що не нижче від плану 2008 р., але за підсумками 2009 р. план виробництва був виконаний на 14,3%, при цьому фактичний обсяг виробництва автомобілів КрАЗ склав 21% від обсягу виробництва 2008 р. Середній показник виконання плану виробництва з 2002 р. по 2012 р. склав 60,2%. Протягом 2002–2012 рр. в середньому планувалося зібрати 3794 автомобіля (завантаження виробничих потужностей підприємства на 52%), середній рівень фактичних обсягів виробництва складає 2246 автомобілів, тобто завантаження виробничих потужностей підприємства становить 31%.

Таблиця 3

Аналіз виконання ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»
плану виробництва продукції вантажного вагонобудування за 2002–2012 рр.

Показник \ Рік	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Середньорічний
План виробництва, од.	10612	2008	5426	5563	3641	9122	6780	3387	9110	10782	9775	6928
Ланцюговий темп зростання, %	100	19	270	103	65	251	74	50	269	118	91	99
Фактичний обсяг виробництва, од.	10589	1994	5366	5552	3623	9058	6699	3367	9090	10750	9864	6905
Ланцюговий темп зростання, %	100	19	269	103	65	250	74	50	270	118	92	99
% виконання плану виробництва	99,8	99,3	98,9	99,8	99,5	99,3	98,8	99,4	99,8	99,7	100,9	99,6

Дані табл. 3 свідчать про те, що протягом 2002–2012 рр. планування обсягів виробництва продукції вантажного вагонобудування було нерівномірним. Найнижчими плани виробництва продукції вантажного вагонобудування були у 2003 р. – 2008 од., 2006 р. – 3641 од., 2009 р. – 3387 од., що склало у 2003 р. – 19% до плану виробництва 2002 р., у 2006 р. – 65% до плану виробництва 2005 р., у 2009 р. – 50 % до плану виробництва 2008 р. У середньому план виробництва продукції вантажного вагонобудування за 2002–2012 рр. виконаний на 99,6%.

Найбільше недовиконання плану виробництва вантажного вагонобудування спостерігалось в 2008 р. – на 1,2%. Протягом 2002–2012 рр. в середньому планувалося виготовити 6928 вантажних вагонів, середній рівень фактичних обсягів виробництва складає 6905 од.

Таблиця 4

Аналіз виконання ПАТ «Кременчуцький колісний завод»
плану виробництва колісної продукції за 2002–2012 рр.

Показник \ Рік	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Середньорічний
План виробництва, тис.од.	2480	2746	3738	4597	4523	4677	3700	1680	2093	2093	2075	3127
Ланцюговий темп зростання, %	100	111	136	123	98	103	79	45	125	100	99	98
Фактичний обсяг виробництва, тис.од.	2682	3250	4425	4598	4489	4251	3694	1529	2161	2066	2033	3198
Ланцюговий темп зростання, %	100	121	136	104	98	95	87	41	141	96	98	97
% виконання плану виробництва	108,1	118,3	118,3	100,02	99,2	90,9	99,8	91,02	103,2	98,7	97,9	102,3

Дані табл. 4 свідчать про те, що протягом 2002–2012 рр. планування обсягів виробництва колісної продукції було нерівномірним. Найнижчими плани виробництва колісної продукції були у 2009 р. – 1680 тис.од., що склало 45% до плану виробництва 2008 р., у 2012 р. – 2075 тис. од., що склало 99% до плану виробництва 2011 р. В середньому план виробництва колісної продукції за 2002–2012 рр. виконаний на 102,3%. Найбільше недовиконання плану виробництва колісної продукції було в 2007 р. – на 9,1%.

Протягом 2002–2012 рр. в середньому планувалося виготовити 3127 тис. од. колісної продукції, середній рівень фактичних обсягів виробництва складає 3198 тис. од. колісної продукції.

Проведений аналіз за 2002–2012 рр. вказує на те, що плани виробництва цих великих машинобудівних підприємств не виконуються, що обумовлено впливом численних факторів на обсяги виробництва та конкурентоспроможність продукції, основні з яких відображено в табл. 5.

Фактори, які впливають на виконання плану виробництва,
параметри конкурентоспроможності машинобудівної продукції

№ з/п	Фактори, які впливають на виконання плану виробництва	Розподіл повноважень між службами підприємства	Параметри конкурентоспроможності продукції
1	Оборотні фонди (частина виробничих фондів)	виробничі	ціна, якість
2	Персонал (усі категорії працівників виробничих підрозділів)	виробничі	ціна, якість
3	Технологічне обладнання (основні виробничі фонди)	виробничі	ціна, якість
4	Технологічний (основний) процес виробництва (частина виробничого процесу)	виробничі	ціна, якість
5	Якість	виробничі, збугові	ціна,
6	Логістика	виробничі, збугові	ціна,
7	Зміна залишків нереалізованої продукції	виробничі, збугові	ціна, якість, обслуговування
8	Управління асортиментом продукції	виробничі, збугові	ціна,
9	Інвестиції	виробничі	ціна, якість
10	Інновації	виробничі	ціна, якість
11	Фінансово-кредитний фактор	виробничі, збугові	ціна,

За даними табл. 5, основними факторами, які впливають на виконання плану виробництва, є: оборотні фонди, персонал, технологічне обладнання, технологічний (основний) процес виробництва, якість, логістика, зміна залишків нереалізованої продукції, управління асортиментом продукції, інвестиції, інновації, фінансово-кредитний фактор. Параметрами конкурентоспроможності є: ціна, якість, обслуговування.

Вищевказані фактори безпосередньо впливають на конкурентоспроможність продукції, яка забезпечується поєднанням параметрів якості, ціни та обслуговування [1], що ототожнюється із зазначеними факторами впливу на виконання планів виробництва продукції. Управляти конкурентоспроможністю та удосконалювати її можливо лише за умови оптимального співвідношення цих складових. Вказані складові конкурентоспроможності є багатофакторними, оскільки кожна з них може розглядатися як складний самостійний об'єкт управління [1].

Висновки і перспективи подальших розробок. Фактори, які впливають на план виробництва продукції, є визначальними для параметрів конкурентоспроможності продукції, це значить, що причини невиконання плану виробництва та коливань фактичних обсягів виробництва треба шукати в чинниках конкурентоспроможності, які знаходяться в зоні відповідальності виробничих служб підприємства.

Список використаної літератури

1. Грибов В. Конкурентоспособность продукции [Електронний ресурс] / В. Грибов, В. Грузинов // Центр Креативных Технологий. – Режим доступу: <http://www.inventech.ru>.
2. Рішення Полтавської обласної ради «Про затвердження Програми залучення інвестицій у розвиток Полтавської області до 2015 року» від 12 жовтня 2010 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oblrada.pl.ua>.
3. Рішення Кременчуцької міської ради Полтавської області «Про затвердження Програми економічного і соціального розвитку міста Кременчука на 2012 рік та основних напрямків розвитку на 2013–2014 роки» від 31 січня 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kremen.gov.ua>.
4. ПАТ «АвтоКрАЗ». Річна інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua/db/participant/05808735>.
5. ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод». Річна інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua/db/participant/05763814>.
6. ПАТ «Кременчуцький колісний завод». Річна інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua/db/participant/00231610>.

Стаття надійшла до редакції 20.01.2014.

ІНЖИНІРИНГ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті доведено, що здобутки інжинірингу в повному ступені можна використовувати для соціально-економічних систем. Визначено важливий внесок сучасних концепцій, які є розвитком інжинірингу в управлінні діяльністю підприємства, як новий погляд на побудову компанії, що складається із сукупності бізнес-процесів. Обґрунтовано склад стадій процесу управління.

The article proves that the achievements of engineering in full extent can be used for socio-economic systems. The important contribution of modern concepts, which are the development of engineering in the management of enterprise activities as a new look at building of a company, consisting of the set of business processes is defined. Composition of the stages of the management process is grounded.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасне зовнішнє середовище бізнесу характеризується високою швидкістю змін. Проведене автором анкетне опитування промислових підприємств Одеської області (62 підприємства) дозволило визначити, що зміни які відбуваються у зовнішньому середовищі, керівники підприємств оцінюють переважно як непередбачувані та нові (76% респондентів). За таких обставин, коли темп змін зовнішнього середовища набагато більший за можливості реагування підприємства на ці зміни, фактори, які пов'язані з технологією, виробництвом, низькими загальними витрати, просуванням продукції на ринку, з організаційними можливостями, доступом до фінансового ринку тощо, стають ситуаційними, що ускладнює їх використання у стратегічному управлінні. Тому на перше місце виходить такий сталий фактор як досконалі процеси управління.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вирішення проблем, які з'явилися наприкінці ХХ століття (зростання темпу змін зовнішнього середовища та складності завдань управління, неефективність подальшого збільшення кількості робітників, недостатня віддача від інвестицій в комп'ютерні системи та інформаційні технології), вимагало розробки нових підходів до управління. Це обумовило розвиток концепції з удосконалення бізнес-процесів (Business process improvement). Розповсюдження вона набула як реінжиніринг бізнес-процесів (Business Process Reengineering – BPR).

Популяризація концепцій реінжинірингу та управління бізнес-процесами дали розвиток напрямленню, яке отримало назву «процесне управління» або «процесно-орієнтоване управління», «управління бізнес-процесами». Сутність його полягає в тому, що в організації виокремлюють сітку процесів, для яких визначають: входи, виходи, ресурси, власників.

Основні положення концепції удосконалення бізнес-процесів розроблено у роботах зарубіжних та вітчизняних авторів М. Хаммера і Дж. Чампі, Т. Давенпорта, Дж. Харрінгтона, Г. Сміта і П. Фінгера, С. В. Рубцова, В. Г. Єлиферова і В. В. Репіна.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Створення досконалих процесів управління потребує дослідження структури останнього, виділення складу його операцій, встановлення формалізованих методів їх виконання. Тобто автором запропоновано розглянути управління як процес, який можна сконструювати. Проведення такого дослідження потребує з'ясування способів організації. Оскільки питання проектування на практиці вирішуються в інжинірингу, який отримав широке розповсюдження і сьогодні реалізується інжиніринговими фірмами, то є сенс дослідити

можливості його використання в процесі управління діяльністю підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження використання інжинірингу для побудови та перебудови процесу управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. На перших етапах свого розвитку класичний інжиніринг як вид діяльності був орієнтований на практичне застосування знань природничих наук й ототожнювався лише з винахідництвом.

Шляхом винахідницької діяльності на підставі загальнонаукових та технічних знань створювалися нові принципи дії, способи реалізації цих принципів, конструкції технічних систем або окремих їх компонентів. З розвитком масового виробництва для того, щоб винахід попав у промисловість, виникає необхідність його спеціальної проектно-конструкторської підготовки. Відповідно інжиніринг розширяє свої межі до конструювання, тобто розробки конструкції технічних систем, які складаються з певним чином зв'язаних стандартних елементів, що випускаються промисловістю або винайдені заново, і є загальними для цілого класу виробів виробництва. Головним принципом інжинірингу стає принцип: від загального до конкретного.

Пізніше його принципи переносяться в управління підприємством із з'явленням методу революційного перетворення діяльності підприємства, який отримав назву реінжинірингу. У 1990 р. незалежно один від одного М. Хаммер та Т. Давенпорт опублікували статті [1, с.11–27; 2, с.104–112], в яких було висунуто ідею реінжинірингу бізнес-процесів. Пізніше у 1991 р. Дж. Харрінгтон висунув концепцію удосконалення бізнес-процесів у своїй однойменній праці «Business process improvement» [3, с.274]. Він обґрунтував необхідність виділення бізнес-процесів, визначення джерел і системи надходження інформації про процеси, визначення ресурсів бізнес-процесів, їх взаємозв'язку. Найбільшого розповсюдження концепція набула після того, як М. Хаммер та Дж. Чампі опублікували роботу «Реінжиніринг корпорації – маніфест революції в бізнесі» у 1993р.

М. Хаммер та Дж. Чампі визначають реінжиніринг як «фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування бізнес-процесів для досягнення істотного вдосконалення основних показників їхньої діяльності, таких як витрати, якість, обслуговування та швидкість» [4, с.32]. Інакше кажучи, реінжиніринг – це перебудова (перепроєктування) процесів для досягнення дуже значного, стрибкоподібного поліпшення діяльності організації.

Варто зазначити, що існує чисельна інтерпретація ключової категорії цієї концепції – «бізнес-процеси». Так, деякі російські науковці з метою підкреслення абстрактного характеру бізнес-процесів та можливості їх математичного моделювання визначили бізнес-процеси – як операцію, яка включена в систему операцій, завданням якої є виробництво і постачання послуг/товарів операціям, що входять в систему, а також іншим системам [5, с.10; 6, с.240]. Деякі автори ототожнюють поняття «бізнес-процес» і «проект» [7, с.12–18], або визначають як взаємозв'язані види діяльності, що перетворюють входи і виходи. Останнє визначення надало можливість дефініції «процес» і «бізнес-процес» вживати як синоніми [8, с.16]. Багато авторів виділяють певні ознаки бізнес-процесів без належного їх обґрунтування: підкреслюють їх цільову направленість [9, с.18]; роблять акцент на безперервності [10]. Такі визначення є достатньо загальними, не окреслюють відмінностей бізнес-процесів та їх властивостей, не визначають критерій за яким можливо виділити їх сукупність в організації, відділити один від одного та встановити межу до якої потрібно їх дробити.

Головною ознакою бізнес-процесів є створення цінності для внутрішнього або зовнішнього споживача. За цим критерієм можна виділяти бізнес-процеси в організації. Тому найбільш вдалим є визначення бізнес-процесу як стійкої, цілеспрямованої сукупності взаємозв'язаних видів діяльності (послідовність робіт), яка за певною технологією перетворить входи у виходи, що представляють цінність для споживача [6, с.250].

Ціллю реінжинірингу М. Хаммер та Дж. Чампі вважають кардинальне підвищення ефективності бізнес-процесів за рахунок створення нових бізнес-процесів «з чистого

аркуша». Кардинальне підвищення ефективності бізнес-процесів передбачає [4, с.223]: різке зниження витрат часу на виконання процесів; різке зниження числа працівників та інших витрат на виконання процесів; робота з клієнтом в режимі 24*365; зростання мобільності персоналу; робота на майбутні потреби клієнта; прискорене просування нових технологій; рух в інформаційне суспільство (і «суспільство знань»).

Т. Давенпорт визначав також ціль реінжинірингу як кардинальне підвищення ефективності бізнес-процесів. Проте він вважав, що перш ніж приступити до проектування нових бізнес-процесів варто вивчити і чітко уявити собі існуючі бізнес-процеси. Основний засіб реінжинірингу він бачить у впровадженні новітніх інформаційних технологій. Потрібно сказати, що М. Хаммера та Дж. Чампі теж приділяють увагу інформаційним технологіям. Проте вони наголошують, що останні не є основою реінжинірингу. На їх думку зайве захоплення інформаційними технологіями може привести до того, що проект реінжинірингу зведеться до простої автоматизації всіх наявних в організації бізнес-процесів, тоді як можливо від деяких процесів можна просто відмовитися, а інші виконувати інакше.

Таким чином, оновлення бізнес-процесів полягає в досягненні значного удосконалення їх для задоволення попиту сучасного споживача відносно якості, швидкості обслуговування, частоти впровадження нововведень реінжинірингу.

Для реалізації реінжинірингу бізнес-процесів М. Хаммером було запропоновано такі принципи, які встановлюють вимоги щодо того, хто повинен виконувати роботу, де і коли вона повинна виконуватися, як ефективніше проводити збирання та об'єднання інформації тощо [2, с.105–111]:

- організувати досягнення результатів, а не виконання завдань;
- удосконалювати процес повинні ті, хто створює результати процесу;
- впроваджувати процедуру обробки інформації в ту роботу, в ході якої ця інформація збирається;
- зберігати децентралізовані підрозділи, централізуючи обмін інформацією;
- об'єднувати паралельні види діяльності, а не їх результати;
- отримувати інформацію тільки один раз прямо в джерелі.

М. Робсон та Ф. Уллах доповнюють їх [10]:

- як можна менше людей повинно бути втягнуто у виконання бізнес-процесу;
- залучайте клієнтів бізнес-процесу до його виконання;
- створюйте множину версій складних бізнес-процесів;
- зменшуйте кількість входів у бізнес-процеси.

Наведений перелік принципів реінжинірингу дозволяє стверджувати, що по суті вони лише встановлюють вимоги до організації проектування системи бізнес-процесів, ефективного збору та обробки інформації і організації процесу виробничої діяльності.

Щодо послідовності реінжинірингу бізнес-процесів, то сучасні автори за різним ступенем деталізації викладають її наступним чином [1, 11–27; 4, с.223; 6, с.592; 10; 11, с.16–20]. Спочатку формують бажаний (майбутній) образ фірми. Далі створюється модель реального або існуючого бізнесу фірми (представлення основних господарських процесів фірми, узятих у їхній взаємодії з діловим середовищем фірми). Тут відтворюється система дій та робіт, за допомогою яких організація реалізує існуючі цілі. Проводиться детальний опис і документація основних операцій організації, оцінюється їхня ефективність. Визначаються процеси, які потребують корінної перебудови. Потім розробляється модель нового бізнесу, яка відповідає майбутньому образу фірми.

Із розглянутих сутностей реінжинірингу бізнес-процесів, його цілей, принципів та послідовності дій можна зробити висновок, що ця концепція розглядає питання в області організації виробництва. Узагальнюючи доробок зарубіжних та вітчизняних фахівців можна стверджувати, що її застосування надає організації такі переваги:

- знімає функціональні бар'єри, отримані в результаті роботи за принципом «я відповідаю тільки за це»;

- надає можливість стандартизувати вимоги до виконавців і операцій, які вони виконують, визначивши порядок взаємодії виконавця в процесі;
- знизити ризик залежності від конкретної особи виконавця (від його навиків та здібностей);
- дає можливість гнучкішого реагування на зміну вимог споживачів.

Досвід 1990-х років довів, що реінжиніринг – це різновид шокової терапії, який спричиняє собою дуже великі ризики. Це стало підставою для розвитку концепції управління бізнес-процесами (Business Process Management – BPM). Новий підхід почав розвиватися приблизно з 2000 року, а велика кількість публікацій про «управління бізнес-процесами» припала на 2003 рік після виходу книги Г. Сміта і П. Фінгера «Управління бізнес-процесами: третя хвиля».

Всі положення, які стосуються бізнес-процесів в Business Process Management порівняно з реінжинірингом залишилися незмінними, відрізняються ж ці концепції таким:

- по-перше, з методологічної точки зору реінжиніринг орієнтований на одноразове радикальне перетворення бізнес-процесів компанії, а Business Process Management – на безперервні удосконалення;
- по-друге, перебудова бізнес-процесів за реінжинірингом здійснюється, зазвичай, одноразово, а отриманий результат закладається у фундамент сучасних організаційних систем. Бізнес-процеси підлягають мінливості внаслідок того, що змінюється сам бізнес (хоча б тому, що постійно знаходиться в пошуку ефективніших схем роботи). Business Process Management направлений на те, щоб зробити бізнес-процеси рухомими, максимально спростити внесення в них змін.

Невід’ємною частиною Business Process Management є його програмне забезпечення BPMS (Business Process Management System), яке дозволяє бізнес-аналітикам самостійно, без залучення програмістів, вносити зміни в схему бізнес-процесу. Ця особливість іноді викликає помилкове уявлення про те, що Business Process Management є системою управління зміною бізнес-процесів. На практиці ж вона не управляє бізнес-процесами, а лише надає можливість відносно легко змінювати їх схеми.

Отже, важливим внеском концепцій реінжинірингу та управління бізнес-процесами є новий погляд на побудову компанії як сукупності бізнес-процесів, що дозволило широко застосовувати моделювання для проектування та перепроєктування системи бізнес-процесів. По суті концепції реінжинірингу бізнес-процесів та управління бізнес-процесами запровадили принципи інжинірингу до організації діяльності фірми.

Популяризація згаданих концепцій дала розвиток напрямку, яке отримало назву «процесне управління» або «процесно-орієнтоване управління». Автори робіт за цим напрямком протиставляють функціональне та процесне управління як принципово різні та взаємно несумісні [6, с.28–34]. Результатом такого співставлення є констатація того факту, що процесне управління – це новий, передовий, ефективний підхід, тоді як функціональне управління – застаріле, реакційне й невиправдано високо витратне за рахунок: відсутності горизонтальних зв’язків між підрозділами; багатоступеневого узгодження управлінських рішень; залучення великої кількості працівників, що ніяк не впливає на кінцеву ефективність організаційної системи; концентрацію функцій і відповідальності на керівнику та розмивання їх серед менеджерів.

Подібна позиція є хибною за таких причин: по-перше, з цих міркувань виходить, що до процесного управління управлінська практика рухалася у напрямі подвійного підпорядкування, дублювання функцій, та руйнування зв’язків між підрозділами; по-друге, в теорії менеджменту немає поняття функціональне управління, а є «лінійно-функціональна організаційна структура». Отже автори висувають не нову концепцію управління, мова йдеться лише про організаційні структури та принципи їх функціонування. При детальному розгляді цей підхід є ефективним для сфери послуг. Щодо сфери виробництва, то в літературі відсутні приклади його застосування.

Викликає сумнів і сама сутність поняття процесного управління.

Під «процесним» або «процесно-орієнтованим» управлінням автори розуміють управління організацією в основі якого лежить виділення бізнес-процесів в організації і управління цими бізнес-процесами [6, с.33; 9, с.18]. Отже виходить, що необхідно лише діяльність організації описати як процеси і отримуємо «процесне управління». Якщо повернутися до основ менеджменту, то цього буде недостатньо. З чого можна зробити висновок, що назва була надана непродумано і поспішно.

Головною відмінністю менеджера від функціонального адміністратора, на думку авторів, є розуміння цілей організації та критеріїв ефективності діяльності підрозділів. З точки зору автора статті, цей підхід є нічим іншим як управлінням за результатами, з тією різницею, що у даному випадку результати встановлюють для процесів та їх власників.

Крім процесного управління сучасні автори використовують термінологію «процесного підходу». Під процесним підходом розуміють виділення в організації бізнес-процесів і управління ними [8, с.16]. Отже воно цілком співпадає з визначенням «процесного управління». Це є некоректним. На думку автора статті, при визначенні «процесного підходу» необхідно відштовхуватися від сутності дефініції процесу.

На підставі аналізу існуючих підходів до описання та реорганізації бізнес-процесів російські науковці визначили два розуміння процесного підходу [6, с.56–57; 8, с.116–117]:

- сполучення процесного підходу з існуючою функціонально-ієрархічною структурою;
- виділення в організації наскрізних процесів, не прив'язаних до меж підрозділів.

При використанні першого підходу в організації виділяють сітку бізнес-процесів, які охоплюють всі види діяльності підприємства. У цьому випадку бізнес-процеси співпадають зі структурними підрозділами.

При реалізації другого підходу створюють наскрізні бізнес-процеси, які повністю або частково включають діяльність різних функціональних структурних підрозділів організації. Процеси будують відповідно до відомого ланцюга цінностей споживача М. Портера.

Якщо повернутися до основ менеджменту, то у першому випадку ми маємо лінійно-функціональну організаційну структуру управління, а в другому – матричну.

Щодо процесу управління, то його описують в цілому для організації і для кожного власника процесу як цикл P-D-C-A [6, с.200–205; 8, с.134–138; 11, с.20].

Сьогодні в Україні консалтингові фірми з управління використовують термінологію процесного підходу до управління організацією для просування на ринку послуг з «формуванню бізнес-процесів для стратегічно орієнтованих на споживача» організацій. Залежно від напрямку діяльності консалтингової фірми, керівники та власники можуть одержати всілякі пропозиції: від продажу компанії дорогого програмного продукту з наступним його впровадженням та навчанням співробітників до разових консультацій або проведення корпоративних семінарів-тренінгів в області побудови бізнес-процесів в організації.

Сучасні консалтингові фірми пропонують на ринку різноманіття підходів і методик щодо цього питання. Одні фірми активно просувають так звані процесні моделі організації з використанням ARIS, BPWin тощо, інші – пропонують за короткий строк і фіксовану винагороду оптимізувати всі існуючі бізнес-процеси, треті – закликають до впровадження TQM, четверті – намагаються продати організації дорогий ERP-продукт тощо.

Аналіз комерційних пропозицій з описом підходів та інших матеріалів дали можливість встановити, що перераховані послуги зводяться до: опису й оптимізації бізнес-процесів, створенню посадових інструкцій та положень про підрозділи. Деякі фірми додатково пропонують і підготовку до сертифікації за стандартами ISO серії 9000.

В основі всіх процесних підходів, які пропонуються на ринку до управління організацією лежить виділення в організації бізнес-процесів та власників цих процесів.

Власник процесу визначається як посадова особа, яка має у своєму розпорядженні ресурси, необхідні для виконання процесу і несе відповідальність за результати процесу. Для власників процесу розробляють посадові інструкції, чітко визначають ресурси, якими

вони розпоряджаються та критерії за якими буде оцінюватися їх робота, розробляють низку нормативних документів стосовно типових управлінських дій.

Щодо програмних продуктів для моделювання бізнес-процесів, то вони дозволяють відобразити бізнес-процеси організації у графічному або табличному вигляді. Найбільш характерні та розповсюджені програмні продукти цього типу: ARIS Toolset (програмний продукт, який підтримує методологію ARIS – архітектура інтегрованих інформаційних систем) та BPWin (підтримка стандартів опису процесів IDEFO, IDEF3, DFD), EM Tool і IDEFO Doctor.

Основне їхнє призначення – візуалізація технологічних та управлінських ланцюжків дій, подій і функцій. Звідси випливає їхнє застосування в діяльності організації – найчастіше вони задіяні в проектах з реорганізації бізнес-процесів. Оскільки модель організації не є керуючою підсистемою, то ці програмні продукти навряд чи можна віднести до класу «програм управління підприємством» (хоча їх саме так позиціонують).

На думку автора статті, це програмні продукти, які дозволяють вести обліково-аналітичну діяльність, що є частиною процесу управління.

На початку 2000 років була сформована ще одна концепція тісно пов'язана з розвитком інформаційних технологій – «Управління ефективністю бізнесу» (Business Performance Management BPM) [12, с.269].

Поняття BPM-система, як і інші концепції, пов'язані з інформаційними технологіями, може вживатися у двох значеннях: як концепція управління та як інформаційна система (комплекс програмних засобів, що підтримують ідеологію BPM і забезпечують її практичну реалізацію).

Ключовим у назві Business Performance Management є слово performance. Його україномовна і російськомовна інтерпретація не цілком очевидна. Одне із значень слова performance – «уявлення», «вистава», відповідно, performance management – це управління тим, як виглядає організація з боку. Оскільки точного перекладу немає, то в російськомовній і вітчизняній літературі вже прижився хоч і не цілком адекватний еквівалент – «управління ефективністю».

Цей термін вперше стала застосовувати відома аналітична компанія IDC. Як синоніми нерідко використовують й інші поняття: наприклад, аналітична компанія Gartner активно застосовує термін Corporate Performance Management (CPM). Також можна зустріти такі синоніми, як Enterprise Performance Management (EPM) і Strategic Enterprise Management (SEM). Іноді поняття Performance Management використовують лише в дуже вузькому значенні, – як управління за ключовими показниками ефективності.

Business Performance Management визначають як «сукупність інтегрованих циклічних процесів управління і аналізу, а також відповідних інформаційних технологій, що мають відношення як до фінансової, так і до операційної діяльності організації» [12, с.15]. Проте це визначення не дає уявлення про сутність концепції.

Концепція Business Performance Management опирається на цикл управління, який складається із: стратегії, планування, контролю [12, с.27]. Проте такий цикл не є новим. В управлінні за цілями також виділяють такі етапи управління як планування та контроль. У даному випадку окремо виділено стратегію. Але ж вона є продуктом стратегічного планування і отже часткою процесу планування. Якщо ж розібратися в сутності того, що автори вкладають у фразу стратегія, то це є лише автоматизацією визначення ключових показників ефективності функціонування підприємства.

Як і попередні концепції, BPM передбачає виділення бізнес-процесів в організації та планування і контроль їхньої діяльності. Автори вважають, що відміною BPM від попередніх концепцій є створення інтегрованої системи управління, у якій в єдиний комплекс пов'язані сучасні методи управління, інформаційні технології та бізнес-процеси. Огляд літератури дозволяє дійти висновку, що основна увага BPM направлена на розвиток інформаційних технологій.

Важливим здобутком розглянутих концепцій є принципи впровадження процесного підходу:

- ідентифікація процесів, необхідних для організації;
- визначення послідовності та взаємозв'язку цих процесів;
- визначення критеріїв та методів забезпечення ефективної роботи і управління цими процесами;
- вимірювання, контролювання та аналіз цих процесів і впровадження заходів, необхідних для досягнення запропонованих результатів і постійного поліпшення цих процесів.

Водночас вдосконалення безпосередньо процесу управління в роботах за цим напрямком не дістало розвитку. Автори найчастіше обмежуються описанням його як для організації в цілому, так і для кожного власника процесу як цикла P-D-C-A [6, с.200–205; 8, с.134–138; 11, с.20].

Для удосконалення процесу управління використовуємо методологію реінжинірингу. Відповідно до неї автор статті не буде робити спроби переглянути склад функцій процесу управління. На думку автора є потреба у радикальному перегляді такого положення. В історії цивілізації значні результати у підвищенні ефективності виробництва досягалися тоді, коли люди звертали увагу на удосконалення технології. Тому проблему удосконалення процесу управління автор пропонує вирішити на підставі положень теорії організації виробництва.

Відомо, що побудова раціональної організації виробництва потребує вирішення двох основних завдань: визначити раціональну структуру процесу та визначити раціональні методи виконання операцій. Отже, побудувати ефективний процес управління можна тільки на підставі однозначного виділення його структурних елементів, тобто встановити склад типових операцій процесу управління.

За аналогією до виробничих процесів процес управління можна розглядати як послідовне виконання певних операцій із дотриманням встановлених правил, де операція є конкретною, уособленою управлінською дією. З теорії управління відомо, що управління – це цілеспрямований вплив на систему. Відповідно до системного аналізу для досягнення цілей вирішують проблеми. Отже, такий аспект управління дозволяє його розглядати як складний інформаційний процес, який плине в певній послідовності операцій. При цьому його структуру доцільно розглядати як сукупність двох стадій: планування і контролю.

Стадії планування і контролю як частки інформаційного процесу управління передбачають отримання, обробку та передачу кількісної і якісної інформації. Отже вони є процесами обробки інформації та відбуваються з використанням специфічних методів. Входом стадій планування і контролю є інформація про стан внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства. Результати планування і контролю відображаються в планах та звітах як планова і фактична інформація та інформація про відхилення фактичних показників від планових. Отже виходом цих стадій є планово-контрольна інформація, яка знаходить своє відображення в планах та звітах.

Висновки і перспективи подальших розробок. Вищезазначене дозволяє зробити такі висновки:

1. Здобутки інжинірингу в повному обсязі можна використовувати для соціально-економічних систем. Запроваджена в практику логіка процедур інжинірингу на підставі його принципів (від загального до детального; багатоваріантність; моделювання; наростаюча деталізація за етапами) дозволяє здійснити шлях від виявлення проблеми до її вирішення та впровадження результатів через послідовне проходження від задуму до моделі, від загального уявлення про принципи роботи моделі до детального проектування та спеціальних розрахунків.
2. Важливим внеском сучасних концепцій, що є розвитком інжинірингу в процесі управління діяльністю підприємства є новий погляд на побудову компанії як сукупності

бізнес-процесів, що дозволило запровадити принципи інжинірингу до організації діяльності фірми через широке застосування моделювання в проектуванні та перепроєктуванні систем бізнес-процесів.

3. Інструментарій розглянутих концепцій широко використовується для вдосконалення, проектування та перепроєктування виробничо-господарських процесів. Водночас для процесу управління він не отримав розвитку. Автор вважає, що це пояснюється існуванням розробленої та описаної технології виробничих процесів, що дозволяє використовувати програмні продукти стосовно них і відсутністю формалізованих технологій для процесу управління.
4. Для удосконалення процесу управління, на думку автора статті, доцільно використати методологію реінжинірингу, відповідно до якої замість розповсюдженого в менеджменті перегляду складу функцій процесу управління варто виділити типовий склад операцій процесу управління. В основі визначення типових операцій процесу управління доцільно використати фундаментальні положення загальної теорії систем та теорії організації виробництва.
5. Склад типових операцій процесу управління дає можливість встановити склад методів управління для кожної з операцій, що і є об'єктом наступних досліджень.

Список використаної літератури

1. Davenport T. H. The New Industrial Engineering: Information Technology and Business Process Redesign / T. H. Davenport, J. E. Short // Sloan Management Review. – 1990. – Summer. – С. 11–27.
2. Hammer M. Reengineering Work: Don't Automate, Obliterate! / M. Hammer // Harvard Business Review. – July-August. – 1990. – С. 104–112.
3. Harrington J. Business process improvement: the breakthrough strategy for total quality, productivity, and competitiveness / J. Harrington. – New York: McGraw-Hill, 1991. – 274 с.
4. Hammer M. Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution / M. Hammer, J. Champy. – New York: Harper Business, 1993. – 223 с.
5. Рубцов С. В. Уточнение понятия «бизнес-процесс» / С. В. Рубцов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 2 – С. 6–11.
6. Абдикеев Н. М. Реинжиниринг бизнес-процессов / Н. М. Абдикеев, Т. П. Данько, С. В. Ильдеменов, А. Д. Киселев. – М.: Эксмо, 2005. – 592 с.
7. Хлебников Д. Кризис функционального управления / Д. Хлебников // Новые рынки. – 2002. – № 3 (9). – С. 12–18.
8. Елиферов В. Г. Бизнес-процессы: Регламентация и управление / В. Г. Елиферов, В. В. Репин. – М.: ИНФРА, 2004. – 319 с.
9. Резниченко А. Процессный подход к управлению, ИТ и российские банки / А. Резниченко // Банки и технологии. – 2004. – № 5. – С. 18–21.
10. Робсон М. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов [Электронный ресурс] / М. Робсон, Ф. Уллах. – 2006. – Режим доступа: <http://www.management.com.ua>.
11. Малышева Л. О процессах, процесном управлении и не только / Л. Малышева // Управление компанией. – 2006. – № 4. – С. 16–20.
12. Духонин Е. Ю. Управление эффективностью бизнеса. Концепция Business Performance Management / [Е. Ю. Духонин, Д. В. Исаев, Е. Л. Мостовой и др.; под ред. Г. В. Генса]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 269 с.

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ДОБУДОВИ НЕЗАВЕРШЕНИХ ОБ'ЄКТІВ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА

У статті розглянуто проблеми інвестування в будівництво житлової нерухомості та специфіку захисту прав інвесторів довгобудів. Запропоновано створення єдиного механізму добудови незавершених об'єктів житлового будівництва.

The problems of investing in housing construction, the specificity of protection of the rights of investors of unfinished buildings were analyzed in the article. Creation of the single mechanism of finishing housing projects was defined.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Регулювання відносин у сфері інвестування в будівництво житлової нерухомості є виключно неефективним. Для завершення будівництва ошукані інвестори об'єднуються в громадські організації, житлово-будівельні кооперативи, але через недосконалість законодавства, корупцію в органах державної влади, вони не можуть ефективно захищати свої права.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання щодо завершення будівництва проблемних житлових об'єктів, особливості цього інвестиційного процесу постійно знаходяться в центрі уваги суспільства, держави, різноманітних установ. У науковій літературі досліджуються лише окремі аспекти інвестиційного процесу житлового будівництва.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема завершення будівництва проблемних житлових об'єктів все ще залишається невирішеною, тисячі громадян України роками чекають житло, обіцяне будівельними підприємствами, що приводить до сплеску соціальної напруги серед середнього класу, недовіри до первинного ринку нерухомості та будівельної галузі в цілому. На сьогоднішній день механізми, які держава пропонує громадянину для інвестицій у житлове будівництво, настільки низької якості, що інвестувати в будівництво небезпечно.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування створення єдиного механізму добудови незавершених об'єктів житлового будівництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Так, станом на 01.01.2013 р., третина будівель незавершеного будівництва в країні приходилась на житлові будівлі (загальною площею 17051 тис. м²), з яких у стадії будівництва знаходилося 1275 (10922 тис. м²), а будівництво 2510 будівель (6129 тис. м²) було тимчасово припинено або законсервовано [1].

В Одеському регіоні станом на 1 січня 2013 р. налічувалось незавершена 651 будівля та споруда, з яких 437 (67,1% загальної кількості) – будівлі, та 214 (32,9%) – інженерні споруди. Із загальної кількості будівель 162 (37,1%) житлові та 275 (62,9%) нежитлові. На 42,6% незавершених житлових будівель тимчасово будівництво було припинено [2].

На думку автора, причинами виникнення довгобудів є: брак фінансування, скорочення обсягів іпотечного житлового кредитування, зниження реальних доходів населення, безграмотний підхід до витрачання грошей будівельними підприємствами, величезні «бюджети» для вирішення будівельних питань, відсутність страхових фінансових резервів у забудовників, недостатність державних коштів для реалізації житлових програм, відсутність банківського кредитування та недовіра приватних інвесторів до будівельної галузі. Зазначимо, що за період 2002–2006 рр. обсяги будівництва зростали швидкими темпами, попит на житло в новобудовах значно перевищував пропозицію, зростали ціни і на будівельні матеріали. Фактичним джерелом фінансування новобудов був беззаставний,

безвідсотковий кредит. Тому забудовник легко витрачав кошти на розвиток альтернативних будівельних бізнес-напрямків, на нові інвестиційні проекти, розраховуючи на високі доходи у майбутньому. Будівельні підприємства, які вийшли на ринок або почали нові проекти після кризи, переважно будують об'єкти за власні кошти, не покладаючись на потенційні доходи від продажів квартир на етапі закладки фундаменту.

Відсутня законодавча база, що захищає права громадян, які купують права на майбутні квартири, відсутній реєстр майбутніх квартир. На думку автора, більшість довгобудів можна було б закінчити найближчим часом за наявності волі місцевих і центральних властей діяти проти недобросовісних забудовників. Проте недобудовані коробки, котловани таких будинків по всій території України, та в м. Одеса, зокрема, стали пам'ятниками людської жадібності нечистих на руку будівельних підприємств і байдужості безвідповідальних чиновників різного рівня.

Погодимось з думкою Асоціації допомоги постраждалим інвесторам [3], яка класифікує, незавершені житлові об'єкти за такими ознаками:

1. Будівельні роботи на об'єкті проводяться невеликими темпами або з перервами.
2. Високий ризик не завершення будівництва об'єкту нерухомості.
3. Шахрайство з боку забудовника.

1. Будівельні роботи на об'єкті проводяться невеликими темпами або з перервами. Основна частина будівельної техніки залишається на будівельному майданчику, який охороняється, керівництво забудовника є доступним до спілкування. У забудовника немає істотних боргів перед кредиторами або ведуться переговори про реструктуризацію заборгованості. На вимогу повернути кошти керівництво будівельної компанії повертає їх зі значним порушенням строків.

2. Високий ризик не завершення будівництва об'єкту жилої нерухомості пов'язаний з помилками забудовника, його партнерів та контрагентів у розрахунках проекту, в непередбачуваних забудовником витратах, меншому ніж очікувалось доходи від проекту, зовнішніми факторами (рейдерські захоплення, корпоративні конфлікти, політичні та економічні фактори). Фінансування будівництва може проводитися за принципом піраміди. Значна частина майна забудовника може бути заставлена, можливі порушення процедур банкрутства щодо забудовника або пов'язаних осіб.

Будівельні роботи на таких об'єктах не проводяться більше ніж 1 рік, або проводяться періодично з істотними перервами. Значна частина будівельної техніки вивезена з будівельного майданчика, який не охороняється. Відносини між інвесторами та забудовником характеризуються високим рівнем напруженості. Забудовник намагається підписати з інвесторами додаткові угоди щодо продовження строків завершення будівництва або в односторонньому порядку повідомляє їх про перенесення строків завершення будівництва. Коштів забудовник не повертає. З моменту розірвання договору право інвестора на отримання приміщення припиняється, натомість виникає право вимоги у забудовника грошових коштів за угодою про розірвання договору. На прохання надати можливість провести «аудит» діяльності, надати для вивчення фінансові документи, перелік інвесторів з їх контактами забудовник відповідає відмовою, або надає частину інформації.

3. Шахрайство забудовників характеризується агресивною маркетинговою кампанією, привабливими ціновими пропозиціями для інвесторів. Спілкування з інвесторами здійснюють ріелтори. Роботи на будівельному майданчику ведуться повільними темпами. Готовність об'єкту не більше ніж 10–15%. Прикладом шахрайства з боку забудовника може слугувати будівельні афери групи компаній «Еліта центр», корпорації «Альянс» СТС тощо. Забудовник, керуючись моментальною потребою у грошових коштах, приховував від інвесторів реальний стан реалізації проекту, вводив їх в оману щодо наявності дозвільної документації на будівництво та брав на себе зобов'язання, які завідомо не міг виконати.

Сьогодні основним шляхом вирішення проблем недобудов із залученням органів влади є самоорганізація інвесторів, з метою спільного ефективного відстоювання своїх прав шляхом створення громадських організацій, ініціативних груп (ІГ) та громадських

організацій (ГО). Так, була створена Всеукраїнська ГО «Асоціація допомоги постраждалим інвесторам». В Одеській області були створені Обласна ГО «Захист прав інвесторів новобудов і власників житла «Праве діло», ГО «Об'єднання інвесторів ЖК «Золотий Берег» (ТОВ «Прогрес-буд»), ІГ інвесторів ЖК «Гагарін Плаза 2» (ТОВ «Прогрес-буд»), ІГ інвесторів ЖК «Майамі» (УСК «Каштан»), ГО «Захист прав пайовиків Консолі» (ТОВ «Консоль ЛТД»), ГО «Захист прав інвесторів Головкивська 5-7» (ТОВ «Альянс-Житлстрой»), ІГ інвесторів ЖК «Адмірал» (СК «Граніт»), ГО «Захист інвесторів ТОВ «Златоград» (ТОВ «Златоград»).

Так, активні інвестори зривають плани зі здачі будинків, які будуються з порушенням усіх можливих вимог та будівельних норм, сприяють просуванню кримінального провадження. У результаті низки акцій протесту ошуканих інвесторів було створено спеціальні комісії.

Так, комісія при виконавчому комітеті Одеської міської ради, створена відповідно до розпорядження міського голови № 392–01р від 30.03.2011 р. «Про створення постійно діючої комісії з вирішення конфліктних ситуацій при будівництві житла в Одесі», не тільки не виконала покладене на неї завдання, але й за весь період свого існування показала практично нульову ефективність свого існування та повну некомпетентність у пошуках рішення проблем недобудованих об'єктів житлового будівництва.

Також розпорядженням голови Одеської державної адміністрації від 30.05.2012 р. № 527/А-2012 утворена робоча група щодо вивчення проблемних питань, пов'язаних із завершенням добудови об'єктів житлового будівництва, на яких будівництво зупинено або перенесено строки введення в експлуатацію. Станом на 20.09.2012 було проведено 13 нарад та 3 засідання робочої групи. Проте було підкреслено, що робота цієї групи також виявилася неефективною [4; 5].

Проведений автором статті аналіз листування зазначених комісій і робочої групи з ініціативними групами довів, що вони обмежувалися проведенням марних засідань та формальними відписками, фактично самоусунувшись від вирішення завдань, покладених на них.

На думку автора, чим інтенсивнішою буде активізація спільної діяльності уряду, приватних інвесторів, банків, будівельних компаній у пошуку раціональних та ефективних шляхів вирішення проблем недобудов, тим ефективніше буде здійснюватися розвиток ринку житлового будівництва, сприяючи соціальній стабільності регіону та підвищенню конкурентоспроможності будівельних підприємств.

Отже, для вирішення проблем довгобудів необхідно створити єдиний механізм добудови незавершених житлових об'єктів, посилити рівень захищеності інвесторів, постраждалих внаслідок неправомірних дій забудовника, встановити реальну відповідальність посадових осіб за порушення законодавства у цій сфері. На думку автора, вже сьогодні повинні впроваджуватися європейські стандарти діяльності, забудовники повинні використовувати правдиву інформацію в рекламі об'єкта будівництва, бути відповідальним перед інвестором.

Необхідним є прийняття найважливішої норми закону про те, що всі договори про інвестування в будівництво житла підпадають під дію Закону «Про захист прав споживачів», та скасування судового збору у справах про захист прав постраждалих інвесторів житла.

Автор вважає за необхідне посилити відповідальність недобросовісних забудовників і юридично закріпити статус «потерпілий інвестор», «незавершене будівництво», підвищити правовий статус майнових прав на незавершене житлове будівництво. Зазначимо, що незавершене будівництво – це специфічна нерухомість, тому що до завершення будівництва забудовник вважається лише власником матеріалів та обладнання, які використовувалися в процесі будівництва згідно з ч. 3 ст. 331 ЦК України. Таке визначення наразі не відповідає дійсності.

Автором запропоновано провести первинну інвентаризацію проблемних об'єктів спеціальними комісіями щодо вирішенням проблем довгобудів, створених при обласних

державних адміністраціях. Потрібно скласти та затвердити Кабінетом Міністрів України перелік довгобудів України. Спеціальні комісії повинні вивчити ситуації за кожним із довгобудів з метою встановлення переліку інвесторів довгобуду, обсягу вільної від прав інвесторів та інших обтяжень площі в довгобуді, обсягу часу та коштів, що є необхідними для його добудови. Необхідно зафіксувати реєстр ошуканих вкладників та запобігти подальшому продажу вільних квартир, що допоможе знайти додаткові ресурси на добудовування будинків. Оскільки місто та інвестори за свої гроші добудовують будинки, а непорядні будівельні підприємства (ТОВ «Альянс-Жилстрой») отримують додатковий прибуток від квартир, оформлених на підставних осіб. Також комісія має повідомити про такий факт оформлення за шахрайськими схемами та на підставних осіб прокуратуру області.

Залежно від висновків, комісія повинна приймати одне із наступних рішень:

- надати забудовнику час для самостійного завершення будівництва довгобуду та введення його в експлуатацію;
- рекомендувати відповідному органу місцевого самоврядування вилучити у забудовника земельну ділянку разом з розташованим на ній об'єктом незавершеного будівництва та передати її відповідному об'єднанню інвесторів або, у разі їх небажання приймати земельну ділянку, визначеному відповідним органом місцевого самоврядування комунальному підприємству для завершення будівництва об'єкту.

В уряді пропонують постраждалим інвесторам стати власниками недобудов. Інвестори, об'єднавшись у житлово-будівельний кооператив, можуть укласти договір з новою порядною будівельною компанією, яка добудує будинок за отримання права на квартири, вільні від зобов'язань. Але проблема в тому, що інвестор залишається один на один з цією проблемою. Таким чином, автор не погоджується з поширеною думкою про те, що передача незавершеного будівництва на баланс створеного самими інвесторами кооперативу є оптимальним шляхом вирішення проблеми недобудови. Проблемному забудовнику було б вигідно віддати недобудову в руки інвесторів і забути про свої проблеми. Проте у інвесторів немає для цього досвіду та додаткових грошових коштів. Так, прикладом найбільш скандальної недобудови Одещини може слугувати покинутий ТОВ «Альянс-Жилстрой» у 2008 р. котлован групи багатопверхівок «Головковська 5–7». ТОВ «Альянс-Жилстрой» за період з 2007–2008 рр. залучило на будівництво групи багатопверхівок «Головковська 5–7» 17 млн. грн. приватних інвесторів, та вирило лише котлован, витративши при цьому залучені кошти на добудову інших своїх об'єктів. У 2008 р. ПАТ «Укрсоцбанк» надав ТОВ «Альянс-Жилстрой» кредит на поповнення обігових коштів на суму 55 млн. грн. під заставу майже всіх вільних від зобов'язань квартир (у т. р. 44 квартири у житловому об'єкті «Головковська 5–7», який досі знаходиться на стадії котловану). ТОВ «Альянс-Жилстрой» виходить з подібними ініціативами через своїх лобістів в органах влади щодо передачі котловану на цьому будівельному об'єкті. Варто вказати також на неможливість укладання вигідних договорів з будівельними компаніями для добудови будинків. Для одиничного будівництва будматеріали будуть коштувати суттєво дорожче, ніж для оптового покупця рівня «Київміськбуду». Крім того, буде досить складно знайти генпідрядника, який буде готовий працювати за мінімальну маржу під пильною увагою ініціативної групи.

Комісія повинна реально здійснювати контроль за виконанням прийнятих рішень і регулярний моніторинг діяльності забудовників за кожним проблемним об'єктом, зокрема, цільовим використанням коштів, якістю та терміном виконання будівельних робіт на проблемних об'єктах. Робота комісії повинна носити постійний та публічний характер з оповіщенням громадськості про проміжні результати роботи через ЗМІ.

Комісія повинна розглянути та розробити можливі шляхи вирішення проблеми недостатнього фінансування будівництва для здійснення реальних планів щодо добудови об'єктів незавершеного будівництва шляхом перепланування житлового об'єкту з ціллю одержання додаткових площ. Доцільно було б також розглянути

варіант перепланування будівельних майданчиків, з метою отримання додаткових коштів для завершення будівництва, а також збільшити висоту цокольного та підвального поверхів, горищного приміщення недобудов на 1,5 м, що дозволить збільшити площу, яка продається.

У випадку дефіциту грошових коштів добудова довгобуду здійснюється за рахунок звільнення нового забудовника від пайової участі в розвитку інфраструктури цього населеного пункту на інших будівельних об'єктах, забезпечення безкоштовного підключення цього об'єкту до комунікаційних мереж та надання податкових пільг щодо цього об'єкту. Об'єднання інвесторів, яким передано право користування земельною ділянкою для завершення довгобуду, звільняються від орендної плати за землю та відрахувань на розвиток інфраструктури міста.

Також автором запропоновано доповнити Кримінальний кодекс України спеціальними нормами про відповідальність керівників будівельних компаній за нецільове використання інвестиційних коштів та інші неправомірні дії щодо інвесторів.

Автора статті пропонує запровадити механізм обмеження умов залучення коштів фізичних осіб для тих забудовників, які ще не мають великого досвіду роботи в будівельній галузі та не заробили доброї репутації, а саме, дозволити таким компаніям залучати кошти фізичних осіб тільки на завершальному етапі будівництва. «Білий» список компаній, які мають право на залучення коштів фізичних осіб без таких обмежень, складе Конфедерація будівельників України.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, необхідно створити сприятливі умови, за яких зниження собівартості завершення будівництва навіть самого проблемного об'єкта, зробить його добудову рентабельним для нового забудовника, зокрема, за рахунок пільг з оподаткування, пайовому внеску в інфраструктуру та інших преференцій. Тільки чим інтенсивнішою буде активізація спільної діяльності уряду, приватних інвесторів, банків, будівельних компаній в питаннях пошуку раціональних та ефективних шляхів вирішення проблем недобудов, тим ефективніше буде здійснюватися розвиток ринку житлового будівництва, сприяючи соціальній та економічній стабільності регіону.

Список використаної літератури

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Головного управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.od.ukrstat.gov.ua>.
3. Как строят в Одессе: почти треть сметы уходит на откаты. Пример «Альянса» [Електронний ресурс]. – Антикоруptionний сайт. – Режим доступу: <http://hrabro.com/17701>.
4. Класифікація проблем інвесторів [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт Асоціації допомоги постраждалим інвесторам. – Режим доступу: <http://investhelp.com.ua/content/klasifikatsiya-problem-investoriv>.
5. Комиссия Одесской ОГА покрывает недобросовестных застройщиков? [Електронний ресурс]. – Інформаційно-аналітичний портал. – Режим доступу: <http://volnarez.com.ua/novosti/komissiya-odesskoj-oga-pokryvaet-nedobrosovestnyx-zastrojshhikov.html#comments>.
6. Бурляй О. И. Организация системы эффективных капитальных вложений в незавершенное строительство / О. И. Бурляй // Экономика, реинжиниринг, моделирование: сб. науч.-методич. статей. – Таврический национальный университет им. Вернадского. – Симферополь, 2004. – № 3. – С. 27–42.

Стаття надійшла до редакції 28.01.2014.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В ПРОЦЕСІ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті викладено сутність управління ризиками як системи. Запропоновано схему організації його як процесу, процедури визначення рівня ризику та ймовірності ризикової ситуації. Обґрунтовано модель управління ризиками, ризик-позицію, стратегію та способи зниження ризиків торговельного підприємства в процесі його стратегічного розвитку.

The article presents the essence of risk management as a system. The scheme of its organization as a process, procedures of risk level determination and probability of risk situation are offered. Risk management model, risk position, the strategy and methods of trade enterprise risks decline in the process of its strategic development are grounded.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Функціонуючи в мінливих умовах зовнішнього середовища, майбутній розвиток ситуацій, кінцеві результати господарських операцій торговельних підприємств спрогнозувати дуже складно, оскільки прийняття рішень в економіці на всіх рівнях управління відбувається в умовах неоднозначності, неможливості точного прогнозування подій, неповної чи недостовірної інформації, що пояснюється існуванням певного рівня невизначеності зовнішнього середовища, яка призводить до виникнення в діяльності підприємства ризикових ситуацій. Зниження негативного впливу цих ситуацій на ефективність функціонування та стратегічний розвиток торговельного підприємства можливе за умов формування системи управління ризиками.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми формування системи управління ризиками на підприємствах, способи ідентифікації, оцінки та мінімізації ризиків господарської діяльності розглянуто в наукових працях багатьох учених: І. Т. Балабанова, І. А. Бланка, В. В. Вітлінського, В. А. Глушченка, П. Г. Грабового, Л. І. Донець, С. М. Клименко, Г. Б. Клейнера, М. Г. Лапусти, Л. Л. Маханця, Дж. П. Моргана, С. І. Наконечного, К. Г. Романова, Є. Н. Станиславчика, С. Я. Петрової, І. М. Потравного, Н. П. Тихомирова, Е. А. Уткіна, Н. В. Хохлова, Д. А. Штефаніча та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо вирішеними з означеної проблематики залишаються питання ідентифікації видів ризиків, способів їх оцінки та зниження, а також формування ефективної системи управління ризиками в процесі стратегічного розвитку торговельних підприємств з урахуванням специфіки їх діяльності.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування теоретико-методичних положень щодо формування системи управління ризиками в процесі стратегічного розвитку торговельного підприємства в мінливих умовах зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. У зарубіжних країнах менеджмент ризиків господарювання вже давно став невід'ємною складовою системи управління підприємством в цілому. Адже ґрунтовний аналіз, проведення ідентифікації, оцінки та подальшого коригування ступеня ризику необхідні для: прийняття стратегічних, інноваційних, інвестиційних рішень; прогнозування кон'юнктури ринку, маркетингових досліджень; проведення кредитної політики; формування та оптимізації діагностики портфеля цінних паперів [1, с.222].

Оскільки ризик є економічною категорією, на його ступінь можна впливати через формування та реалізацію стратегії, використання певних засобів, принципів, тобто через створення своєрідного механізму управління ризиками – ризик-менеджменту. В науковій

літературі з проблем управління ризиками можна виділити такі найпоширеніші трактування цього явища:

- спеціальна сфера діяльності підприємства [2, с.15];
- багатоступінчатий процес, який включає розробку загальної філософії управління ризиками на підприємстві, їх виявлення, аналіз, оцінку і має за мету зменшення та нейтралізацію негативних наслідків [3, с.21];
- розробка та реалізація різноманітних методів, рекомендацій, заходів, які дають можливість спрогнозувати появу ризику та зменшити його ступінь;
- процес впливу на суб'єкт господарської діяльності, який забезпечує: максимально широкий діапазон охоплення можливих ризиків, їх обґрунтоване прийняття, зведення ступеня впливу ризиків на суб'єкт до мінімуму, розробку стратегії поведінки цього суб'єкта у випадку реалізації конкретних видів ризиків;
- сукупність трьох складових: цілепокладання (вибір цілей), ризик-маркетинг (вибір інструментів управління ризиками), ризик-менеджмент (підтримання балансу в трикутнику «люди-цілі-ресурси» в процесі досягнення поставлених цілей з використанням обраних інструментів) [1, с.222–223].

З наведених визначень, можна зробити висновок, що поняття «управління ризиками» є більш широким, ніж поняття «ризик-менеджмент», оскільки останнє є складовою частиною управління ризиками. Однак у більшості випадків учені ототожнюють ці два поняття, оскільки змістовне наповнення їх сутності та складових надає підстави стверджувати, що управління ризиками та ризик-менеджмент є тотожними між собою. Тому в межах цього дослідження, управління ризиками (або ризик-менеджмент) буде розглядатися як сукупність дій економічного, організаційного, технічного характеру, спрямованих на встановлення видів, факторів, джерел ризику, оцінку величини, розробку та реалізацію заходів щодо зменшення його рівня та запобігання можливим негативним наслідкам [4, с.59–60].

Відповідно до сучасної концепції управління ризиками ризик-менеджмент можна розглядати як систему чи процес. Як система управління ризик-менеджмент включає: об'єкти управління – керовану підсистему; суб'єкти управління – керівну підсистему. Взаємодія об'єктів і суб'єктів управління в ризик-менеджменті може здійснюватися тільки за умови інформаційного забезпечення (наявності статистичних, інформаційних, комерційних даних) [1, с.224].

Формуючи систему ризик-менеджменту в процесі стратегічного розвитку торговельного підприємства, доцільно визначитися безпосередньо з видами ризиків, які виступають об'єктами управління. Пропонується в якості основних виділяти ризик зниження ефективності функціонування торговельного підприємства, а також ризики, пов'язані з процесом впровадження стратегічних змін. До об'єкту управління системи ризик-менеджменту окрім самих ризиків, відносяться фактори ризиків, безпосередньо рівень ефективності функціонування підприємства, а також економічні відносини між суб'єктами в процесі стратегічного розвитку [1, с.225].

Керівна підсистема ризик-менеджменту представлена спеціальною групою людей (фінансові менеджери, ризик-менеджери, фахівці зі страхування та інші), яка здійснює цілеспрямоване функціонування об'єкта управління, використовуючи різні прийоми і способи управлінського впливу, тим самим, забезпечуючи цілеспрямоване та безперервне функціонування підприємства та успішну реалізацію стратегічних змін [1, с.226].

Управління ризиками в процесі стратегічного розвитку торговельного підприємства охоплює комплекс заходів, спрямованих на забезпечення високого рівня ефективності функціонування підприємства та мінімізацію (чи майже повне усунення) можливих утрат (збитків) у процесі здійснення тих або інших стратегічних змін. Узагальнення наукових поглядів та власні міркування дозволили побудувати схему управління ризиками в процесі стратегічного розвитку торговельного підприємства (рис. 1).

На першому етапі визначаються цілі, характер та напрями стратегічного розвитку торговельного підприємства, тобто його рівень, який необхідно одержати.

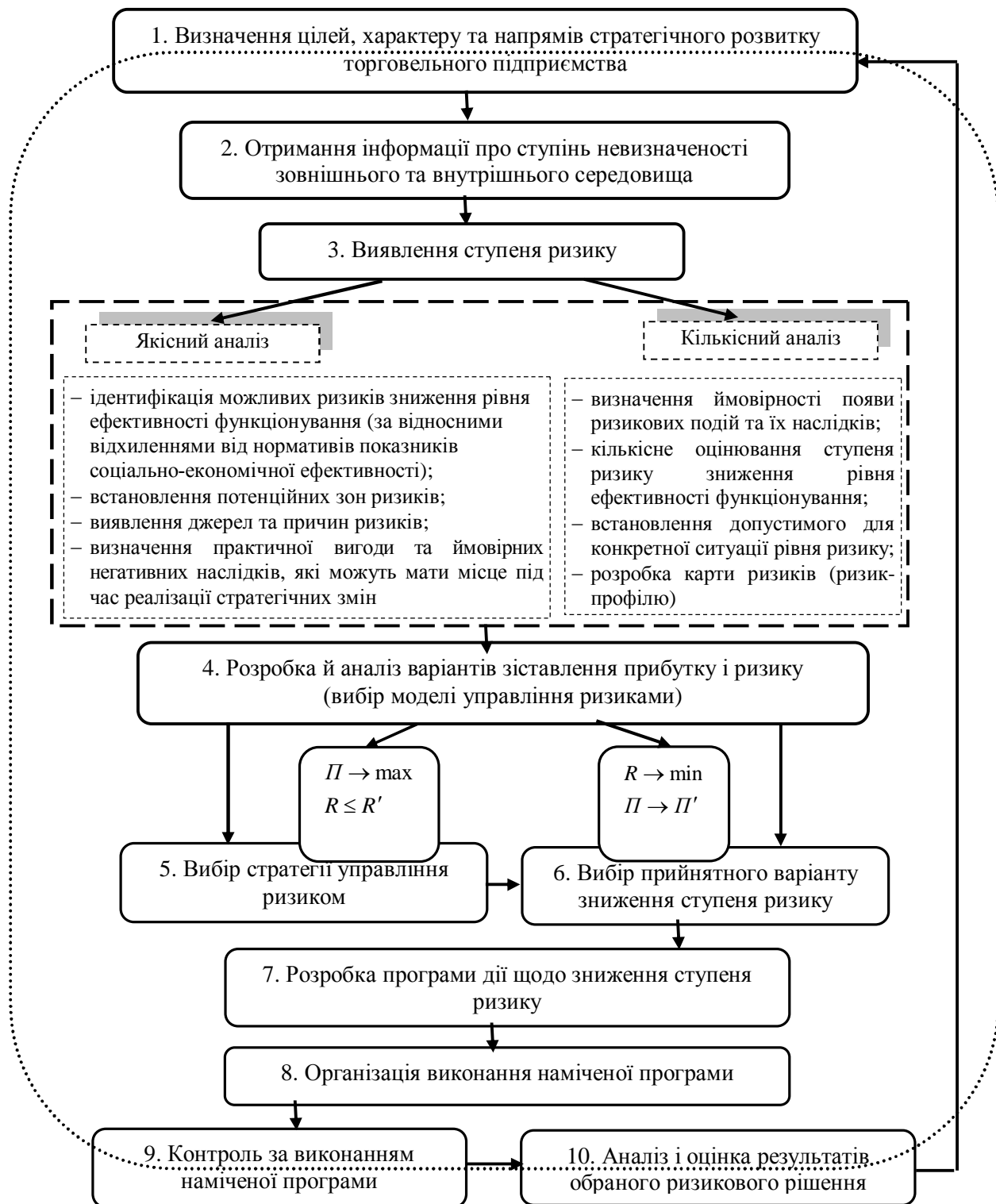


Рис. 1. Схема організації управління ризиками в процесі стратегічного розвитку торговельного підприємства [3, с.264]

Другий етап – одержання інформації про ступінь невизначеності зовнішнього та внутрішнього середовища. На основі аналізу такої інформації і з урахуванням міри ризику можна правильно визначити ймовірність появи ризикованої події, знайти ступінь ризику й оцінити його вартість.

Третій етап передбачає визначення ступеня ризику на основі якісного та кількісного аналізу. Якісний аналіз включає виявлення всієї сукупності ризиків, їх джерел та причин. Кількісний аналіз ризиків торговельного підприємства передбачає, насамперед, визначення

ймовірності появи ризикової події та безпосереднє кількісне оцінювання ступеню ризику, а також встановлення допустимого для конкретної ситуації рівня ризику (порівняння зі шкалою градації рівня ризику) та побудову ризик-карти, яка являє собою співвідношення між ймовірністю появи ризикової події та рівнем відповідного ризику [5, с.254].

На четвертому етапі на основі наявної інформації про навколишнє середовище, ймовірність, ступінь і величину ризику розробляються різні варіанти ризикованого вкладення капіталу та проводиться оцінка їх оптимальності шляхом зіставлення очікуваного прибутку і величини ризику, тобто визначення моделі управління ризиками. Узагальнюючи підходи до вирішення проблеми «ризик-прибуток», можна виділити дві основні моделі управління, які формалізують обрану стратегію поведінки на ринку. Перша модель управління максимізує прибуток (П) при обмеженні рівня ризику (R) шляхом встановлення максимально допустимого його значення (R'). У другій моделі управління цільовою функцією є мінімізація ризику, а обмеженням – вимога утримання показників прибутковості на певному рівні – не нижчому за заданий (П') [5, с.278–280].

П'ятий, шостий та сьомий етапи організації ризик-менеджменту передбачають дії, які дозволяють правильно обрати стратегію, прийоми та розробити програму управління ризиком, а також способи його зниження.

Восьмий етап – це організація заходів щодо виконання наміченої програми дії. Тобто визначення заходів, обсягів і джерел фінансування цих робіт, конкретних виконавців, термінів виконання тощо. Дев'ятий та десятий етапи організації ризик-менеджменту передбачають контроль за виконанням наміченої програми, аналіз та оцінку результатів виконання обраного варіанта ризикованого рішення. [5, с.265].

Виходячи з того, що одним із видів ризиків, які притаманні процесу стратегічного розвитку торговельного підприємства, є ризик зниження рівня ефективності функціонування, а також враховуючи внутрішню змістовну сутність ризику підприємства як можливість отримання збитків, недоотримання прибутків, доходів, відхилення від запланованих результатів, для цілей цього дослідження пропонується ідентифікацію та оцінку ризиків проводити за кількісними відносними відхиленнями показників соціально-економічної ефективності торговельного підприємства. Це надасть об'єктивне кількісне обґрунтування ступеня та рівня ризику, можливість визначити джерела та причини ризику зниження ефективності функціонування та розробити відповідні заходи його мінімізації за кожним напрямом виникнення ризикової події (групами показників соціально-економічної ефективності).

Отже, використовуючи розглянутий вище підхід до управління ризиками зниження рівня ефективності функціонування торговельного підприємства, ідентифікацію та розрахунок рівня такого ризику пропонується здійснювати експертним методом шляхом градації значень відносних відхилень показників соціально-економічної ефективності на окремі інтервали, яким присвоюються відповідні бали (від 1 до 6 балів у порядку зростання рівня ризику) за такою шкалою (табл. 1) [5, с.125–127]:

Таблиця 1

Шкала градації ризику зниження рівня ефективності функціонування торговельного підприємства

Інтервали значень відносних відхилень показників соціально-економічної ефективності від нормативів	Бальна оцінка відносних відхилень показників соціально-економічної ефективності від нормативів	Інтервали значень рівня ризику	Градація рівня ризику
0,0–0,15	1	0,0–1,0	мінімальний
0,16–0,25	2	1,1–2,0	малий
0,26–0,45	3	2,1–3,0	середній
0,46–0,75	4	3,1–4,0	високий
0,76–0,95	5	4,1–5,0	максимальний
≥ 0,96	6	5,1–6,0	критичний

Відповідно до розробленої шкали, рівень ризику зниження ефективності функціонування торговельного підприємства пропонується розраховувати за формулою:

$$\mathfrak{R}_{Z_{eff}} = \frac{\sum_{l=1}^k \omega \% \Delta_{\beta_{eff}}}{k} \quad (1)$$

де $\mathfrak{R}_{Z_{eff}}$ – рівень ризику зниження ефективності функціонування торговельного підприємства, балів;

$\omega \% \Delta_{\beta_{eff}}$ – бальна оцінка відносного відхилення показника соціально-економічної ефективності функціонування від нормативу;

$l = 1, 2, k$; k – кількість відносних відхилень показників соціально-економічної ефективності функціонування від нормативу.

Окрім кількісного визначення рівня ризику зниження ефективності функціонування торговельного підприємства пропонується розраховувати ймовірність появи ризикової події за формулою:

$$p_t = \frac{\sum_{l=1}^k \% \Delta_{\beta_{eff}}}{h} \quad (2)$$

де p_t – ймовірність появи ризикової події для t -го торговельного підприємства;

$\% \Delta_{\beta_{eff}}$ – відносне відхилення показника соціально-економічної ефективності функціонування торговельного підприємства від нормативу;

h – загальна кількість показників соціально-економічної ефективності функціонування торговельного підприємства.

Шкалу градації ймовірності появи ризикової події пропонується будувати наступним чином [5, с.128]:

$$p_t = \begin{cases} 0,0 < p_t^H \leq 0,10 - \text{низька}; \\ 0,11 \leq p_t^{H3} \leq 0,30 - \text{незначна}; \\ 0,31 \leq p_t^H \leq 0,40 - \text{помірна}; \\ 0,41 < p_t^C \leq 0,60 - \text{суттєва}; \\ 0,61 < p_t^B \leq 0,80 - \text{висока}; \\ 0,81 < p_t^{HB} \leq 1,00 - \text{понадвисока}. \end{cases} \quad (3)$$

Результати розрахунку рівня ризику зниження ефективності функціонування торговельного підприємства та ймовірності появи ризикової події показано в табл. 2.

Отже, характеризуючи рівень ризику зниження ефективності функціонування вибіркової сукупності торговельних підприємств, можна зробити висновок, що малий рівень ризику мають три підприємства ТОВ «МАКиДОН», ТОВ «Нептун» та ТОВ «Гратиум», оскільки значення показників соціально-економічної ефективності незначно відхиляються від нормативів. При цьому ймовірність появи ризикових подій цих підприємств є незначною або помірною. Торговельні підприємства, які характеризуються середнім рівнем ризику зниження ефективності функціонування, мають в основному помірну ймовірність появи ризикових подій. Вісім підприємств торгівлі, які мають найбільшу кількість та розмір відносних відхилень показників ефективності функціонування від нормативів,

характеризуються високим та максимальним рівнем ризику при суттєвій та високій ймовірності появи ризикових подій.

Таблиця 2

Результати визначення рівня ризику зниження ефективності функціонування торговельного підприємства та ймовірності появи ризикової події

Підприємства	Умовне позначення підприємства	Рівень ризику		Ймовірність появи ризикової події		Модель управління ризиками
		бальна оцінка ризику	градація ризику	коєф.	градація ймовірності	
ТОВ "МАКиДОН"	A	1,71	малий	0,39	помірна	$\Pi \rightarrow \max$ $R \leq R'$
ТОВ «ТІР-Донецьк»	B	3,67	високий	0,50	суттєва	$R \rightarrow \min$ $\Pi \rightarrow \Pi'$
ТОВ «Лана»	C	2,50	середній	0,22	незначна	$\Pi \rightarrow \max$ $R \leq R'$
ТОВ «Піраміда»	D	3,82	високий	0,61	висока	$R \rightarrow \min$ $\Pi \rightarrow \Pi'$
ТОВ «Нептун»	E	2,00	малий	0,33	помірна	$\Pi \rightarrow \max$ $R \leq R'$
ТОВ «Гратиум»	F	1,75	малий	0,22	незначна	$\Pi \rightarrow \max$ $R \leq R'$
ТОВ «Гелоком»	G	2,29	середній	0,39	помірна	$\Pi \rightarrow \max$ $R \leq R'$
ТОВ «Мактехносервіс-плюс»	H	3,75	високий	0,67	висока	$R \rightarrow \min$ $\Pi \rightarrow \Pi'$
ТОВ «Нівея»	I	3,00	середній	0,61	висока	$\Pi \rightarrow \max$ $R \leq R'$
ТОВ «Онлайн технології»	J	3,75	високий	0,67	висока	$R \rightarrow \min$ $\Pi \rightarrow \Pi'$
ТОВ «Мрія»	K	3,73	високий	0,61	висока	$R \rightarrow \min$ $\Pi \rightarrow \Pi'$
ТОВ «Грета»	L	4,30	максимальний	0,56	суттєва	$R \rightarrow \min$ $\Pi \rightarrow \Pi'$
ТОВ «Айсберг»	M	4,22	максимальний	0,50	суттєва	$R \rightarrow \min$ $\Pi \rightarrow \Pi'$
ТОВ «Майстер ком»	N	2,67	середній	0,33	помірна	$\Pi \rightarrow \max$ $R \leq R'$
ТОВ «Гемера»	O	3,80	високий	0,56	суттєва	$R \rightarrow \min$ $\Pi \rightarrow \Pi'$

Вибір моделі управління ризиками обумовлений тим, що для підприємств з малим та середнім рівнем ризику при незначній та помірній ймовірності появи ризикової події, пропонується обирати модель управління ризиками, за якою відбувається максимізація прибутку підприємства при обмеженні рівня ризику. Такий підхід є виправданий для цих підприємств, оскільки рівень їх соціально-економічної ефективності (дуже високий, високий, достатній) дозволяє прогресивно розвиватися на основі збільшення кількісних та якісних параметрів діяльності. Єдиним обмеженням використання цієї моделі управління ризиками залишається встановлення максимально допустимого значення рівня ризику для того, щоб, максимізуючи прибутки, не втратити досягнутий рівень ефективності функціонування.

Для всіх інших торговельних підприємств, які мають високий та максимальний рівень ризику зниження ефективності, доцільно використовувати другу модель управління

ризиками, цільовою функцією якої є мінімізація ризику, а обмеженням – вимога утримання показників прибутковості на певному рівні – не нижчому за заданий. Така модель є виправданою для цих підприємств, оскільки більшість показників ефективності функціонування мають нестійкі тенденції змін, і тому потребують певної стабілізації. Для цього необхідно мінімізувати ризики (скоротити відхилення показників від нормативів) та забезпечити достатній рівень прибутку та ефективності. За цих обставин підприємства зможуть забезпечити відповідні умови для стратегічного розвитку у майбутньому.

Наступними етапами управління ризиками в процесі стратегічного розвитку торговельного підприємства є вибір стратегії управління ризиками та розробка програми дій щодо зниження їх рівня.

У стратегічному менеджменті під стратегією управління ризиком розуміють загальний довгостроковий курс досягнення намічених цілей, в основу якого покладено прогнозування рівня ризику та напрямів його зниження [5, с.284]. Розрізняють обережну, зважену та агресивну стратегії управління ризиками, які характеризуються відповідним рівнем ризику, розміром втрат, ймовірністю виникнення цих втрат (появи ризикової події), ризик-позицією підприємства (ставленням до ризику), обраною моделлю та підходами до управління ризиками. Кожний вид стратегії управління ризиками також відрізняється способами, прийомами та методами впливу на ризик [5, с.289].

Базуючись на існуючих підходах до управління ризиками (активний, адаптивний і консервативний (пасивний)), обережна стратегія управління ризиками в процесі стратегічного розвитку торговельного підприємства є такий довгостроковий план дій щодо врахування та впливу на ризик, який характеризується відмовою від високоризикованих операцій, консервативною ризик-позицією (коли підприємство йде на підвищення рівня ризику тільки у тому випадку, якщо воно компенсується відносно великим ростом прибутковості), мінімізацією рівня ризикованості з метою стабілізації результатів, нейтралізацією втрат від появи ризикової події вже після її настання [5, с.283].

Зважена стратегія управління ризиками в процесі стратегічного розвитку торговельного підприємства базується на адаптивному підході до управління ризиками, якому притаманні господарські операції з середнім рівнем ризику, а також на збалансованій ризик-позиції підприємства (коли здійснюються тільки ті операції, у яких підвищення ризикованості компенсується адекватною зміною прибутковості). До того ж, зважена стратегія управління ризиками передбачає як мінімізацію ризику, так і максимізацію прибутків, а нейтралізація втрат від появи ризикової події відбувається безпосередньо під час її настання [5, с.283].

Агресивна (або ризикова) стратегія управління ризиками в процесі стратегічного розвитку торговельного підприємства спрямована на максимальне використання наявної інформації та коштів для мінімізації ризиків, оскільки підприємство схильне до проведення високоризикованих операцій, навіть якщо збільшення ризику не цілком компенсується відповідним ростом доходу (агресивна ризик-позиція). При цьому підприємства максимізують прибуток, а за рахунок прогнозування, безперервного контролю та моніторингу випереджують або попереджують появу ризикових факторів та подій до їх настання [5, с.284].

Важливим етапом процесу управління ризиками є розробка програми дій щодо зниження їх ступеня, яка включає вибір певних способів впливу на ризики, основними із яких є: уникнення (відхилення) ризику; компенсація (запобігання) ризику; збереження (прийняття) ризику; передача та зниження ризику, яким притаманні відповідні прийоми та методи зниження ступеня ризику. Вибір конкретного методу залежить від рівня ризику, імовірності появи ризикової події, досвіду та можливостей торговельного підприємства. Але найкращим варіантом вибору способу оптимізації ризику є обґрунтована комбінація кількох прийомів та методів.

Узагальнення вищезгаданих складових системи управління ризиками зниження ефективності функціонування торговельного підприємства представлено в табл. 3.

Синтез складових ризик-менеджменту в процесі стратегічного розвитку торговельного підприємства

Підприємства	Рівень ризику	Імовірність появи ризикової події	Модель управління ризиком	Ризик-позиція підприємства	Стратегія управління ризиком	Способи, прийоми та методи зниження ризику
ТОВ «Гратиум»	малий	незначна	$\Pi \rightarrow \max$ $R \leq R'$	агресивна	агресивна	Збереження ризику (самострахування, фонди ризику)
ТОВ "МАКиДОН", ТОВ «Нептун»		помірна				
ТОВ «Лана»	середній	незначна	$\Pi \rightarrow \max$ $R \leq R'$	збалансована	зважена	Збереження ризику (самострахування, фонди ризику) чи (і) запобігання ризику
ТОВ «Гелоком», ТОВ «Майстерком»		помірна				
ТОВ «Нівея»		висока				
ТОВ «ПІР-Донецьк», ТОВ «Гемера»	високий	суттєва	$R \rightarrow \min$ $\Pi \rightarrow \Pi'$	збалансована або консервативна	обережна	Передача ризику (зовнішнє страхування, хеджування) чи (і) зниження ризику (диверсифікація, лімітування)
ТОВ «Піраміда», ТОВ «Мактехносервіс-плюс», ТОВ «Онлайн технології», ТОВ «Мрія»		висока				Уникнення ризику
ТОВ «Грета», ТОВ «Айсберг»	максимальний	суттєва	$R \rightarrow \min$ $\Pi \rightarrow \Pi'$			Уникнення ризику

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, система управління ризиками в процесі стратегічного розвитку торговельного підприємства є сукупністю дій щодо ідентифікації видів, факторів, джерел ризику зниження ефективності функціонування, оцінку величини, розробку та реалізацію заходів щодо зменшення його рівня, запобігання можливим негативним наслідкам та відхиленням запланованих результатів стратегічного розвитку від встановлених нормативів. Комбінація різних підходів щодо оцінки ризиків сприяє появі прямої можливості поліпшити рівень ризиків шляхом використання різних способів, прийомів та методів їх зниження. Перспективами подальших розробок є визначення резервів покриття можливих втрат від настання ризикових подій в процесі функціонування та стратегічного розвитку торговельного підприємства.

Список використаної літератури

1. Клименко С. М. Обґрунтування господарських рішень і оцінка ризиків: навч. посіб. / С. М. Клименко, О. С. Дуброва. – К.: КНЕУ, 2006. – 188 с.
2. Лапуста М. Г. Риски в предпринимательской деятельности / М. Г. Лапуста, Л. Г. Шаршукова. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 224 с.
3. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко. – К.: КНЕУ, 2000. – 292 с.
4. Штефанич Д. А. Управління підприємницьким ризиком / [за заг. ред. д.е.н. Д. А. Штефанича]. – Тернопіль: Економічна думка, 1999. – 224 с.
5. Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / [Л. І. Донець, О. В. Шепеленко, С. М. Баранцева та ін.]. – К.: ЦУЛ, 2012. – 457 с.

Стаття надійшла до редакції 21.01.2014.

СУТНІСТЬ ПРОЯВУ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ

У статті розглянуто сутність суб'єкта конкуренції на ринку юридичних послуг та охарактеризовано форми прояву конкуренції. Проаналізовано характер взаємодії суб'єктів конкуренції на ринку, з урахуванням поведінки суб'єктів, їх конкурентних переваг, внутрішньої та зовнішньої конкуренції, заходів регуляторних органів.

The article deals with the nature of the subject of competition on the legal services market and describes forms of competition. The nature of interaction of competition in the market, taking into account the behavior of their competitive advantage, internal and external competition, events regulators is analyzed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ринок юридичних послуг як повноцінний диференційований ринок сформувався з моменту становлення демократії в Україні та на початку розвитку економічних відносин, що супроводжувалось розвитком нормативно-правової бази та появи нових видів юридичних послуг, а саме: державна реєстрація підприємств, укладення господарських та інших договорів, супровід справ в судах, зокрема, господарських та адміністративних тощо. Відповідно формування ринку юридичних послуг пов'язане із виникненням суб'єктів ринку та об'єктів, щодо яких і розвивається конкуренція. Так, суб'єктами ринку у переважній більшості є адвокати, які можуть діяти індивідуально або в формах адвокатського об'єднання чи адвокатського бюро, юридичні фірми. Об'єктами конкуренції є потреби споживача у юридичних послугах.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Ринок юридичних послуг у переважній більшості аналізується правниками, а не економістами, оскільки донедавна надання юридичних послуг не мало ознак бізнесу. Але, за останні роки, цей ринок сформувався з досить жорсткою конкуренцією, перенасичений різними структурами, які для утримання своїх ринкових позицій змушені застосовувати управлінські методи. Серед публікацій науковців оцінку ринку юридичних послуг з акцентом на монополізм адвокатів дають В. Перець та В. Степанова. Однак, в основному стан ринку юридичних послуг оцінюють практики, такі як Л. Ізовітова, представники адвокатського об'єднання «Адвокатська компанія «Соколовський та партнери», В. Гвоздій, О. Кот, О. Субботін, Д. Тараник та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На ринку юридичних послуг дискутують щодо суб'єкта ринку, оскільки існує думка про надання якісних юридичних послуг тільки адвокатом, тобто юристом з визнаним статусом, що обмежує роль практикуючого юриста як суб'єкта ринку [1]. Крім того не сформовано комплексний підхід до розуміння форми прояву конкуренції та невизначено сукупність конкурентних переваг та засобів їх досягнення для отримання та посилення конкурентних переваг учасниками на ринку юридичних послуг.

Постановка завдання. Метою статті є необхідність визначення сутності прояву конкуренції на ринку юридичних послуг із врахуванням визначення суб'єкта та об'єкта конкуренції, характеристика чинників, від яких залежать форми прояву конкуренції на ринку, враховуючи конкурентні переваги, якими може володіти суб'єкт конкуренції на ринку юридичних послуг та засобів їх досягнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під юридичними послугами розуміють послуги у сфері права, які можуть надаватись фахівцями в галузі права, а саме: юристами, що практикують (на ринку юридичних послуг станом на 2013 р. широко

розповсюджене надання юридичних послуг юристами, які діють у статусі представника за довіреністю), та юристами, які отримали статус адвоката. При цьому адвокатський статус істотно роль відіграє лише в кримінальному процесі, в якому захист не можуть здійснювати жодні інші особи, окрім тих, хто отримав свідоцтво на право здійснення адвокатської діяльності [1].

Існуючі тенденції на ринку юридичних послуг можуть змінитись під впливом прийняття нової редакції основного Закону України, де мають бути враховані пропозиції Спільки адвокатів України та Асоціації правників України щодо чіткого врегулювання питання розмежування функцій адвокатів та юристів [2], участь яких у наданні юридичних послуг тісно пов'язана з системою партнерства юридичних фірм, які можуть діяти в статусі радників та гарантів за дії своїх партнер-колег і відповідно ставати складовою суб'єктів конкуренції. Так, на думку адвоката І. Голованя, партнерство – це і є ризик, що може зумовити вплив на прийняття рішень, розподіл прибутку, зміну партнером життєвих принципів, філософії, хоча партнерство повинно забезпечувати мобільність та «можливість внутрішнього маневру» [3].

Суб'єкти конкуренції, які взаємодіють між собою щодо об'єктів конкуренції, стають причиною виникнення різних форм конкуренції, яку можна трактувати як боротьбу за найкращі умови на ринку, тобто можливість отримувати високі прибутки і тривале існування на ринку. Таке визначення конкуренції доводить підприємницьку спрямованість юридичних послуг та відхилення від соціальної складової. Так, на думку керуючого партнера «Магістрів» О. Рябоконея, такі суб'єкти конкуренції як адвокати повинні бути наділені спеціальним статусом через їх соціальну функцію [3], яка підтверджується тим, що адвокатура є незалежним саморегульованим інститутом, який на відміну від європейської системи не діє за бізнес-орієнтованою моделлю розвитку [4, с.9–13]. Хоча, цілковита відмова адвокатів чи інших суб'єктів ринку від бізнес-орієнтації призведе до втрати учасниками ринку своїх конкурентних позицій та відсутності засобів для забезпечення належної якості послуг, що надаються.

Форми прояву конкуренції виникають залежно від взаємодії суб'єктів конкуренції, яка, в свою чергу, моделюється під впливом конкретної поведінки суб'єктів конкуренції на ринку; внутрішньої конкуренції; зовнішньої конкуренції; заходів регуляторних органів, зокрема, системи адвокатського самоврядування тощо.

Так, поведінка суб'єктів конкуренції визначається обсягами та сутністю попиту та пропозиції на ринку, сукупністю конкурентних переваг суб'єктів конкуренції, законодавчо визначених умов ведення діяльності. Особливості надання юридичних послуг окремими суб'єктами, такими як адвокати, полягає в тому, що відповідно до вимог, які висуваються до претендентів на отримання статусу адвоката (відповідно до програми складання кваліфікаційних іспитів), адвокат повинен володіти знаннями за усіма галузями права.

Однак, на практиці ринок юридичних послуг поділено за галузевою приналежністю між тими суб'єктами ринку, які обрали стратегію на високоякісне задоволення потреб споживачів. При цьому ринкові умови, а саме: обмеженість попиту та надмірна пропозиція з одночасним зниженням добробуту фізичних осіб та прибутковості юридичних осіб, диктують відхилення від поділу ринку за галузями права. Так, будь-яке звернення клієнта, у тому числі, щодо захисту його прав та інтересів, які охороняються законом, буде предметом надання юридичної послуги.

У будь-якому виді діяльності формування прибутку залежить від здатності учасника ринку запропонувати відповідну продукцію, та в рівній мірі – здатності покупця цю продукцію спожити. Таким чином, відоме правило ринкової рівноваги не може однобічно реалізовуватись – повинні одночасно існувати як попит, так і пропозиція. Якщо пропозиція на ринку залежить від самих суб'єктів конкуренції, то попит – це задане ринком явище, на якісну характеристику якого самі суб'єкти конкуренції у переважній більшості впливу не мають. Тому деякі дослідники вважають, що задоволеність клієнта від співпраці з суб'єктом конкуренції є важливіше за ідеальне вирішення його правових

проблем і при цьому так званий «портрет» нового клієнта складається із сукупності відповідних рис, таких як невпевненість, надмірне почуття ризику, стурбованість, розгубленість, непоінформованість, скептицизм, недовіра, нетерпіння тощо [3]. Так, споживачі, які керувались попереднім досвідом інших споживачів щодо співпраці з відповідним суб'єктом конкуренції наділені ознаками меншої стурбованості, почуття ризику, недовіри, але при цьому нетерпіння та непроінформованість вимагає формування особливого ставлення особисто до клієнта та вироблення відповідних підходів до вирішення його правових проблем.

Для споживачів юридичних послуг одною із найважливіших речей є не тільки професіоналізм, але й індивідуальний підхід у спілкуванні з клієнтом, а саме: спілкування по телефону, швидкість виконання завдань, ведення індивідуальних особистих розмов, прийняття клієнта тощо [5]. Таким чином, при наданні юридичних послуг потрібно чітко з'ясувати не лише конкретне завдання, яке ставить клієнт перед виконавцем, уточнювати строки виконання завдання та бажаний кінцевий результат, але також необхідно встановити психологічний портрет клієнта для вироблення тактики спілкування та взаємодії з ним.

Щодо пропозиції на ринку, то більшість суб'єктів на ринку юридичних послуг намагаються встановити вільні ніші та забезпечувати таким чином своє прибуткове існування. При цьому кількісна ознака суб'єктів на ринку визначатиме жорсткість конкуренції, тобто боротьбу за споживача та за переважне право надання відповідних видів послуг. Так, як зазначають практики, станом на 2013 р. на ринку юридичних послуг не варто очікувати кардинальних змін ситуації, буму проектів і великих клієнтських бюджетів, а натомість паралельно зі стабільно завантаженою судовою практикою, юридичні послуги надаватимуться у справах щодо претензій та штрафних санкцій з боку регулюючих і фіскальних органів, супроводу судових справ про неплатоспроможність або реструктуризацію боргових зобов'язань, правової підтримки при укладанні окремих угод між великими національними бізнесами [5].

Інформованість суб'єктів конкуренції щодо обсягів попиту та пропозиції дасть можливість останнім встановити надлишок чи дефіцит у пропозиції певного блага на ринку та змодельовати свою поведінку. Одночасно з цим, обрана суб'єктом конкуренції тактика поведінки тісно пов'язана з сукупністю конкурентних переваг, якими володіє такий суб'єкт, оскільки за наявності сильних позицій на ринку не доцільно витратити зусилля щодо створення перешкод для входження на ринок потенційних конкурентів та боротьбу з уже існуючими. Характеристику конкурентних переваг, якими може володіти суб'єкт конкуренції на ринку юридичних послуг в умовах невизначеності зовнішнього середовища наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика конкурентних переваг, якими може володіти суб'єкт конкуренції на ринку юридичних послуг в умовах невизначеності зовнішнього середовища

№ з/п	Група переваг	Характеристика переваг та засобів їх досягнення
1	2	3
1	Трудова (соціальна)	Основна група переваг, оскільки завдяки особам, що надають юридичну послугу і контактують з клієнтом досягається максимальний прибуток. До засобів досягнення переваг в трудовій сфері належать: 1) забезпечення наявності професіоналів – особа, яка надає юридичні послуги, незалежно від того чи вона діє індивідуально, чи як працівник суб'єкта конкуренції, до неї висуваються відповідні вимоги. Так, наявність вищої юридичної освіти, знання іноземних мов та здатності працювати з персональним комп'ютером, є необхідними, але не достатніми умовами. Юрист має володіти комунікативними здібностями, акуратністю та точністю, стійкістю до стресу, вмінням спілкуватись з клієнтом, бездоганним знанням фаху та бажанням самовдосконалюватись [6], володіти такими рисами, як активність,

Продовження табл. 1

1	2	3
		<p>уважність, вміння працювати системно, вміння логічно мислити та правильно вибудовувати позицію, вміння доносити свою думку до співрозмовника [5];</p> <p>2) поділ виконання завдань на категорії (вузька спеціалізація);</p> <p>3) формування реалізації системи стимулювання працівників відповідно до результатів виконуваних завдань;</p> <p>4) підтримання трудової дисципліни;</p> <p>5) здійснення попереднього, поточного та наступного контролю завдань, що виконуються;</p> <p>6) формування стратегічного розвитку суб'єкта конкуренції;</p> <p>7) розроблення програми підвищення кваліфікації як внутрішньої (у межах суб'єкта конкуренції), так і зовнішньої (за його межами);</p> <p>8) мінімізація втрат при набутті досвіду початківцями через реалізацію наставництва, спільної участі в судових засіданнях, через систему розроблення плану дій з покроковим і часовим плануванням, що затверджуватиметься наставниками;</p> <p>9) підтримання внутрішньої добросовісної конкуренції між працівниками;</p> <p>10) вирішення проблеми втримання підготовленого персоналу через перевід в статус партнера, а з часом – радника.</p>
2	Технічна	<p>Група переваг, що пов'язана із технічним забезпеченням трудової діяльності. До засобів належать: 1) створення належної технічної бази, а саме: забезпечення інтернет-зв'язком та іншими видами зв'язку, необхідними для виконання поставлених завдань; 2) забезпечення вільного доступу до комп'ютерної техніки з високоякісним ліцензійним програмним забезпеченням; 3) забезпечення наявності транспортних засобів для виконання завдань у віддалених місцях; 4) налагодження охоронних систем для запобігання проникненню сторонніх осіб до суб'єкта.</p>
3	Економічна	<p>Група переваг, що забезпечує беззбиткове функціонування суб'єкта конкуренції. До засобів досягнення належать:</p> <p>1) планування витрат на надання юридичних послуг;</p> <p>2) розроблення системи оплати за юридичні послуги з врахуванням ризиків (наприклад, передоплата за потреби вчинення оплатних дій до отримання кінцевого результату) та кваліфікації і досвіду осіб, що надають юридичні послуги, зокрема, відповідно до вимог законодавства щодо гонорару за надання юридичних послуг адвокатами;</p> <p>3) реалізація програми економії витрат (економія паперу завдяки друку робочих чорнових документів на зворотній стороні вже використовуваного паперу; економія світла через використання енергозберігаючого світла; за наявності автономної системи опалення – контролювання температурного режиму в офісних приміщеннях, контролювання кількості розмов працівників по телефону та обмеження розмов в особистих цілях; розроблення економ-карти пересування по транспортних маршрутах;</p> <p>4) розроблення програми мінімізації ризиків – максимальна орієнтація на прибуткові проекти, та страхування ризиків, пов'язаних з відсутністю оплати чи невчасною оплатою клієнтів за надані юридичні послуги, страхування форс-мажорних обставин, які можуть виникати у відносинах з клієнтом, внаслідок чого компанія змушена буде відшкодувати клієнту завдану шкоду (через невчасне виконання поставлених завдань, втягування клієнта в додаткові витрати тощо);</p> <p>5) використання можливості для клієнта відшкодувати адвокатські витрати в судовому процесі.</p>
4	Орієнтування на споживача	<p>Група переваг, що забезпечує формування доходу на підприємстві, засобами досягнення якої є: 1) формування бази основних клієнтів та розроблення заходів щодо їх утримання: у разі звернення клієнта швидке виконання його доручень, мінімальне навантаження клієнта щодо пошуку доказової бази; інформування клієнта про покрокове виконання доручення; надання знижок в оплаті за надані послуги; тривалий супровід проектів на вимогу клієнта; 2) формування бази потенційних клієнтів та розроблення заходів щодо їх залучення: виявлення змін у правовому полі; визначення потенційних незадоволених потреб на ринку надання юридичних послуг; розроблення заходів щодо формування спроможності надання юридичної послуги; виявлення споживачів із незадоволеною послугою (перш за все через розповсюдження інформації серед своїх клієнтів, оминаючи широко розповсюджене інформування для тимчасового захисту від копіювання); 3) підхід до вирішення проблем клієнта за принципом «нема безнадійних справ», оскільки, як зазначають практики [5], можуть відкритися нові обставини, стати відомими додаткові деталі та нюанси, які докорінно змінюють ситуацію та прогнози стосовно ухвалення рішення у справі на ту чи іншу користь, що можливо завдяки аналітичному вмінню, досвіду, наполегливості та уважності працівників.</p>

1	2	3
5	Територіального розміщення	За вузької спеціалізації необхідним є близькість територіального розташування до судів, з якими максимально пов'язане надання профілюючих юридичних послуг, зокрема, захист законних прав та інтересів клієнта тощо. Не менш важливим є можливість швидкого подолання шляху та паркування клієнтів для мінімізації часу, витраченого на встановлення ділових стосунків.
6	Конкурентної взаємодії	Моніторинг діяльності основних конкурентів, виявлення їх сильних та слабких сторін, що враховуватиметься у внутрішній діяльності суб'єкта конкуренції та стратегічного планування його діяльності.
7	Інформаційна	Налагодження доступу до інформаційної системи з правових питань через бази даних, придбання фахової літератури. Моніторинг нових нормативно-правових актів, та групування їх за галузями права із визначенням ступеня їх пріоритетності. Систематизація потоку інформації, що надходить з преси (судова практика, огляди, консультації) дає можливість окремим фірмам [7] реалізувати інформаційне забезпечення надання юридичних послуг. Розроблення системи збереження конфіденційної інформації з метою захисту ділової репутації фірм, економічної безпеки підприємства.

За наявності більшості з конкурентних переваг суб'єкти використовуватимуть добросовісні методи взаємодії на ринку. Однак, враховуючи широке коло суб'єктів конкуренції, конкурентна боротьба на ринку юридичних послуг набуває забарвлення несумлінної, а саме:

- неправомірне використання чужих логотипів та фірмових найменувань, копіювання бланку, рекламних матеріалів, поширення неправдивої інформації про конкурента [8];
- переманювання клієнтів колишніми працівниками чи конкурентами через оману; заниження кваліфікації опонента на ринку; надання клієнту хибних гарантій успіху [9];
- встановлення занижених цін із метою витіснення конкурентів з ринку, хоча деякі практики зазначають [9], що демпінг не є проблемою для ринку юридичних послуг, оскільки з часом демпінг діє проти того, хто демпінгує, оскільки фірми не завжди володіють внутрішньою перевагою у витратах настільки, аби постійно підтримувати ціни на низькому рівні. Окрім цього надмірно занижені ціни можуть свідчити про неякісні послуги та відлякувати клієнтів.

Проблема недобросовісної конкуренції більшістю учасників ринку вирішується через етичні правила ведення бізнесу. Крім цього вважається, що осуд серед колег є найголовніший та найефективніший спосіб боротьби з проявами недобросовісної конкуренції серед юристів [9].

Щодо етичних правил ведення бізнесу, то ще у 2008 р. кілька учасників ринку, серед яких адвокатські об'єднання, юридичні та адвокатські фірми, підписали етичні правила бізнесу, якими визначено, що сторони засуджують корупційні схеми ведення бізнесу, незаконного лобіювання своїх інтересів у державних органах, зобов'язуються боротися з винесенням неправосудних рішень, не використовувати незаконних способів ухилення від виконання судових рішень, які вступили в законну силу, засуджують практику незаконних методів ворожих поглинань. Окрім цього сторони зобов'язуються вести чесну конкуренцію за персонал і відмовляються від практики переманювання (тобто ініціювання переходу юриста через пропозицію певних матеріальних та нематеріальних умов, які мотивують його до зміни місця роботи) один у одного юристів та іншого юридичного персоналу, які менше року попрацювали на учасника ринку. Сторони вважають, що «перегони заробітних плат» є неадекватним способом боротьби за персонал [10].

На ринку юридичних послуг станом на 2013 р. існує пошук інноваційних ідей, освоєння нових ринків, заповнення унікальної ніші, що супроводжується мистецтвом управління стратегічними партнерствами, а ключовими факторами успіху у конкурентному середовищі є проактивність, створення більшої ніж у конкурентів (бажаної) додаткової вартості – сили бренду, побудова лояльності та побудова різниці між послугами компаній та її конкурентів та відповідно прибутковості хоч і надзвичайно важлива, але не кінцева мета [9].

Якщо юридичні послуги надаються не одноосібно, то виникає проблема внутрішньої недобросовісної конкуренції на фірмах, яка передбачає отримання бонусів перед керівництвом завдяки зниженню авторитету своїх колег. Окрім цього продуктивність праці більшості працівників юридичних фірм безпосередньо залежить від матеріального стимулювання. Такий стан справ суперечить проектному підходу до надання юридичних послуг, до реалізації якого залучається не один працівник, оскільки вимагається багато профільна орієнтація виконуваних завдань. Проблему внутрішньої недобросовісної конкуренції можна вирішити завдяки системі керівників проектів, які несуть повну відповідальність перед клієнтами та вищим керівництвом за виконання поставлених завдань. Якщо до участі в проекті залучаються й інші працівники, то керівник проекту чітко визначає напрям, в якому працює залучений працівник зі спільним з'ясуванням та подальшим затвердженням плану конкретних заходів з кінцевими термінами виконання. Таким чином, система матеріального стимулювання реалізується відносно керівника проекту – за успішне управління проектом, щодо залучених працівників – за успішне виконання конкретного напрямку роботи відповідно до складеного звіту за виконану роботу.

Окрім цього недобросовісну внутрішню конкуренцію можливо мінімізувати через рівномірне навантаження персоналу проектами, та встановлення індивідуальної відповідальності за виконання індивідуально поставлених завдань. У випадку колективного виконання та індивідуальної відповідальності може породжуватись проблема взаємозв'язків між персоналом, яка безпосередньо впливатиме на конкурентні переваги фірми, оскільки в таких умовах можуть виникати конфлікти між фірмою та її клієнтами, порушуватись строки реалізації проекту, недотримуватись бюджет на реалізацію конкретного проекту тощо.

Законодавчо визначені умови ведення діяльності, межують із заходами регуляторних органів, однак основна відмінність їх полягає в тому, що одні суб'єкти конкуренції по відношенню до інших суб'єктів можуть використовувати законодавчо встановлені засоби впливу. Так, відповідно до Закону України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність», а також регламенту кваліфікаційно-дисциплінарної комісії регіону адвокат може поскаржитись на дії іншого адвоката до кваліфікаційно-дисциплінарної комісії відповідного регіону, за результатами розгляду скарги якого може бути прийняття рішення про притягнення адвоката до дисциплінарної відповідальності та позбавлення останнього права на здійснення адвокатської діяльності.

Вплив міжнародної конкуренції на ринок юридичних послуг може проявлятися через діяльність адвоката іноземної держави або ж представленням закордонних юридичних фірм. Щодо адвоката іноземної держави, то він повинен здійснювати адвокатську діяльність відповідно до Закону України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність». Як зазначає Л. Ізовітова окремо для іноземного адвоката ці особливості не визначені, тому саме на них зосередилась рада адвокатів України. Іноземний адвокат повинен надати відомості про свій статус адвоката в іншій державі, відомості стосовно своєї професійної історії адвоката, а саме: у якій галузі права він практикує та чи притягувався він до дисциплінарної відповідальності. Серед особливостей є і такі, за яких адвокат іноземної держави повинен надати відомості, з ким із українських адвокатів він вже уклав або має укласти партнерський договір у випадку, якщо він буде вести справи в судах України. Такий адвокат теж сплачує щорічні внески на забезпечення реалізації адвокатського самоврядування, але в більшому розмірі, ніж українські адвокати [11, с.5–8]. Однак, на думку керуючого партнера однієї адвокатської фірми, для України не є властивою проблема конкуренції вітчизняних фірм з іноземними, на відміну від Росії, оскільки після розпаду СРСР всі мультинаціональні юридичні компанії зосередились у Москві, що сприяло становленню та розвитку українських юридичних фірм, які абсолютно нічим не поступаються іноземним [2], а в деяких випадках володіють кращими навиками надання юридичних послуг у мінливому вітчизняному правовому полі.

На ринку юридичних послуг учасниками внутрішньої конкуренції є не лише адвокати, адвокатські фірми чи об'єднання, а також юридичні фірми, аудиторські компанії, консалтингові фірми, фірми, що спеціалізуються на реєстрації та ліквідації компаній.

Однак, при цьому всі зазначені суб'єкти достатньо різняться між собою за здатністю задовольняти потреби споживачів в асортиментному, ціновому та якісному вигляді. З прийняттям Закону України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність» та внесенням змін до деяких нормативно-правових актів, адвокати як суб'єкти конкуренції отримали новий захист та перспективи розвитку. Деякі дослідники оцінюють існуючі умови на ринку юридичних послуг як монополізацію адвокатурою ринку [12]. Щодо окремих питань, таких як захист у суді в кримінальному процесі, подання адвокатських запитів, то дійсно, монопольним правом володіють адвокати, але, одночасно з цим, за більшістю видів юридичних послуг з адвокатами переважно конкурують окремі юристи чи юридичні фірми.

Крім цього внутрішня конкуренція безпосередньо залежить від здатності учасників ринку прогнозувати зміну потреб в юридичних послугах, що дасть можливість окремим учасникам на певний період не зазнавати значної конкуренції та діяти на новому сегменті ринку, або ж навпаки, обрати ту сферу надання послуг, яка не втратить своєї актуальності та відповідно дозволить учаснику ринку забезпечити своє прибуткове існування на перспективу. Так, одна із юридичних фірм [6] спеціалізується на маркетинговому та рекламному праві, обґрунтовуючи це тим, що держава встановлює все дедалі більші обмеження на рекламу і участь юристів у розробленні рекламних кампаній стає вагомішою, внаслідок чого компанія залучається до процесу формування рекламної стратегії та аналізу відповідності реклами вимогам законодавства.

Серед перспективних напрямів розвитку ринку юридичних послуг виділяють ринок землі та агросектор із суміжними проблемами сільськогосподарської інфраструктури та альтернативної енергетики за умови зняття мораторію на землі сільськогосподарського призначення, які стануть об'єктом реального інтересу та надходження інвестицій. Також актуальними є послуги адвокатів щодо розгляду кримінальних справ з правопорушень у сфері господарської діяльності та посадових злочинів, користуватимуться попитом консультації правників щодо законодавства у сфері оподаткування, валютного регулювання та цінних паперів [5].

Заходи регуляторних органів характеризуються прямим або опосередкованим впливом на учасників ринку надання юридичних послуг. Враховуючи те, що адвокатура є учасником ринку, що характеризується високою чисельністю, до регуляторних органів можна віднести Національну асоціацію адвокатів України з Радами адвокатів регіонів, у складі яких є кваліфікаційно-дисциплінарні комісії, що утворюють систему адвокатського самоврядування, яка побудована таким чином, що вплив на неї державних органів абсолютно виключений. На думку В. І. Фесенка саме від адвокатів залежить як працюватиме механізм адвокатського самоврядування і кожен адвокат є його повноправним учасником [13]. Таким чином, основним регулятором на ринку юридичних послуг є органи адвокатського самоврядування, які контролюють поведінку адвокатів при виконанні ними своїх професійних обов'язків. Дії ж юристів, які мають право надавати правову допомогу не є об'єктом впливу цих органів. Позбавити юриста права щодо надання юридичних послуг через недотримання ним нормативно-правових актів фактично неможливо, хоча деякі обмеження можна встановити на рівні нормативних актів, наприклад, як у кримінальному процесі, про що зазначено в кримінально-процесуальному кодексі. За результатами порівняння повноважень адвоката та повноважень юриста можна зробити висновок, що в окремих питаннях адвокат наділений більшими правами, ніж юрист, наприклад, щодо подання адвокатського запиту, одночасно з цим клієнт адвоката має можливість відшкодувати витрати на адвокатські послуги відповідно до рішень судів.

Враховуючи те, що більшість адвокатів, адвокатських фірм та об'єднань в Україні прагнуть до реалізації бізнес-моделі надання юридичних послуг, то з часом може виникнути потреба в публічному регулюванні, насамперед, адвокатської професії, що станом на 2013 р. є ідеєю регулювання адвокатської професії в Англії. Так, одними з аргументів введення додаткового публічного регулювання адвокатської професії є те, що дохід від надання юридичних послуг у Великій Британії складає 2% ВВП, споживач не завжди впевнений у

вільній конкуренції між провайдерами юридичних послуг, та відсутності додаткових перепон у доступі до юридичних послуг. Крім цього закритість дисциплінарної процедури стосовно адвокатів створює загрозу для контролю з боку споживачів юридичних послуг, і таким чином за дисциплінарними органами адвокатури має наглядати орган, що підконтрольний громадськості [4, с.9–13].

Висновки і перспективи подальших розробок. Розвиток ринку юридичних послуг залежить від поведінки його учасників, що визначається сукупністю їх конкурентних переваг та зовнішніх чинників впливу. Вирішальне значення в наданні юридичних послуг відіграють знання та професіоналізм працівників, тому лише за злагодженої та комплексної системи управління суб'єктам конкуренції вдасться зберегти здобуте ринкове становище або ж посилити його. За таких умов додаткового вивчення потребує поняття ринкової влади суб'єктів на ринку з оцінюванням їх можливості впливати на ринкові процеси.

Список використаної літератури

1. Послуги адвоката та юридичні послуги [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukr.consultants.kiev.ua/poslygi-advokata-ta-yuridichni-poslugi>.
2. Сучасний стан ринку юридичних послуг в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://legalweekly.com.ua/index.php?id=16061&show=news&newsid=120476>.
3. Бігун С. Ринок юридичних послуг України в динаміці. Від амбіцій до відповідальності [Електронний ресурс] / С. Бігун // Юридична газета. – 2008. – № 10. – Режим доступу: <http://bihun.in.ua/jushits/jurhit/article/157>.
4. Костін А. Чи стануть адвокати сервіс-провайдерами? (тривожні тенденції в Європейській адвокатури) / А. Костін // Інформ.-аналіт. вид. для адвокатів і суддів: Адвокатське бюро. – 2013. – № 1. – С. 9–13.
5. Сахарова Ю. Спираючись на власний досвід, можу запевнити: немає безнадійних справ [Електронний ресурс] / Ю. Сахарова // Закон і бізнес. – 2013. – № 14. – Режим доступу: http://zib.com.ua/ua/15379-zastupnik_golovi_nauu_valentin_gvozdiy_spirayuchis_na_vlasni.html.
6. Ляшев М. І. Чим більше уваги юридична фірма приділяє своїм фахівцям, тим більше у неї шансів опинитися на юридичному олімпі [Електронний ресурс] / М. І. Ляшев // Юстиніан: Юридичний журнал. – 2005. – № 9. – Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=1864>.
7. З ким працювати: з юристом або адвокатською компанією (юридичною фірмою)? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://slf.ua/uk/publicatsii/z-kim-pracyuvati-z-yuristom-abo-advokatskoju-kompanieyu-yuridichnoyu-firmoyu>.
8. Оніщенко О. Коментар з приводу недобросовісної конкуренції на ринку юридичних послуг [Електронний ресурс] / О. Оніщенко. – Режим доступу: http://pravochin.com.ua/archive_p.php?pub=86§ionid=4&lang=3.
9. Сваткова Д. Конкурентна протизага [Електронний ресурс] / Д. Сваткова // Український юрист: журн. сучасного правника. – 2013. – № 07–08. – Режим доступу: <http://jurist.ua/?article/362>.
10. Основні етичні принципи ведення юридичного бізнесу і правила конкуренції на юридичному ринку України «Етичні Правила» 26.11.2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pravo.ua/news.php?id=0016192>.
11. Ізовітова Л. Час вимагає від адвокатури довести свою зрілість / Л. Ізовітова // Інформ.-аналіт. вид. для адвокатів і суддів: Адвокатське бюро. – 2013. – № 1. – С. 5–8.
12. Перець В. Монополізм – це стагнація [Електронний ресурс] / В. Перець, В. Степанова // Всеукр. загальнополіт. освітянський тижнев. Персонал. – 2012. – № 8. – Режим доступу: <http://www.personal-plus.net/465/8944.html>.
13. Фесенко В. Правники з-за кордону можуть скласти серйозну конкуренцію [Електронний ресурс] / В. Фесенко. – Режим доступу: <http://www.zib.com.ua/ua/9773-fecenko-pravniki-z-za-kordonu-mozhut-sklasti-seryoznu-konkur.html>.

Стаття надійшла до редакції 23.12.2013.

УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто наукові основи організації процесу управління грошовими потоками підприємства, досліджено його принципи та етапи. Розроблено теоретичні, методологічні положення і практичні рекомендації щодо управління грошовими потоками підприємства. Запропоновано концептуальні підходи щодо оптимального управління грошовими потоками підприємства.

The scientific basics of enterprise cash flows management process organization is covered in the article, its principles and stages are investigated. Theoretical, methodological provisions and practical recommendations concerning of enterprise cash flows management are developed. Conceptual approaches to enterprise cash flows optimum management are offered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах ринкових відносин основним завданням підприємства є підвищення ефективності його функціонування за рахунок раціонального управління грошовими потоками, яке дозволить забезпечити фінансову рівновагу та ритмічність діяльності підприємства, прискорити обіг капіталу, знизити ризик неплатоспроможності та отримати прибуток.

Значну увагу до управління грошовими потоками обумовлено необхідністю: ефективного управління оборотним капіталом (оцінки короткострокових потреб у наявних грошах та управління запасами); планування часових параметрів капітальних витрат; управління капітальними потребами (фінансування за рахунок власних коштів або кредитів банку); управління витратами та їхньою оптимізацією для більш раціонального розподілу ресурсів підприємства у процесі виробництва та управління економічним зростанням.

Економічне зростання підприємства базується на підтримці його фінансової рівноваги та, водночас, на забезпеченні максимізації основного цільового показника – вартості підприємства, головним чинником формування якої є грошові потоки. Тому дослідження питань з управління грошовими потоками є першочерговими та досить актуальними.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теоретичні та практичні питання управління грошовими потоками вивчали вітчизняні учені: Г. Вознюк, О. Дзюблюк, А. Загородній, Л. Лігоненко, Н. Невмержицька, О. Ролько, В. Харченко, М. Матвієць, Н. Перловська, О. Мицак, Р. Слав'юк, Т. Смовженко, О. Сорокіна, О. Терещенко, а також когорта зарубіжних учених: М. Бертонеш, Ю. Брігхем, Дж. Ван Хори, Б. Койлі, Б. Коласс, Р. Найт, Б. Райзберг, Т. Райс, Л. Риндін, Г. Шамаєв та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У більшості наукових досліджень недостатньо уваги приділено комплексному підходу до процесу управління грошовими потоками підприємства. Усе це свідчить про актуальність теми, а відтак, зумовило вибір напрямку дослідження в науковому та практичному аспектах.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо управління грошовими потоками підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «грошовий потік підприємства» є агрегованим, тобто таким, що містить різноманітні види цих потоків, які обслуговують господарську діяльність, а саме грошовий потік від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Незбалансованість і нерівномірність надходжень та виплат у розрізі часових інтервалів грошових потоків може призвести як до тимчасового дефіциту, так і до виникнення тимчасово вільних їх обсягів.

Грошові потоки, що формуються на підприємстві в процесі його господарської діяльності, є важливим самостійним об'єктом управління [1, с.150].

Управління грошовими потоками – один із найважливіших сегментів фінансової роботи на підприємстві, від ефективності організації якого залежать як поточні результати діяльності, так і майбутні темпи розвитку господарюючого суб'єкта [2, с.237].

Основною метою управління грошовими потоками є забезпечення фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку шляхом збалансування обсягів надходжень і витрат грошових коштів та синхронізація їх в часі.

Значення та роль грошових потоків для діяльності підприємства зумовлює необхідність підвищення ефективності процесу управління ними.

Будь-який процес управління базується на визначених принципах. Не є виключенням і процес управління грошовими потоками, адже він є складовою частиною загальної системи управління господарською діяльністю підприємства. Основними принципами управління грошовими потоками підприємства є принцип інформативної достовірності, забезпечення збалансованості, ліквідності, ефективності.

Так, принцип інформативної достовірності передбачає забезпечення системи управління грошовими потоками підприємства необхідною інформаційною базою, яка містить повну, правдиву та неупереджену інформацію про зміни та рух грошових коштів у результаті різних видів діяльності.

Реалізація принципу забезпечення збалансованості пов'язана з оптимізацією грошових потоків підприємства в процесі управління ними.

Реалізація принципу ефективності в процесі управління грошовими потоками полягає у забезпеченні ефективного використання грошових коштів, що сприяє формуванню додаткових інвестиційних ресурсів для здійснення фінансових інвестицій.

В процесі управління грошовими потоками необхідно забезпечити достатній рівень ліквідності. Реалізація цього принципу може бути досягнута шляхом синхронізації додатного та від'ємного грошових потоків досліджуваного періоду.

Базуючись на зазначених принципах, на підприємстві здійснюється організація процесу управління грошовими потоками, який послідовно охоплює такі основні етапи:

- забезпечення повного та достовірного обліку грошових потоків підприємства та формування необхідної звітності;
- аналіз грошових потоків підприємства у попередньому періоді;
- оптимізація грошових потоків підприємства;
- планування грошових потоків підприємства у розрізі різних видів;
- забезпечення ефективного контролю за грошовими потоками підприємства.

Перший етап управління полягає у забезпеченні повного та достовірного обліку грошових потоків підприємства та формуванні необхідної звітності. У процесі цього етапу управління грошовими потоками забезпечується координація функцій і завдань служб бухгалтерського обліку та фінансового менеджменту підприємства. Основною метою організації обліку та формування відповідної звітності, яка характеризує грошові потоки підприємства, є забезпечення фінансових менеджерів необхідною інформацією для проведення їх всебічного аналізу, планування та контролю.

Одним із основних етапів процесу управління грошовими потоками є аналіз грошових потоків підприємства у попередньому періоді.

Під аналізом грошових потоків підприємства розуміють процес дослідження системи показників, їх формування на підприємстві, виявлення основних тенденцій та закономірностей з метою з'ясування резервів подальшого підвищення ефективності управління ними [3, с.95].

Основними показниками, які використовуються при аналізі грошових потоків, є: показники ліквідності та платоспроможності (чистий оборотний капітал, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт операційної ліквідності, маневреність функціонуючого капіталу), показники динаміки і

структури грошових потоків підприємства (грошовий потік від операційної, інвестиційної, фінансової діяльності та загальний грошовий потік, валовий і чистий грошовий потік тощо).

Показники аналізу грошових потоків забезпечують підтримку фінансової рівноваги підприємства та надають інформацію для оцінки ефективності фінансових рішень [4, с.16–17].

Основною метою цього етапу є виявлення рівня достатності формування грошових коштів, ефективності їх використання, а також збалансованості додатного та від'ємного грошових потоків підприємства за обсягом і в часі. Результати, які отримують на другому етапі управління, використовуються на наступних двох етапах, тобто для виявлення резервів їх оптимізації та планування на наступний період.

Оптимізація грошових потоків дозволяє підтримувати фінансову рівновагу, яка досягається за умови, якщо попит підприємства на грошові кошти дорівнює його пропозиції (наявним грошовим коштам) у кожний період [5, с.94].

Важливою умовою оптимізації грошових потоків є вивчення факторів, які впливають на їх обсяг і характер формування у часі. До зовнішніх факторів можна віднести загальну проблему неплатежів, низький рівень виробництва та купівельної спроможності, несприятливі умови кредитування, недосконалість податкової політики. Внутрішніми факторами, які впливають на грошовий оборот підприємства, є: висока собівартість продукції, низька конкурентоздатність, відсутність ринків збуту, брак джерел довготермінового фінансування капіталовкладень тощо.

Вагоме значення у процесі оптимізації займає аналіз інформації, який є не лише основою для обґрунтування та вибору певного напрямку оптимізації, але й може виступати індикатором задовільності стану об'єкта оптимізації. Не менш важливу роль у здійсненні оптимізації має й оцінка отриманих результатів вибору, яку можна розглядати також в якості кінцевого індикатора, який здатен надати інформацію про досягнення мети оптимізації [6, с.109].

Основними завданнями, які вирішуються на етапі оптимізації грошових потоків підприємства, є: виявлення та реалізація резервів, які дозволяють знизити залежність підприємства від зовнішніх джерел залучення грошових коштів; забезпечення збалансованості грошових потоків у часі та за обсягами; забезпечення більш тісного взаємозв'язку грошових потоків за видами господарської діяльності підприємства; підвищення обсягу та якості чистого грошового потоку.

У основі оптимізації грошових потоків підприємства повинна бути збалансованість обсягів додатного та від'ємного грошового потоку. Відсутність такої збалансованості призводить до утворення дефіцитного і надлишкового грошового потоку, що однаково негативно впливає на діяльність підприємства.

Негативні наслідки дефіцитного грошового потоку підприємства проявляються у зниженні ліквідності та рівня платоспроможності підприємства, що призводить до зростання кредиторської заборгованості, зростання тривалості фінансового циклу підприємства та зниження показників ефективності використання капіталу підприємства.

Негативні наслідки надлишкового грошового потоку, перш за все, проявляються в тому, що грошові кошти, які не задіяні в обороті підприємства, породжують значні альтернативні витрати. Втрачається реальна вартість тимчасово вільних коштів унаслідок інфляції, уповільнюється оборотність капіталу через замороження коштів, втрачається частина потенційного доходу у зв'язку з втраченою вигодою від прибуткового розміщення коштів у операційному або інвестиційному процесі.

Таким чином, оптимізація грошових потоків є процесом вибору найкращих форм їх організації на підприємстві з урахуванням умов та особливостей здійснення його господарської діяльності.

Результати оптимізації грошових потоків знаходять своє відображення у системі планів формування та використання грошових коштів у наступному періоді. Етап планування грошових потоків підприємства займає важливе місце в системі управління

ними. Планування грошових потоків здійснюється у формі багатоваріантних планових розрахунків при різноманітних сценаріях розвитку.

Результати розрахунків цих показників відображаються у спеціальному плановому документі – «плані надходження та витрат грошових коштів», який є однією з головних форм поточного фінансового плану. Основною метою розробки плану надходження та витрачання грошових коштів є прогнозування в часі валового та чистого грошових потоків підприємства у розрізі окремих видів його господарської діяльності та забезпечення постійної платоспроможності на всіх етапах планового періоду. На основі розробленого плану надходження та витрат грошових коштів підприємства повинна формуватися система поточних бюджетів (платіжних календарів), які виступають головною формою оперативного планування грошових потоків.

Платіжний календар є найбільш ефективним та надійним інструментом оперативного управління грошовими потоками підприємства. Платіжний календар надає можливість фінансовим службам підприємств здійснювати оперативний контроль за надходженнями та витратами коштів, вчасно фіксувати зміну фінансової ситуації і застосовувати коригувальні заходи для синхронізації додатного та від'ємного грошових потоків і забезпечувати стабільну платоспроможність підприємства.

Застосування платіжного календаря дозволить: підвищити контрольованість поточних платежів, що знижує втрати від нецільового використання коштів, та прозорість бізнесу; створити обґрунтовані середньострокові та короткострокові плани надходжень та виплат; мати в оперативному режимі повну та достовірну інформацію про наявність грошових коштів, заощаджувати при залученні додаткових кредитів та додатковому фінансуванні [7, с.63].

Наступним етапом управління грошовими потоками підприємства є забезпечення ефективного контролю. Основною метою контролю за рухом грошових коштів є своєчасне виявлення відхилень від запланованих заходів та їх усунення для забезпечення виконання розроблених планів, досягнення поставлених цілей і задач.

Інформаційним забезпеченням контролю грошових коштів є план руху грошових коштів та інші плани розвитку підприємства, результати аналізу стану грошових потоків та ефективності управління ними, облікові (фактичні) дані про рух коштів.

Поетапне здійснення управління грошовими потоками підприємства забезпечить постійний моніторинг рівномірності та синхронності формування грошових потоків.

Оптимальне управління грошовими потоками може здійснюватися згідно двох основних підходів – збалансування надходжень і витрат та формування критичного мінімуму залишків грошових коштів підприємства.

Перший підхід передбачає оптимізацію вхідних і вихідних потоків з метою досягнення фінансової рівноваги та стійкої платоспроможності.

Перевагами цього підходу є використання оптимально можливого рівня грошових коштів та отримання доходів, зумовлених більш швидким обертанням коштів. Недоліком підходу є те, що існує ймовірність ризику порушення запланованого руху надходжень грошових коштів. Оскільки підхід заснований на концепції оптимального використання грошових коштів, то недостатність або відсутність грошових резервів може суттєво знизити рівень платоспроможності підприємства.

Другий підхід пропонує управління залишками грошових коштів та ґрунтується на нормуванні критичного залишку, що забезпечить стійку платоспроможність. Встановлення нормативу грошових залишків здійснюється шляхом застосування економіко-математичних і факторно-аналітичних моделей. Норматив є мінімально достатнім розміром грошових коштів, необхідних для забезпечення господарських потреб підприємства.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, ефективність управління грошовими потоками визначається синхронізацією надходжень та виплат, підтримкою постійної платоспроможності підприємства та раціональним використанням фінансових ресурсів, які формуються із зовнішніх та внутрішніх джерел.

Управління грошовими потоками є важливою ланкою фінансової політики, складовою фінансового менеджменту, що охоплює всю систему управління підприємством. Від якості управління грошовими потоками залежить подальший розвиток підприємства та кінцевий результат його фінансово-господарської діяльності.

Враховуючи вищезазначене, з метою підвищення ефективності управління грошовими потоками вітчизняних підприємств, необхідно:

- застосовувати на практиці розрахунок системи показників грошових потоків як вимірників фінансової стійкості та платоспроможності;
- досліджувати галузеві закономірності грошових потоків та враховувати їх у практиці обліку та аналізу підприємства;
- визначати потоки в обліковій, у тому числі, оперативній, інформації для формування своєчасного та повного інформаційного забезпечення аналізу руху грошових коштів підприємств;
- удосконалити методику аналізу грошових потоків;
- урахувати фактори руху коштів вітчизняних суб'єктів господарювання в умовах невизначеності та ризику.

Подальші дослідження варто спрямувати на розробку концептуальних положень системи управління грошовими потоками підприємства та обґрунтування теоретико-методологічних засад побудови її організаційно-економічного механізму в умовах мінливого ринкового середовища.

Список використаної літератури

1. Циган Р. М. Удосконалення класифікації грошових потоків з урахуванням сучасних умов господарювання / Р. М. Циган // *Актуальні проблеми економіки*. – 2010. – № 4 (106). – С. 150–155.
2. *Фінанси в трансформаційній економіці України: навч. посіб.* / [за ред. М. І. Крупки]. – Львів: Видав. центр ЛНУ ім. І. Франка, 2007. – 614 с.
3. Лігоненко Л. О. *Управління грошовими потоками: навч. посіб.* / Л. О. Лігоненко, Г. В. Ситник. – К.: КНТЕУ, 2005. – 255 с.
4. Деменіна О. М. *Управління грошовими потоками в межах концепції фінансової рівноваги підприємства* / О. М. Деменіна // *Актуальні проблеми економіки*. – 2004. – № 7 (37). – С. 14–18.
5. Лахтіонова Л. А. *Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання* / Л. А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2008. – 387 с.
6. Майборода О. В. *Оптимізація фінансових потоків промислового підприємства: теоретичні аспекти питання* / О. В. Майборода // *Економіка розвитку*. – Харків: ХНЕУ. – 2012. – № 1 (61). – С. 107–110.
7. Харченко В. А. *Система управління грошовими потоками підприємства* / В. А. Харченко // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2011. – № 1. – С. 61–65.

СИСТЕМА ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті ідентифіковано загрози економічній безпеці підприємства за основними класифікаційними ознаками. Розглянуто форми їх прояву та надано загальну характеристику. На основі одержаних результатів сформовано та доповнено систему загроз економічній безпеці суб'єктів господарювання. Запропоновано шляхи формування ефективної системи економічної безпеки підприємства.

The article identifies threats to economic security by the main classificatory characteristics. Forms of their appearance and general characteristics are considered. Obtained results allows to form and complement the security threats system of economic subjects of management. The article proposes ways of formation of an effective system that provides economic security.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні умови господарювання характеризуються швидким розповсюдженням інформації, переміщенням ресурсів, капіталу, робочої сили і знань, зростанням конкуренції, посиленням та залежністю національних економік і їх секторів від процесів глобалізації.

Сьогодні проблеми забезпечення економічної безпеки активно обговорюються науковцями та практиками різних сфер економічної діяльності, однак не всі аспекти в цій області мають достатнє теоретичне та методологічне опрацювання.

Досягнення національної безпеки держави неможливе без забезпечення економічної безпеки підприємства – первинної ланки національної економіки. Останніми роками предмет наукових досліджень в області економічної безпеки все більше зміщується у бік економічної безпеки підприємницького сектора національної економіки, оскільки від рівня її забезпечення залежать інвестиційна привабливість, рівень конкурентоспроможності та інноваційного розвитку економіки країни, зайнятість населення і якість життя тощо. Тому проблема забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання є дуже актуальною на сьогодні і потребує вирішення з боку науковців та практиків.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми безпечного функціонування підприємства досліджуються багатьма зарубіжними і вітчизняними вченими та економістами. Дослідженню загроз економічній безпеці підприємства, їх сутності та причин виникнення, приділено увагу таких науковців, як: Т. Васильців, В. Гадишев, О. Поскочінова, З. Якубович, Л. Гініс, О. Молодецька, Д. Єрмолаєв, В. Геєць, М. Кизим, Т. Клебанова, В. Ортинський, В. Слизька, Н. Третьякова, В. Шкварок.

Переважно всі визначення поняття «безпека» прямо або побічно включають такі основні положення, як наявність загроз та життєво важливих інтересів об'єктів захисту, тобто інтересів, реалізація яких визначає саме існування об'єктів захисту та без яких об'єкти перестають існувати як єдине ціле, а також баланс інтересів між ними. Наприклад, для держави це суверенітет та цілісність меж, економічне зростання; для підприємства – ефективна поточна діяльність та стійкі тенденції розвитку [1, с.83–84].

Виявлення та нейтралізація загроз, які дестабілізують стан економічної безпеки підприємства і впливають на рівень її забезпечення, є дуже важливою проблемою, яка стоїть перед кожним підприємством.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження показують, що в науковій літературі відсутній єдиний розподіл загроз економічній безпеці на групи.

У багатьох дослідженнях приділено увагу розгляду лише окремих класифікаційних ознак, за якими можна ідентифікувати загрози, і майже не приділяється уваги розгляду особливостей тих чи інших видів загроз, джерела їх виникнення. Комплексні дослідження щодо системи загроз економічній безпеці підприємств практично відсутні.

Значна кількість видів загроз економічній безпеці підприємства та ознак їх класифікації на сьогодні потребує суттєвого узагальнення і залишається предметом для подальших досліджень. Доцільним є розгляд видів загроз економічній безпеці з погляду різних класифікаційних ознак, що дозволить глибше зрозуміти різноманітність та багатогранність цієї економічної категорії.

Постановка завдання. Метою статті є: дослідження та аналіз різних видів загроз економічній безпеці підприємства; узагальнення підходів до їх розподілу на базі основних класифікаційних ознак; визначення шляхів формування ефективної системи економічної безпеки підприємства; запропоновано актуальну систему ідентифікації цих загроз.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливими завданнями в діяльності кожного підприємства повинно бути своєчасне виявлення, попередження та нейтралізація різних видів загроз економічній безпеці, виявлення напрямків та сили їх впливу.

Важливим аспектом розвитку системи економічної безпеки є ідентифікація можливих загроз економічній безпеці підприємства за певними ознаками. Передусім важливо визначити загальні ознаки і сутність значення тієї чи іншої групи загроз в тому обсязі інформації, який визначає ознака.

Поняття економічної безпеки підприємства пов'язано із захищеністю від загроз. Економічна безпека в науковій літературі визначається, як: захист від несанкціонованого доступу до інформації; захист від методів кримінальної конкуренції; захист від негативних впливів (загроз); стан стійкості чи рівноваги або ефективного використання його ресурсів; залежність від гармонізації інтересів підприємства з інтересами суб'єктів його зовнішнього середовища [2, с.18–20].

Загрози економічній безпеці суб'єкту господарювання – це сукупність наявних та потенційно можливих явищ і чинників, які створюють небезпеку для реалізації його інтересів в економічній сфері.

Один із підходів до аналізу загроз економічній безпеці – ідентифікація за характером та ступенем їх небезпеки, яку вони представляють. Це дозволить встановити пріоритетність напрямків забезпечення безпеки.

Загрозу безпеці підприємства можна трактувати як будь-який конфлікт цілей функціонування і розвитку підприємства із зовнішнім або внутрішнім середовищем, а якщо цілі співпадають – як розбіжність шляхів їх досягнення. Іншими словами, загроза безпеці підприємства – сукупність умов і чинників, які створюють небезпеку його життєво важливим інтересам [1, с.85].

В сучасних умовах господарювання підприємства постійно знаходяться під впливом різноманітних загроз, які походять із зовнішнього та внутрішнього середовища, та різні за своїм змістом, виникненням, систематичністю прояву.

Серед чинників, які дестабілізують стан економічної безпеки підприємства і впливають на рівень її забезпечення, можна виділити такі, що походять із зовнішнього та внутрішнього середовища, є об'єктивними та суб'єктивними, керованими та некерованими.

Згідно з працями авторів [1, с.24; 3, с.107; 4, с.227; 5, с.65; 6, с.170], загрози економічній безпеці суб'єкту господарювання класифікуються за приналежністю їх або до зовнішніх, або до внутрішніх джерел виникнення.

Для забезпечення підтримки стійкості підприємства в умовах сучасної економіки необхідно враховувати як внутрішні загрози, притаманні виробничій діяльності, так і зовнішні загрози, які впливають на підприємство опосередковано.

Внутрішні загрози зумовлені економічними процесами, які пов'язані із залученням ресурсів на підприємство, забезпеченням їх збереження та використання, а також отриманням та ефективним застосуванням результатів діяльності підприємства тощо.

В основному ці загрози проявляються в процесі незадовільної роботи підрозділів підприємства, зокрема, та служби безпеки підприємства, використання застарілої техніки у виробництві тощо [3, с.107]. До внутрішніх загроз також можна віднести: некомпетентний менеджмент; неефективні науково-виробничу і маркетингову стратегії; порушення режиму збереження конфіденційної інформації; некомпетентність власника у виробничо-фінансових, інституційних, організаційних питаннях тощо; протиправні дії кадрових співробітників; внутрішньофірмові розкрадання [5, с.65].

Зовнішні загрози економічній безпеці підприємства виникають за межами підприємства. Носіями цих загроз є: постачальники, покупці, підприємства-конкуренти, банки, держава через законодавчі, виконавчі та судові органи влади, рейдерські структури.

Виділяють найбільш поширені зовнішні загрози: незаконні перевірки та необґрунтовані претензії контролюючих органів (податкових або правоохоронних); незаконні рішення щодо подальшої діяльності підприємства, тяганина, зловживаннями з боку державних органів; паралізація діяльності підприємств з боку державних органів, засобів масової інформації (брехлива реклама); недружні поглинання, кримінальні посягання, захоплення (рейдерські атаки); несумлінність ділових партнерів; недобросовісна конкуренція та незаконні дії конкурентів (фінансове придушення, психічне придушення, економічне та промислове шпигунство, переманювання провідного персоналу, юридичний вплив, зрив операцій та інших угод, пряма фізична дія, компрометація діяльності фірми, фальсифікації та підробки продукції); дії шахраїв (махінації у фінансовій, торгівельній і виробничій сферах підприємства, які проводяться сторонніми особами).

Л. Гініс [5, с.65] зазначає, що на будь-якому рівні ієрархії («галузь», «промисловість», «корпорація» та «підприємство») загрози економічній безпеці можна розділити на три групи, не тільки на зовнішні та внутрішні, але й на форс-мажорні загрози. До останньої групи, незалежно від рівня ієрархії, належать катастрофічні загрози, а саме природні та техногенні: пожежі, повені, екологічна катастрофа тощо.

Низка дослідників [1, с.24; 3, с.107; 7] вважають, що для практичного використання доцільно виділяти об'єктивні та суб'єктивні загрози, використовуючи як ознаку класифікації загроз економічній безпеці – відношення до людської діяльності.

Об'єктивні загрози – формуються незалежно від цілеспрямованої діяльності, суб'єктивні – створюються свідомо, наприклад, розвідувальною, підривною та іншою діяльністю, організованою злочинністю [1, с.24].

Політична та економічна нестабільність держави, постійні та часто непередбачувані зміни законодавства, високий рівень інфляції, форс-мажорні обставини (стихійні лиха, катастрофи, військові конфлікти), утворюють систему об'єктивних загроз, які не залежать від діяльності конкретного підприємства та її працівників.

Суб'єктивні загрози спричинені неефективною роботою підрозділів підприємства, його керівництва або окремих його працівників, які можуть мати прояви у: недоліках в організації виробничого процесу, низькій конкурентоспроможності продукції підприємства на ринку, нестійкості фінансового становища підприємства, втраті кваліфікованого персоналу, загрози усвідомленого чи неусвідомленого розголошення працівниками підприємства конфіденційної інформації тощо.

Загрози економічній безпеці різні не тільки за своїм змістом та виникненням, але й за систематичністю прояву.

Систематичні загрози, один раз виникнувши, існують завжди або досить тривалий час. Вони завжди впливають на діяльність підприємства і мають систематичний характер прояву, оскільки відображають реальні процеси, які відбуваються в ринковій економіці. Несистематичні загрози впливають на діяльність підприємства або стохастично, або з визначеним періодом виникнення [4, с.228; 8, с.132].

До систематичних загроз можна віднести: економічну ситуацію, політико-правовий стан та динамічність зміни економічного законодавства в країні, рівень інфляції, динамічність кон'юнктури ринку, підвищення конкуренції між виробниками однорідної

продукції тощо. До несистематичних загроз відносяться: сезонні коливання попиту на продукцію, технологічне середовище, тимчасове припинення відносин з постачальниками або підрядчиками, нестабільність роботи дилерської мережі тощо.

Усі загрози за ступенем керованості можна представити як керовані та некеровані [3, с.107–108; 8, с.133]. На керовані загрози може здійснювати прямий вплив керівництво підприємства з метою зміни рівня їх впливу. До них можна віднести: втрату кваліфікованого персоналу, неспроможність експортувати продукцію в економічно-розвинені країни, недоліки в організації виробничого процесу тощо. Вплив на цей вид загроз здійснюється за результатом моніторингу економічної безпеки підприємства і виражається в комплексі стратегічних, тактичних і оперативних управлінських заходів.

Некеровані загрози не підлягають прямому впливу, але керівництву підприємства обов'язково слід враховувати їх у своїй діяльності. До некерованих належать такі загрози, як: постійні та часто непередбачувані зміни законодавства, монополізація економіки країни, захоплення частки вітчизняного ринку іноземними компаніями і транснаціональними корпораціями, високий рівень корупції тощо.

В. Гадишев та О. Поскочинова О. [7] зазначають, що є ценз у поділі всіх загроз економічній безпеці сучасного суспільства на такі, що частково піддаються нейтралізації та такі, що не піддаються нейтралізації. До загроз, які частково піддаються нейтралізації можна віднести загрози: підприємству в цілому, матеріальним активам, нематеріальним активам, фінансам. До загроз, які не піддаються нейтралізації можна віднести загрози: збереження персоналу, інформації, збереження клієнтури, перспективам розвитку.

Згідно з працею [3, с.110] запропоновано поділяти загрози за впливом на складові економічної безпеки підприємства: на ті, які впливають на усі її складові, на декілька складових та одну складову. Чинники, які впливають на виникнення загроз економічній безпеці підприємства, тісно взаємопов'язані. Так, причиною відсутності на підприємстві системи підвищення кваліфікації працівників, а також служби охорони може бути нестача фінансових ресурсів підприємства. Не престижність професії, низький рівень оплати праці, відсутність мотивації можуть бути причиною втрати кваліфікованих працівників, переходу працівника до конкурентів. Некоректна поведінка з боку працівників чи керівництва підприємства здебільшого стають причиною виникнення конфліктів. Нестача у підприємства власних фінансових ресурсів для закупівлі нового виробничого обладнання зумовлює низькі темпи оновлення основних засобів. Важливою загрозою для підприємства є старіння наукових кадрів, скорочення загальної чисельності працівників, які виконували наукові та науково-технічні роботи.

Загрози економічній безпеці підприємства можна класифікувати за моментом виникнення: на актуальні (наприклад, економічна криза, яка настала) та потенційні (можлива поява на ринку в певному періоді нових учасників); за об'єктивністю існування: на реальні та мимі загрози; за частотою виникнення: постійні та випадкові; за ступенем очевидності: явні та приховані; за впливом на об'єкт: активні та пасивні [7].

У своїх дослідженнях низка науковців відзначають [1, с.24; 5, с.65; 7], що за сферою виникнення загрози економічній безпеці можуть бути: правові (зміни у законодавстві, які мають негативні для підприємства наслідки); економічні (несприятлива ринкова кон'юнктура); політичні (погіршення політичної ситуації у місці функціонування підприємства); екологічні (стихійні лиха); соціальні (несприятливий вплив людського чинника); науково-технічні (неможливість або запізнення застосування результатів науково-технічного прогресу); технологічні (зміни у технологіях виробництва); демографічні (зміни у демографічній ситуації) тощо. На думку В. А. Гадишева та О. Г. Поскочиної [7], класифікація загроз економічній безпеці за сферою їх виникнення має краще на сьогоднішній день теоретичне обґрунтування та знайшла найбільше практичне застосування.

За вірогідністю реалізації можна виділити: реальні загрози – можуть здійснюватися у будь-який момент та потенційні – у випадку формування певних умов [1, с.24].

Як зазначають Т. Г. Васильців та М. Б. Пасічник [8, с.132–133] за тривалістю впливу на функціонування і розвиток підприємства загрози поділяються на довготермінові (наслідки протягом 3–5 років), середньотермінові (1–3 роки) і короткотермінові (від 1 кварталу до 1 року). До довготермінових загроз можна віднести: низький купівельний попит, високий рівень міжнародної та національної конкуренції, монополізацію економіки, низький рівень відновлення основних фондів, втрату ринків збуту і ринків постачань, відсталу технологію виробництва продукції. До середньотермінових загроз належать: високий рівень інфляції, підвищення цін на матеріали, сировину, енергоносії, неефективний фінансовий менеджмент підприємства, неефективна кредитна політика, низький рівень кваліфікації персоналу, негнучка асортиментна політика підприємства. Короткотермінові загрози високодинамічні у своєму прояві, їхні наслідки справляють безпосередній вплив на діяльність підприємства. Прикладами короткотермінових загроз є: сезонність збуту продукції, кон'юнктурне збільшення цін на паливо, недолік обігових коштів підприємства, неефективна дивідендна політика, простої устаткування.

Д. Єрмолаєв зауважує [6, с.170–171], що існує низка загроз, характерних для окремих галузей підприємств. Так, для промислових підприємств найбільш характерними є загрози: використання адміністративних можливостей для отримання переваг; посилення тиску з боку конкурентів або так званих рейдерів; зростання впливу адміністративних ризиків (зміна законодавства, інших нормативних і регулюючих документів, зміна співробітників адміністрації та контролюючих органів, зміна їх позиції відносно промислового підприємства через будь-які причини); попадання підприємства в залежність від посадових осіб або посередників. Крім того, для більшості промислових підприємств характерна спеціалізація у будь-якому напрямі. Характер виробництва не дозволяє швидко, у разі потреби, перейти на випуск іншої продукції. Це також формує специфічні загрози: загострення конкуренції на ринку продукції, яка виробляється вузькоспеціалізованим підприємством; загострення конкуренції на обмеженому географічному просторі, має суттєве значення для випадків, коли перевезення продукції приводить до її істотного дорожчання для споживача (сировинна промисловість, виробництво ряду будівельних матеріалів); падіння попиту на продукцію, яка випускається, обумовлено об'єктивними причинами; недобросовісна конкуренція у всіх її проявах; монополізація ринку.

Автором запропоновано власний підхід до класифікації загроз економічній безпеці підприємства. За характером прояву їх варто поділяти на закономірні та випадкові загрози, що відображає взаємозв'язок та взаємообумовленість процесів і явищ, які відбуваються.

Закономірні загрози носять стійкий, повторюваний характер, зумовлені об'єктивними умовами існування та розвитку системи економічної безпеки. Так, наприклад, будь-який суб'єкт господарювання буде піддаватись інформаційним атакам, якщо у ньому не функціонує, або функціонує не на належному рівні система забезпечення економічної безпеки; або внаслідок прорахунків в управлінні підприємством, прийняття неправильних управлінських рішень, виникає загроза втрати доходів та активів підприємства.

Випадкові загрози можуть мати місце чи ні. До таких загроз належать, наприклад: стихійні лиха; загрози з боку хакерів, які дестабілізують інформаційні системи суб'єктів господарювання; смерті чи недієздатності ключових працівників підприємства або основного власника підприємницької фірми.

Варто зазначити, що будь-яка класифікація умовна, тому що вказані загрози, по-перше, не є взаємовиключними, а пересікаються одна з одною, а по-друге, з одного боку, взаємозалежні між собою, зумовлюють одна одну, але, з іншого, – дуже автономні.

Аналіз показав, що у наукових джерелах наводиться достатньо розрізнена класифікація загроз економічній безпеці суб'єкту господарювання, але всі вони мають раціональне зерно та заслуговують на життя.

На підставі проведених автором досліджень запропоновано власне бачення сучасної системи загроз економічній безпеці суб'єкту господарювання. Різноманітні загрози

економічній безпеці автором запропоновано класифікувати за 15 основними ознаками: за джерелом виникнення (зовнішні та внутрішні загрози); за відношенням до людської діяльності (об'єктивні та суб'єктивні); за систематичністю прояву (систематичні та несистематичні); за ступенем керованості (керовані та некеровані); за можливістю нейтралізації (такі, що частково піддаються нейтралізації та такі, що не піддаються нейтралізації); за впливом на складові економічної безпеки підприємства (ті, які впливають на усі її складові, на декілька складових та одну складову); за моментом виникнення (актуальні та потенційні); за об'єктивністю існування (реальні та мимі); за частотою виникнення (постійні та випадкові); за ступенем очевидності (явні та приховані); за впливом на об'єкт (активні та пасивні); за сферою виникнення (правові; економічні; політичні; екологічні; соціальні; науково-технічні; технологічні; демографічні); за вірогідністю реалізації (реальні та потенційні); за тривалістю впливу на функціонування і розвиток підприємства (довготермінові, середньотермінові та короткотермінові); за характером прояву (закономірні та випадкові).

У цій класифікації систем загроз економічній безпеці автор намагається продемонструвати різноманітність, багатшаровість та певну нескінченість загроз економічній безпеці суб'єктів господарювання, які є наразі актуальними. Згодом, різновидів загроз буде стільки, скільки класифікаційних ознак можна буде використовувати.

Головною метою економічної безпеки підприємства є забезпечення його стійкого і максимально ефективного функціонування у певний час та забезпечення високого потенціалу розвитку і зростання у майбутньому.

Для забезпечення економічної безпеки підприємства використовують сукупність корпоративних ресурсів – факторів бізнесу, серед яких виділяють ресурси: капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки й устаткування, прав на патенти, ліцензії, квоти, користування землею тощо. Найбільш ефективно використання корпоративних ресурсів підприємства досягається шляхом запобігання негативним впливам розглянутих загроз на економічну безпеку підприємства.

На погляд автора, проблема забезпечення високого рівня економічної безпеки підприємства напряму пов'язана із забезпеченням максимальної безпеки основних функціональних складових системи економічної безпеки підприємства: фінансової, інтелектуальної, кадрової, техніко-технологічної, політико-правової, екологічної, інформаційної, силової, енергетичної. Усі вони є сукупністю основних напрямків економічної безпеки підприємства, які характеризуються власним змістом, набором функціональних критеріїв та способами забезпечення. Рівень економічної безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективно службам цього підприємства вдається запобігати загрозам, усувати наслідки, відшкодовувати збитки від негативних впливів на різні функціональні складові економічної безпеки.

Забезпечення економічної безпеки підприємства вимагає створення на підприємстві власної системи безпеки. При цьому максимальної віддачі варто очікувати від такої системи економічної безпеки, яка є: унікальною на кожному підприємстві, оскільки залежить від особливостей кожного підприємства; самостійною, відносно відокремленою від аналогічних систем інших виробничих одиниць; комплексною, оскільки вона покликана забезпечити безпеку економічну, науково-технічну, кадрову, інтелектуальну, екологічну, інформаційну тощо. Лише комплексність системи економічної безпеки може забезпечити відповідну надійність безпеки підприємства; дієвою та ефективною, оскільки попередні характеристики, не гарантують, що ця система буде діяти ефективно [9, с.19–20].

Така система економічної безпеки забезпечує можливість оцінки перспективи зростання підприємства, розробки тактики і стратегії його розвитку, зменшення наслідків негативного впливу нових загроз та небезпек.

Стратегія безпеки суб'єкту господарювання може бути спрямована на: запобігання виникнення можливих небезпек та загроз; усунення існуючих загроз; запобігання впливів існуючих або можливих загроз; відновлення нанесених збитків.

Надійна економічна безпека підприємства можлива лише за комплексного і системного підходу до її організації.

Серед першочергових заходів формування надійної системи економічної безпеки на підприємстві, необхідним вважається: створення служби безпеки; проведення заходів матеріального стимулювання, фінансування захисних заходів; використання технічних засобів і системи охорони; використання сучасних інформаційних технологій, баз даних, систем захисту від несанкціонованого доступу до них; проведення заходів морального впливу, виховної роботи з персоналом; розробка кодексів поведінки, створення атмосфери корпоративного духу, партнерства.

Основними функціональними завданнями системи економічної безпеки підприємства є забезпечення: фінансової стійкості та високої ефективності роботи підприємства; технологічної незалежності і високої конкурентоспроможності його технологічного потенціалу; високої ефективності організації менеджменту, оптимальності та ефективності його організаційної структури; високого рівня інтелектуального потенціалу підприємства і кваліфікації його персоналу; високого рівня екологічної роботи підприємства, зниження руйнівного впливу результатів його виробничої діяльності на стан навколишнього середовища; ефективної організації безпеки персоналу підприємства; якісної правової захищеності всіх напрямків його діяльності; захищеності інформаційного середовища, комерційної таємниці підприємства і досягнення належного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх його служб, відділів та підрозділів; захисту матеріальних, фінансових, інформаційних ресурсів підприємства, його інтелектуальної власності, комерційних інтересів тощо.

Виконання кожної із перерахованих вище цілей економічної безпеки підприємства є істотно важливим для досягнення її головної мети. Контроль за виконанням цільової структури економічної безпеки підприємства є дуже важливою складовою процесу забезпечення його економічної безпеки.

Система безпеки лише тоді ефективна, коли нею відповідним чином управляють, підтримують її стабільне функціонування на всіх рівнях. Реалізація цих вимог до системи безпеки запобігає просочуванню конфіденційної економічної інформації з підприємства, порушенням комерційної таємниці, економічним диверсіям [1, с.87–88].

Усі заходи щодо забезпечення безпеки підприємства повинні здійснюватися на основі чинного законодавства та не суперечити правовим нормам. Система економічної безпеки повинна бути такою, щоб витрати на її забезпечення були економічно обґрунтованими, оптимальними і доцільними, та не перевищували той граничний рівень, при якому втрачається економічна доцільність їх застосування.

Для забезпечення безпеки підприємства необхідна взаємодія всіх учасників цього процесу (осіб, підрозділів, служб) один з одним, щоб їх зусилля були скоординованими та узгодженими, оскільки від узгодженості діяльності всіх учасників процесу залежить успіх справи в цілому, кінцевий результат та досягнення поставленої мети. Кожен із учасників забезпечення заходів з безпеки повинен чітко знати, хто яку роботу виконує і хто за що несе відповідальність. Також підприємство повинно встановлювати тісні ділові зв'язки та узгоджувати дії з правоохоронними органами, місцевими та районними службами безпеки, органами влади та іншими зовнішніми організаціями, які здатні надати необхідну допомогу в забезпеченні безпеки підприємства.

Основні заходи з безпеки повинні бути відомі учасникам цього процесу та всім співробітникам підприємства, що дозволить вчасно виявити потенційні та реальні небезпеки і загрози, запобігти їх виникненню та негативному впливу на діяльність підприємства. Одночасно ціла низка засобів, способів, методів забезпечення безпеки повинна бути засекречена та відома лише вузькому колу учасників цього процесу, що дасть можливість більш ефективно боротися із внутрішніми та зовнішніми загрозами, вчасно запобігати нанесенню шкоди підприємству.

Питаннями організації забезпечення безпеки підприємства повинні займатися

спеціалісти, які знають сутність проблеми, вміють вчасно оцінити ситуацію та прийняти правильне рішення, оскільки непрофесійні та ризиковані рішення, недобросовісна конкуренція, дії зловмисників можуть нанести підприємству непоправної шкоди.

Висновки і перспективи подальших розробок. Світова та вітчизняна практика безпеки свідчать: щоб ефективно протидіяти загрозам і створювати умови безпечної та стабільної роботи підприємства, необхідно не тільки створити систему комплексного захисту, але й забезпечити її раціональне функціонування. Існує велика кількість чинників, які породжують загрози економічній безпеці підприємства. Рівень економічної безпеки базується на тому, наскільки ефективно службам підприємства вдається забезпечувати контроль за ситуацією, запобігати загрозам та усувати збитки від негативних впливів на різні аспекти економічної безпеки.

Забезпечення надійної системи економічної безпеки підприємства – постійний процес, спрямований на своєчасне виявлення, попередження та нейтралізацію різних видів загроз економічній безпеці підприємства з метою запобігання можливим збиткам, а також забезпечення стійкого та максимально ефективного функціонування підприємства сьогодні й в майбутньому.

Перспективами подальших досліджень можуть бути: виявлення та вивчення загроз для конкретних сфер економічної діяльності; ідентифікація ризиків та загроз за впливом на функціональні складові економічної безпеки підприємства, що дозволить розробити конкретні заходи щодо усунення цих загроз.

Список використаної літератури

1. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов / [В. С. Гусев, Б. И. Кузин, М. Д. Медников и др.]. – СПб.: Очарованный странник, 2001. – 256 с.
2. Мойсеєнко І. П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: навч. посіб. / І. П. Мойсеєнко, О. М. Марченко. – Львів, 2011. – 380 с.
3. Якубович З. Ідентифікація загроз економічній безпеці машинобудівного підприємства / З. Якубович // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 3 (28). – С. 107–112.
4. Доценко І. О. Вплив внутрішніх та зовнішніх факторів загроз на рівень економічної безпеки підприємства / І. О. Доценко // Вісник ЖДТУ № 4 (54). – 2010. – С. 227–230.
5. Гинис Л. А. Иерархическая структура системы экономической безопасности [Электронный ресурс] / Л. А. Гинис // Альманах современной науки и образования. – Режим доступа: www.gramota.net/materials/1/2007/4/18.html.
6. Ермолаев Д. В. Угрозы экономической безопасности предприятия [Электронный ресурс] / Д. В. Ермолаев // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. – Режим доступа: [http://publishing.tsu.tula.ru/Izvest/tsu_izv_Ekonomich_i_uridicheskiye_nauki_2012_\(2_chast_2\).pdf#page=169](http://publishing.tsu.tula.ru/Izvest/tsu_izv_Ekonomich_i_uridicheskiye_nauki_2012_(2_chast_2).pdf#page=169).
7. Гадышев В. А. Классификация угроз экономической безопасности предприятия [Электронный ресурс] / В. А. Гадышев, О. Г. Поскочина. – Режим доступа: <http://vestnik.igps.ru/wp-content/uploads/V32/6.pdf>.
8. Васильців Т. Г. Чинники та джерела загроз економічній безпеці підприємства / Т. Г. Васильців, М. Б. Пасічник // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. – Вип. 18.10. – 2008. – С. 128–135.
9. Іванюта Т. М. Економічна безпека підприємства: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Т. М. Іванюта, А. О. Заїчковський. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СУДНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено теоретичні аспекти управління інноваційною діяльністю на прикладі суднобудівних підприємств. Викладено бачення механізму управління інноваційною діяльністю та наслідки впливу на систему управління інноваційною діяльністю суднобудівних підприємств інституціональних, корпоративних та транскорпоративних чинників.

The theoretical aspects of innovation management in example of shipyards are investigated in the article. The innovation management mechanism and effects of institutional, corporate and trans-corporate factors on the innovation management system of shipyards are presented.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Немає сумніву в тому, що інноваційна діяльність (як і маркетингова, виробнича) є невід'ємною частиною будь-якого бізнесу. У цьому контексті не буде помилкою кваліфікувати її як універсальну та загальну. Водночас, маємо визнати, що специфіка кожного виду матеріального виробництва не залишається осторонь, накладає відбиток і на цей тип утворювальної роботи. Саме тому виникла необхідність з'ясувати, у який спосіб вона відбувається у суднобудуванні. Потреба тим нагальніша, що після виокремлення України із колишнього СРСР, трансформаційних перетворень, розпочатих в економіці країни, увага вітчизняних науковців дещо відволіклася від «непопулярних», на перший погляд, тем. Авторами статті було досліджено наукові напрацювання різних вчених та визначено, що провідна колись галузь держави та її інноваційна сфера взагалі залишилися недостатньо висвітленими. Наявність прогалин в дослідженні цієї проблематики визначає її актуальність та потребує наукового осмислення.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У чисельних публікаціях таких вчених як А. Воронкова, В. Гончарова, П. Єгорова, А. Козаченко та інших знаходимо велику кількість різноманітних пропозицій за визначеною проблематикою. Якщо абстрагуватись від несуттєвих деталей та професійних нашарувань, стає очевидним: механізм – це система, устрій, які визначають порядок того чи іншого виду діяльності [1, с.283] (або, інакше кажучи, – роботи). Звідси отримуємо висновок: механізм управління потрібно розглядати через призму системного підходу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Суднобудівні підприємства, які зорієнтовані власниками та менеджментом на постійне підвищення продуктивності та конкурентноздатності, «приречені» знаходити своє місце у лавах фореяторів науково-технічного прогресу. Тим більше, що відповідні прагнення та, головне, реальні здобутки відіграють роль своєрідних каталізаторів для інших галузей економіки, оскільки інноваційні процеси у виробництві суден вимагатимуть використання нових конструкцій, технологій, машин та устаткування, матеріалів, прогресивної організації праці. Ресурсномістким і енергоємним процесам саме час поступитися високотехнологічним – справи з вуглеводневим паливом, зокрема, лише погіршуються. На думку авторів статті, надії на допомогу, ззовні, – марні. Плачучи їх, галузь втрачає залишки далеко не безкінечного потенціалу, а разом з ним і насправді краще майбутнє. Розбудова вітчизняної економіки та піднесення суднобудування, разом з поновленням статусу України як морської держави, так і залишаються нездійсненими сподіваннями без створення відповідного механізму управління.

Постановка завдання. Мета статті – з'ясувати сутність системи управління

інноваційною діяльністю суднобудівних підприємств, яка би забезпечила її керованість.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спочатку необхідно з'ясувати, що таке система. Завдання не виглядає тривіальним, як може здатися з першого погляду: інтерпретації з цього приводу майже нескінченні, а підтвердження знаходимо у найпоширеніших словниках та енциклопедіях. Попарно порівнюючи кожен з них, обираємо ту, яка є найбільш адекватною: «спосіб побудови, організація (етимологічно, означає: підготовка та налагоджування)» [2, с.529]. Відтак, отримуємо власну дефініцію: механізм управління інноваційною діяльністю – це ніщо інше, як спосіб її побудови, підготовка та налагоджування роботи суднобудівного підприємства зі створення та імплементації нововведень. Цей висновок виглядає насправді фундаментальним, оскільки відкриває шлях до моделювання та з'ясування за допомогою цього методу наукового пізнання, які саме інструменти здатні покласти край хаотичним, невпорядкованим діям менеджменту галузевих корпорацій заради високої мети: переведення у керований стан одного із ключових об'єктів, який опинився в їх оперативному розпорядженні.

Систему (механізм) управління інноваційною діяльністю, як підтверджує уважне вивчення вітчизняної та зарубіжної практики, розглядатимемо в трьох аспектах (рис. 1). Розпочнемо з державних впливів, оскільки вони утворюють інституціональне середовище або «правила гри», рамки функціонування економічних агентів будь-якого бізнесу та його окремих складових протягом того чи іншого періоду часу [3, с.11], а також інструменти спостереження за їхнім дотриманням. Ці правила вимагають, забороняють чи дозволяють окремі дії для більш ніж однієї людини [4, с.70]. Після неокласичних, ліберального тлумачення експериментів, які відбувалися в Україні на перетині ХХ–ХХІ сторіч, наврядчи можна знайти обґрунтовані аргументи на користь антиінституціоналізму.

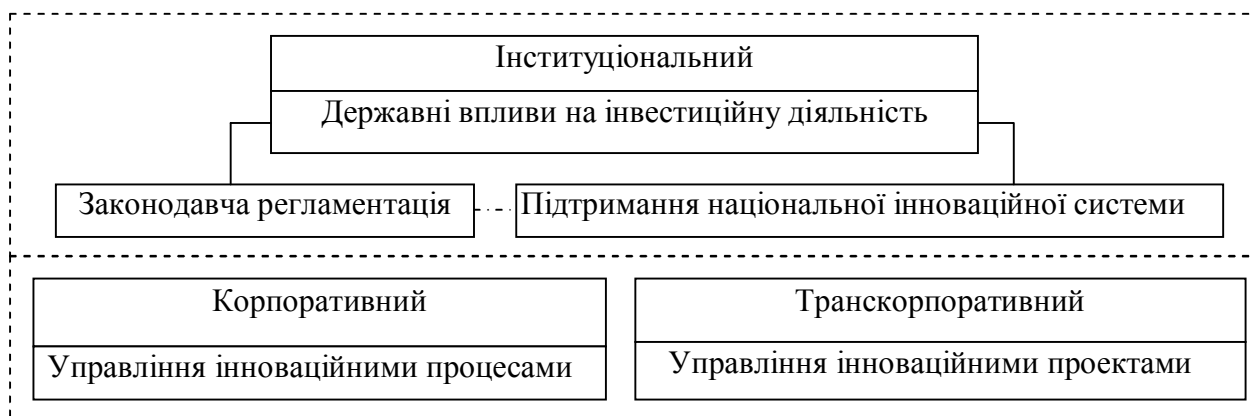


Рис. 1. Рівні системи управління інноваційною діяльністю

Головним документом, який формулює засади державної політики у відповідній сфері, є Закон України «Про інноваційну діяльність» [5, с.882–892]. Його авторами, зокрема, окреслено стратегії, рухаючись якими органи державного управління регулюють активність суб'єктів інноваційного процесу: підтримка функціонування і розвитку сучасної інноваційної інфраструктури; визначення і допомога пріоритетним напрямкам інноваційної діяльності; формування і реалізація державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм; створення нормативно-правової бази та економічних механізмів для стимулювання інноваційної діяльності, захисту прав та інтересів суб'єктів інноваційної діяльності; фінансова підтримка виконання інноваційних проектів; заохочення комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ, які здатні надати кошти на виконання інноваційних проектів; встановлення пільгового оподаткування активістів інноваційної діяльності. Державний вплив на неї відбувається і через національну інноваційну систему, яку утворюють суб'єкти та інститути, що підтримують відповідні

прагнення підприємств.

У випадку, коли державні органи по-справжньому турбуються про піднесення своїх країн, їх прагнення позбавлені формалізму та корупції, створюється сприятливий інноваційний клімат з наслідками, очікуваними суспільством. Саме так відбувається у США, Японії, Європейському Союзі [6, с.9–14], а останнім часом і в Китаї та Індії. Україна не може похвалитися аналогічними досягненнями, що підтверджує висновок: підприємства мають спиратися на власні сили або інтегрувати їх в бізнес-альянси у боротьбі зі своїми найближчими конкурентами на внутрішніх, а тим більше на міжнародних ринках.

Сутність корпоративного аспекту полягає у налагоджуванні та підтриманні на належному рівні управління інноваційними процесами, зміст якого уточнюється відповідними функціями. І хоча їхній склад усе ще залишається предметом наукових суперечок [7, с.88–92; 8, с.34–37], ознак нормативної набула думка про віднесення до них планування, організації та координації, контролю і аналізу, мотивації. У певний спосіб вони пов'язані одна з одною і спричиняють взаємний вплив. Очевидно, що «першим серед рівних» на абсолютно законних підставах є планування – окреслення (кількісне та якісне) перспектив бізнесу, які виглядають бажаними для досягнення.

Планування інноваційної діяльності на суднобудівних підприємствах здійснюється у сьогоденних реаліях за примітивною формулою: виявлення «вузьких місць» – розробка невідкладних заходів – їхня селекція залежно від наявних (рідше – очікуваних) фінансових коштів. За проведеними спостереженнями, відсутні навіть формалізовані документи, які б хоч приблизно нагадували «Плани впровадження інновацій». Показники, які використовуються, обмежені мізерним переліком, який передбачено державною статистичною звітністю. Зафіксовані лише окремі випадки комплексного аналізу організаційного, технічного рівня підприємства, умов праці, кадрового і науково-технічного потенціалу. Тому, на виході отримуємо сукупність нескоординованих дій щодо впровадження нововведень в окремих цехах, ділянках заводів. Чи варто за таких обставин сподіватися на посилення їхніх конкурентних позицій? Питання риторичне, оскільки відбувається вульгарне «залатування дірок», яке не спроможне, за визначенням, системно та комплексно вирішити проблеми підвищення якості продукції, зменшення операційних витрат, покращення умов трудового життя найманих працівників, збереження довкілля.

Автори статті вважають: аби позбутися наведених вад, потрібно кардинально змінити методичне підґрунтя, на якому відбувається планування інноваційної діяльності. Пропозиції щодо його принципів наведено на рис. 2.

Спираючись на ці «основи», усвідомлюючи зрушення у цілепокладанні та стратегічному баченні розвитку суднобудівних підприємств, автори пропонують сукупність завдань, які має послідовно вирішувати менеджмент, з урахуванням пріоритетності та економічної доцільності освоєння нововведень. Їхньою відмінною рисою є створення інноваційної бази для сталого економічного зростання та забезпечення тривких позицій у протистоянні з конкурентами. Номенклатура наведених завдань логічно визначає структуру плану, який складається із трьох розділів (табл. 1).

Таблиця 1

Структура плану інноваційної діяльності на суднобудівному підприємстві

Розділи	Показники
Зміцнення матеріально-технічної бази	Технічний рівень заводу (цеху, дільниці); організаційно-технічний рівень виробництва
Підвищення конкурентоспроможності і продукції	Створення та освоєння нових, конкурентоспроможних видів суднобудівної продукції, матеріалів, технологій, систем тощо
	Модернізація судового обладнання, оснащення, інструменту
	Підвищення якості продукції
	Посилення конкурентоспроможності продукції
Фінансовий план	Ефективність інновацій та термін окупності інвестицій



Рис. 2. Ключові компоненти методичного підґрунтя планування інноваційної діяльності [9, с.27–33, 10, с.45–51]

Головний напрям, за яким змінюються акценти щодо призначення основних показників, які відображають її зміст, на погляд авторів статті, очевидний. Обсяги серійного (не кажучи вже про масове) виробництва продукції для ринку з ознаками стабільності поступаються місцем задачі проникнути у нові галузі (дотримання стратегії диверсифікації), опанувати нові сегменти шляхом витіснення з них конкурентів, максимізації обсягів продажів та, поточного прибутку. Ось чому невід'ємною частиною планової роботи стає аналіз рівня витрат на виробництво та маркетинг продукції, причин їх перевищення у порівнянні з нормативами з метою виявлення шляхів заощадження й посилення у такий спосіб цінової конкурентоспроможності продукції. Водночас на безперервну увагу заслуговують результати наукових досліджень вчених, відділів нової техніки підприємства; раціоналізаторські пропозиції, винаходи на предмет їх технологічності та користі.

Ключовим призначенням організації як функції управління є інтеграція співробітників, залучених до інноваційних процесів за допомогою чинних внутрішніх нормативних актів підприємства, визначених ними правил та процедур. Вона має підтримувати внутрішню впорядкованість системи, узгоджуючи взаємодію її окремих частин. Йдеться, зокрема, про: розбудову відповідних організаційних структур; налагоджування зв'язків між підрозділами з управління та безпосередніми створювачами інноваційного продукту; забезпечення їх усіма необхідними ресурсами для виконання затверджених планів. Саме завдяки ретельній організації інноваційні процеси набувають таких властивостей як безперервність, пропорційність, ритмічність, заощадливість, адаптивність. Закріплення їх на належному рівні нівелює вплив навіть такого агресивно-несприятливого чинника як високий рівень витрат на створення та впровадження нововведень та ризику його відторгнення ринком.

Місію узгодження відносин суб'єкта та об'єкта управління виконує функція координації. Її значення підвищується з огляду на характер інноваційних перетворень, багатоваріантність підходів та різноманіття рішень, що приймаються, непередбачуваність наслідків, які їх супроводжують. Критерієм вишуканої координації у цьому контексті не можуть бути виключно найбільші дохід та прибуток (хоча, автори не заперечують їхнє значення як вищих підприємницьких поривань). Їй більше «пасують» висока якість та помірковані (з огляду на купівельну спроможність замовників та альтернативну ринкову пропозицію) витрати.

Складовою частиною процесу управління є мотивація – засіб свідомого впливу на персонал з метою концентрації його зусиль на досягненні цілей, визначених планом інноваційної діяльності. Мотивація, яка спонукає індивіда до конструктивних дій, виникає як наслідок складної комбінації різноманітних потреб. Менеджер має ідентифікувати справжні мотиви людей, які йому підпорядковані, визначити відповідну форму мотивації, здійснити перевірку ефективності та аналізувати наслідки її впровадження.

Нарешті, контроль інноваційної діяльності – це спостереження за відхиленнями її реальних результатів від запланованих з визначенням причин, які ці відхилення обумовлюють. Йдеться про особливу форму зворотного зв'язку, що уможливорює досягнення цілей, окреслених ще впродовж розробки планів або їхнього корегування відповідно до перебігу подій у реальному часі. Надзвичайна динаміка сучасного економічного життя має наслідком появу нових принципів, на яких бізнес розбудовує свою активність. Зокрема, синергізму з продуктивною інтеграцією корпоративних та позакорпоративних структур. За його допомогою усувається діалектичне протиріччя між двоїстістю інноваційної діяльності. З одного боку, вона – послідовна плетениця стадій: від виникнення ідеї до її комерціалізації. З іншого, зовсім не обов'язково аби усі ці етапи виконувались автономно кожним господарюючим суб'єктом. Вимогою часу стають транскорпоративні відносини, з характерною спеціалізацією організацій, здатних до саморозвитку, та їхньою інкорпорованістю в систему міжфірмової взаємодії. Звичайно, варто згадати у цьому контексті про інтелектуальні самокеровані асоціації, інтерес до яких з'явився у розвинених країнах на рубежі минулого та поточного сторіч, але в Україні (принаймні, у суднобудуванні) вони не на часі. Альтернативою їм є запропоновані чинним законодавством форми корпоративної інтеграції, такі як асоціація,

корпорація, консорціум, концерн. Вибір не дуже багатий, особливо, якщо він відбувається з огляду на критерії відкритості та самостійності складових господарської системи.

Відповідність їм, про що свідчить досвід успішніших (IBM, Xerox, Siemens, Bosch тощо), стає запорукою оперативної маневреності, запровадження різноманітних форм та методів творчої роботи. Вони, у свою чергу, призводять до того, що на головні інструменти захисту набутих ринкових позицій та їхнього посилення перетворюються науково-технічний досвід, «моральні переваги» його технологій, патентне домінування, фаховість персоналу, частина якого сконцентрована на власній дослідницькій базі.

Висновки і перспективи подальших розробок. Узагальнюючи викладені вище міркування, можна констатувати таке. По-перше, ефективне управління інноваційною діяльністю означає прийняття рішень, своєчасних та відповідних поточній ринковій ситуації. Проте технічна складність, проектна новизна, наукоємність суднобудівної продукції з одночасним браком статистичних даних для проведення техніко-економічних розрахунків, призводить до порівняно підвищеної невизначеності під час оцінювання комерційного, науково-технічного, екологічного та соціального ризиків. Протистояння їм самотужки – марна справа, оскільки кардинальні перетворення, яких потребує галузь в цілому, не обмежуються внесенням змін до тієї чи іншої виробничої операції (дарма, що технологічно важливу та ресурсозберігаючу). Менеджмент повинен готуватися до впровадження цілої низки нововведень із залученням у доцільних та взаємовигідних формах, науково-технічного потенціалу суміжників. По-друге, наголошення на визначальній ролі інноваційних підрозділів в організаційній структурі управління підприємствами морегосподарського комплексу і суднобудування, зокрема, не означає нехтування важливою місією інших. Інша справа, що їхня діяльність має бути узгоджена, синхронізована у часі та збалансована у просторі, аби синергетично посилити ефект спільних дій. По-третє, концентрація науково-технічних досягнень у суднобудівній продукції значною мірою впливає на практику управління інноваційною діяльністю. За цієї причини постає самостійне наукове завдання щодо оцінки взаємозалежності між реалізацією функцій управління та їхніми впливами на інноваційну активність підприємств. На думку авторів, вирішення цього завдання відкриє перспективи для роздумів з приводу підвищення ефективності механізму інноваційного менеджменту.

Список використаної літератури

1. Ожегов С. И. Словарь русского языка / С. И. Ожегов. – М.: Рус. яз., 1988. – 750 с.
2. Словник іншомовних слів / [уклад.: С. И. Морозова, Л. М. Шкарапута]. – К.: Наукова думка, 2000. – 662 с.
3. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
4. Шаститко А. Условия и результаты формирования институтов / А. Шаститко. – Вопросы экономики, 1997. – № 3. – С. 67–81.
5. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 40–IV від 04.07.2002 р. // Відомості Верховної Ради України, 2002. – № 36. – С. 882–892.
6. Парсяк В. Н. Інноваційний розвиток під різними кутами зору / В. Н. Парсяк // Економіст, 2011. – № 2. – С. 8–14.
7. Вильский Г. В. Управление морским портом / Г. В. Вильский, И. Н. Гончаров, Ю. Ю. Крук, Е. Д. Крушкин. – Одесса: Феникс, 2010. – 482 с.
8. Парсяк В. Н. Трансформація діяльності операторів ринку освітніх послуг на засадах корпоративного менеджменту / В. Н. Парсяк, І. М. Драгомирова. – Миколаїв: Торубари, 2010. – 168 с.
9. Барютин Л. С. Организация и планирование нововведений в промышленности / Л. С. Барютин. – Л.: ЛИЭИ, 1984. – 84 с.
10. Гринчель Т. П. Планирование «Жизненного цикла» промышленной продукции: на примере машиностроения / Т. П. Гринчель. – Л.: ЛГУ, 1980. – 140 с.

Статті надійшла до редакції 11.02.2014.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ АСПЕКТІВ ОЦІНКИ І ПАРАМЕТРІВ ЯКОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В КОНТЕКСТІ СИСТЕМНО-СИНЕРГЕТИЧНОГО ПІДХОДУ

У статті проаналізовано критерії діагностики організаційної структури управління в контексті динаміки. На основі досліджень визначено низку параметрів якості організаційної структури управління. Установлено зв'язок між аспектами аналізу і параметрами якості. Розкрито сутність параметрів якості організаційної структури.

The diagnostic criteria of quality of organizational structures of management in dynamic context are analyzed in the article. A list of quality parameters of organizational structures of management is defined. Connection between aspects of analysis and quality parameters is carried out. The essence of quality parameters of organizational structure is uncovered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Для проведення ефективного аналізу такого об'єкту, як організаційна структура управління (ОСУ) підприємством, спочатку необхідно визначити параметри його якості. Їх виділення сприятиме всебічній оцінці організаційної структури. Існуючі погляди науковців стосовно параметрів ОСУ суттєво відрізняються, що негативно впливає на розробку методики її діагностики. У зв'язку з цим, актуальними стають питання визначення низки параметрів якості організаційної структури, використання яких для проведення аналізу дозволить найбільш повноцінно охарактеризувати стан об'єкту дослідження.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Організаційні структури управління стали предметом дослідження таких науковців, як Н. І. Демків [1, с.148–154], О. Є. Кузьмін [2, с.186–195], М. М. Мартиненко [3, с.353–367], О. В. Муқан [2, с.186–195], Л. С. Нождак, Л. М. Полякова [11, с.148–154], І. В. Сіменко [4, с.102–116, 244–257] і багатьох інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогоднішній день потребує покращення і систематизації низка параметрів якості ОСУ для цілей її аналізу.

Постановка завдання. Метою статті є розробка шляхів удосконалення системи параметрів якості організаційної структури для її діагностики на базі системно-синергетичного підходу.

Для досягнення мети необхідно вирішити такі завдання:

- розглянути існуючі критерії оцінки організаційної структури для дослідження її якості в процесі здійснення постійних організаційних змін;
- визначити низку параметрів якості ОСУ і розкрити їх сутність;
- скоординувати зв'язок виділених параметрів, з критеріями, що виокремлені з позицій системно-синергетичного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У попередніх дослідженнях [5, с.186–188], на основі системно-синергетичного підходу, автором було запропоновано проводити аналіз якості організаційної структури управління за шістьма критеріями: конструктивний, функціональний, організаційний, результативний, динамічний і синергічний. Оскільки з позицій системно-синергетичного підходу розглядається і статика ОСУ, і її динаміка, доцільно виділили такі аспекти оцінки організаційної структури, як динамічний і синергічний (рис. 1).



Рис. 1. Статичні і динамічні аспекти якості ОСУ

Виокремлення статичних критеріїв якості є частково умовним, тому що ОСУ безперервно розвивається і з цим пов'язані неминучі зміни та адаптаційні процеси, що викликає постійні трансформації організаційної складової.

У зв'язку з цим, такі аспекти є, скоріш, умовно-статичними і характеризують якість організаційної структури управління як статичного об'єкту, але з урахуванням незначних змін, викликаних впливом зовнішніх і внутрішніх факторів. При цьому, динамічні – відображають аспекти якості, які виникають лише за умов розвитку, інновацій, активної взаємодії як між елементами організаційної структури так, і з навколишнім середовищем або реакції на зміни у внутрішньому та зовнішньому оточенні. В табл. 1 узагальнено наукові надбання різних дослідників стосовно переліку параметрів якості організаційної структури управління.

Таблиця 1

Погляди науковців стосовно переліку параметрів якості організаційної структури управління

Автор	Параметри якості ОСУ
А. С. Большаков [6, с.73]	Вимоги що висуваються до якісної ОСУ: надійність; оперативність; оптимальність; гнучкість; економічність; стійкість структури управління.
М.М. Мартиненко [3, с.357]	Характерні параметри організаційної структури: 1. Параметри будови ОСУ: рівень централізації менеджменту; – кількість рівнів лінійного і функціонального управління; – ступінь спеціалізації підрозділів; – кількість структурних підрозділів на кожній ланці; – співвідношення кількості різних структурних підрозділів ОСУ; – сила взаємозв'язків між елементами ОСУ; – порівняння кількості рівнів менеджменту і кількості підрозділів на нижньому рівні.

1	2
	2. Параметри функціонування: <ul style="list-style-type: none"> – трудомісткість управлінських завдань; – ступінь однорідності завдань менеджменту; – норма керованості; – ступінь об'єктного спрямування; – рівень цільової спрямованості; – ступінь виконання завдань у кожному підрозділі. 3. Параметри розвитку: <ul style="list-style-type: none"> – рівень адекватності; – здатність до оновлення; – надійність.
Л. М. Полякова, Н. І. Демків [1, с.148 – 154]	Критерії для оцінки ОСУ: <ul style="list-style-type: none"> – дотримання вимог і норм корпоративного менеджменту; – гнучкість і адаптивність; – використання організаційних ресурсів; – ступінь централізації; – швидкість прийняття і реалізації управлінських рішень; – логістика функціонального і структурного забезпечення.
І. В. Сіменко [4, с.109]	Аспекти і параметри оцінки: <ol style="list-style-type: none"> 1. Конструктивний: автономність, оптимальність, ієрархічність, ланковість. 2. Організаційний: стійкість, гнучкість, керованість, адаптивність, надійність, стабільність, зворотній зв'язок. 3. Функціональний: трудомісткість, цілеспрямованість, регламентація праці, функціональність 4. Результативний: економічність, оперативність, результативність, ефективність.

Проаналізувавши літературні джерела, можна зробити висновок про відсутність одностайності серед науковців щодо визначення переліку параметрів оцінки організаційних структур. Більшість учених виділяє такі, як економічність, оперативність, оптимальність, стійкість [4, с.109; 6, с.73], рівень централізації менеджменту [1, с.148–154; 3, с.357], надійність [3, с.357; 4, с.109; 6, с.73], гнучкість [1, с.148–154; 4, с.109; 6, с.73], адаптивність [1, с.148–154; 3, с.357]. Деякі параметри мають дещо різну назву, але ідентичний зміст, наприклад, рівень цільової спрямованості [3, с.357] і цілеспрямованість [4, с.109], норма керованості [3, с.357] і керованість [4, с.109], оперативність [4, с.109; 6, с.73] та швидкість прийняття і реалізації управлінських рішень [1, с.148–154], ієрархічність [4, с.109] та порівняння кількості рівнів менеджменту з кількістю підрозділів на нижньому рівні [3, с.357] тощо.

За результатами теоретичних досліджень, автор статті вважає, що варто погодитися з думкою І. В. Сіменко, тому що за допомогою виділених цим науковцем параметрів оцінки організаційної структури можна найбільш повноцінно діагностувати якість ОСУ як системи.

У рамках визначених критеріїв, на основі проведеного дослідження поглядів різних науковців [1, с.148–154; 3, с.357; 4, с.109; 6, с.73], автор статті вважає доцільним виокремити параметри якості організаційної структури управління, що представлені на рис. 2.



Рис. 2. Аспекти і параметри оцінки якості ОСУ

На базі виділених аспектів оцінки і проведеного теоретичного дослідження, автором систематизовано і розкрито квінтесенцію параметрів якості організаційної структури (табл. 2).

Таблиця 2

Характеристика параметрів діагностики якості ОСУ

Аспекти оцінки	Параметри якості	Сутність параметру
Конструктивний	автономність	Співвідношення кількості завдань і управлінських рішень, що вирішуються, приймаються менеджером (підрозділом) самостійно, в рамках своєї компетенції без залучення вищих органів управління.
	ієрархічність	Свідчить про характер співвідпорядкованості елементів (ланок, підрозділів і окремих менеджерів) ОСУ.
	ланковість	Характеризує кількість ланок діючої організаційної структури. Служить для визначення ступеню відповідності функціонуючої ОСУ її можливим оптимальним параметрам за кількістю ланок.
Функціональний	регламентація праці	Характеризується документальним закріпленням базових основ (цілі, обов'язки, функції, відповідальність, права) функціонування ОСУ (положення про підрозділи, посадові інструкції тощо).

1	2	3
Функціональний	цілеспрямованість	Розкриває ступінь досягнення оперативних і стратегічних цілей організації, відповідність курсу, що тримає ОСУ меті підприємства.
	функціональність	Свідчить про ступінь охоплення своїх функцій як організаційною структурою в цілому, так і її елементами.
	відповідність бізнес-процесам	Розкриває ступінь відповідності складу і форми ОСУ бізнес-процесам.
	трудомісткість	Характеризує затрати часу на виконання завдань.
Організаційний	зворотний зв'язок	Свідчить про наявність реакції одержувача сигналу на дії ініціатора комунікації.
	стійкість	Характеризується цілісністю функціонування ОСУ і її елементів, незмінність її основних властивостей за умов впливу різних зовнішніх і внутрішніх факторів.
	керованість	Свідчить про здатність елементів організаційної структури (підрозділи і менеджери) адекватно реагувати на накази вищих органів і ефективно взаємодіяти для їх виконання.
	надійність	Характеризується стабільно якісним інформаційним забезпеченням всіх учасників процесу управління і безперервним зв'язком в структурі управління.
Динамічний	оперативність	Полягає у швидкості прийняття управлінських рішень. Передбачає, що в ході цього процесу і до завершення його виконання в керованій системі не відбудуться незворотні негативні зміни, що нівелюють прийняті управлінські рішення.
	адаптивність	Свідчить про здатність ОСУ змінюватись в результаті реакції на вплив зовнішнього середовища і внутрішніх факторів.
	фаза життєвого циклу	Характеризується певною стадією життєвого циклу організаційної структури, і відповідними для неї станом і кількістю елементів ОСУ, характером зв'язків між ними тощо.
Синергічний	оптимальність	Свідчить про раціональні комунікації між елементами (ланки, підрозділи, окремі менеджери) ОСУ за умови мінімально можливої кількості рівнів структури управління. Характеризує відповідність організаційної структури місії, стратегії підприємства і сучасному стану його розвитку.
	синергетичний ефект	Полягає в отриманні кращих результатів від функціонування ОСУ при незмінних витратах на управління.
Результативний	економічність	Характеризується забезпеченням очікуваного результату від управлінських дій (рішень) при найменших витратах на управління.
	результативність	Свідчить про ступінь досягнення організаційною структурою управління поставлених цілей і завдань в обмежені терміни.
	ефективність	Полягає в співставленні результату управління і витрат на нього.

Запропонований автором перелік параметрів є базовим, і розрахований на організаційні структури більшості існуючих підприємств, але його можна доповнювати залежно від специфічності ОСУ, що діагностується. Серед виділених параметрів особливо варто звернути увагу на синергетичний ефект. В умовах жорсткої конкуренції саме завдяки синергії підприємство здатне не тільки витримати у боротьбі, але й наростити свої переваги. На важливість вимірювання синергетичного ефекту звертають увагу в своїх дослідженнях сучасні науковці [7, с.23–30; 8; 9; 10, с.93–98]. В контексті оцінки якості ОСУ визначення ефекту від синергії є новим показником для її діагностики, який відповідає сучасним тенденціям управління.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, дослідження аспектів оцінки і параметрів якості ОСУ дозволяє констатувати, що:

- до статичного критерію оцінки ОСУ варто віднести конструктивний, функціональний, результативний і організаційний, а до динамічного – синергичний і динамічний;
- серед учених немає єдиної думки щодо визначення переліку параметрів оцінки організаційної структури;
- для всебічної оцінки діючої на підприємстві ОСУ доцільно проводити її за 20 базовими параметрами, а саме: ієрархічність, автономність, ланковість – в рамках конструктивного критерію; зворотний зв'язок, керованість, стійкість, надійність – організаційний аспект; функціональність, цілеспрямованість, трудомісткість, відповідність бізнес-процесам, регламентація праці – в контексті функціонального критерію; адаптивність, оперативність, фаза життєвого циклу – динамічний аспект; економічність, ефективність, результативність – в рамках результативного критерію; синергетичний ефект, оптимальність – в розрізі синергичного аспекту.

Визначення цих параметрів сприятиме побудові моделі методики діагностики якості організаційної структури, розробка якої є перспективою подальших досліджень.

Список використаної літератури

1. Полякова Л. М. Аудит організаційної структури управління підприємствами та визначення їх ефективності / Л. М. Полякова, Н. І. Демків // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2011. – № 174. – С. 148–154.
2. Кузьмін О. Є. Економічне оцінювання організаційних структур управління корпораціями / О. Є. Кузьмін, Л. С. Нождак, О. В. Муқан // Менеджер. – 2007. – № 1 (39). – С. 186–195.
3. Мартыненко Н. М. Основы менеджмента: учеб. / Н. М. Мартыненко. – К.: Каравелла, 2003. – 496 с.
4. Сіменко І. В. Якість систем управління підприємствами: методологія, організація, практика: монографія / І. В. Сіменко. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. – 394 с.
5. Прудникова І. М. Питання визначення аспектів діагностики якості організаційних структур управління підприємствами: матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених «Актуальні питання теорії і практики управління» / І. М. Прудникова // М-во освіти і науки України, Східноукр. нац. унів-т ім. В. Даля. – Луганськ, 2014. – С. 186–188.
6. Большаков А. С. Менеджмент: учеб. пособ. / А. С. Большаков. – Спб.: Питер, 2000. – 160 с.
7. Скоч А. В. Синергетический эффект кластерообразующих инвестиций: методы количественной и качественной оценки / А. В. Скоч // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. – № 3. – С. 23–30.
8. Кузнецова Ю. Е. Объективные факторы возникновения синергетического эффекта в кластерных структурах региона [Электронный ресурс] / Ю. Е. Кузнецова // Региональная экономика. – 2011. – № 36. – Режим доступа: <http://www.uecs.ru/uecs-36-122011/item/898-2011-12-23-12-34-28>.
9. Хасанова Г. Ф. Синергия как метод повышения эффективности деятельности компании [Электронный ресурс] / Г. Ф. Хасанова, И. В. Буренина // Нефтегазовое дело. – 2011. – № 6. – Режим доступа: http://www.ogbus.ru/authors/Khasanova/Khasanova_1.pdf.
10. Извекова Е. В. Синергетический эффект как конкурентное преимущество отечественных предприятий и способы его достижения / Е. В. Извекова, А. А. Дорофеева // Економіка промисловості. – 2011. – № 2–3 (54–55). – С. 93–98.

Стаття надійшла до редакції 17.01.2014.

ВИКОРИСТАННЯ КОРИГУЮЧИХ КОЕФІЦІЄНТІВ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ ТАРИФІВ ОКРЕМИХ ПІДПРИЄМСТВ МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті викладено підхід до диференціації тарифів (вартості послуг) окремих підприємств міського господарства з метою забезпечення функції пропорційності та рівноваги при реалізації відповідної тарифної політики. Обґрунтовано метод вирішення цієї задачі як у загальному вигляді, так і для найбільш поширених випадків, коли застосовується не більше двох видів коефіцієнтів диференціації.

The article presents an approach to differentiation of tariff (cost of services) of separate municipal companies to ensure the function of proportionality and balance in the implementation of appropriate tariff policy. The author proves a possible technique to solve this problem in general and for most common cases when maximum two types of coefficients of differentiation applied.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Диференціація базових значень цін (тарифів) на деякі види послуг, які надають окремі підприємства міського господарства, обумовлена наявністю у об'єктів, що обслуговуються, деяких якісних особливостей, яким важко чи неможливо надати об'єктивну кількісну оцінку. Відсутність такої диференціації призводить до унеможливлення реалізації основних функцій цін (тарифів) в умовах ринкових відносин – функції пропорційності і рівноваги [1, с.616–631], тобто оптимізації зв'язку між пропозицією та попитом [2, с.272], а також, частково – розподільчої функції.

Диференціація забезпечується застосуванням коригувальних коефіцієнтів до базового значення тарифу (ціни). Варто зауважити, що базове значення у таких випадках визначається за методом «витрати плюс», що при дотриманні певних умов забезпечує реалізацію функції обліку і виміру витрат суспільної праці, а об'єктивне визначення економічно обґрунтованого прибутку у складі такої ціни (тарифу) – реалізацію розподільчої функції [3, с.33–36; 4, с.224].

Проблема полягає в необхідності забезпечення збалансованості коригуючих коефіцієнтів, тобто середньозважене значення скоригованих тарифів повинно дорівнювати базовому значенню. Порушення цієї вимоги унеможливує реалізацію функцій обліку і виміру витрат суспільної праці, а також розподільчої.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Сфера застосування диференціації базових тарифів є досить специфічною та відносно вузькою. У тому аспекті, що розглядається в цій статті, вона обмежується виключно деякими підприємствами міського господарства, що використовують регульовані тарифи. До того ж, значна кількість цих підприємств є природними монополістами. У деяких нормативно-методичних документах така диференціація передбачена та вважається доцільною [5, с.5]. Але й у цих випадках, механізм коректного застосування коригуючих коефіцієнтів майже повністю відсутній.

З теоретичних розробок, на думку автора, заслуговує на увагу підхід до визначення тарифів, запропонований І. С. Єремєєвим [6, с.67]. Суть запропонованого методу полягає у визначенні базового рівня тарифу методом інтегрування його локальних оцінок (рівней) [3, с.37]. У нашому випадку, завдання є, по суті, діаметрально протилежним – необхідно на підставі визначеного базового рівня тарифу диференціювати його можливі локальні рівні з дотриманням необхідних обмежень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В сучасних умовах існує необхідність методологічного забезпечення збалансованості системи диференційованих тарифів щодо базового тарифу. Це передбачає, що сума доходу, який

планується отримати при застосуванні диференційованих (локальних) рівней тарифів, повинна дорівнювати розрахунковому доходу, який відповідає умовному застосуванню виключно базового рівня тарифу, оскільки саме цей розрахунковий дохід складається (повинен складатися) з економічно обґрунтованих витрат та прибутку.

Постановка завдання. Метою статті є вирішення у загальному вигляді задачі визначення скоригованих (диференційованих) значень тарифів для деяких підприємств міського господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємства міського господарства надають певний вид послуг групі (множині) об'єктів. Загальна кількість таких об'єктів $\sum_{i=1}^n N_i$. Базове значення тарифу на послуги, що надаються, дорівнює t_0 та коректно визначається за методом «витрати плюс». Але існує деякий якісний чинник i (наприклад, місце розташування об'єкту), згідно з яким доцільно диференціювати t_0 . У цьому випадку чинник задається трьома параметрами – кількістю груп – n (наприклад, декілька характеристик місць розташувань об'єктів), кількістю об'єктів, що відповідають кожній i -й групі – N_i , та набором коефіцієнтів – P_i , які встановлюють співвідношення між коефіцієнтами коригування $t_0 \cdot (K_i)$. При цьому, коефіцієнт P_i досить об'єктивно встановлюється за допомогою відповідних розрахунків, чи методом експертної оцінки.

Завдання полягає в тому, щоб забезпечити дотримання такої умови:

$$D_p = t_0 \cdot \sum_{i=1}^n N_i = \sum_{i=1}^n t_i N_i = t_0 \cdot \sum_{i=1}^n K_i N_i \quad (1)$$

де D_p – розрахунковий дохід,

t_i – диференційоване значення тарифу для об'єктів i групи ($t_0 \cdot K_i$).

Розділивши обидві частини рівняння на t_0 , отримуємо

$$\sum_{i=1}^n N_i = \sum_{i=1}^n K_i N_i \quad (2)$$

або інакше
$$\sum_{i=1}^n N_i / \sum_{i=1}^n K_i N_i = 1,00 \quad (3)$$

У загальному вигляді для визначення K_i необхідно вирішити таку систему рівнянь:

$$\begin{cases} N_1 K_1 + N_2 K_2 + \dots + N_n K_n = \sum_{i=1}^n N_i \\ K_2 = K_1 \cdot P_2 \\ K_3 = K_1 \cdot P_3 \\ \dots \\ K_n = K_1 \cdot P_n \end{cases} \quad (4)$$

де $P_i = K_i / K_1$.

При цьому кількість рівнянь у системі дорівнює n . У якості K_1 приймають коефіцієнт, що має найбільше (при цьому $P_i \leq 1,00$) чи найменше ($P_i \geq 1,00$) значення.

Зрозуміло, що в загальному вигляді рішення такої системи рівнянь не викликає ускладнень, оскільки зводиться до такого рівняння:

$$N_1 K_1 + N_2 P_2 K_1 + N_3 P_3 K_1 + \dots + N_n P_n K_1 = \sum_{i=1}^n N_i \quad \text{тобто}$$

$$K_1 = \sum_{i=1}^n N_i / (N_1 + N_2 P_2 + N_3 P_3 + \dots + N_n P_n) \quad (5)$$

а K_i , відповідно, дорівнює $K_1 \cdot P_i$.

Але на практиці ситуація ускладнюється тим, що кількість чинників, згідно з якими доцільно проводити диференціацію t_{σ} , переважно більше одиниці. Тобто існують чинники A, B, \dots, Z , кожний із яких також задається трьома параметрами – кількістю груп (n_A, n_B, \dots, n_Z) , кількістю об'єктів, що відповідають кожній групі (N_A, N_B, \dots, N_Z) та набором коефіцієнтів співвідношень $(P_{A_i}, P_{B_i}, \dots, P_{Z_i})$.

Зрозуміло, що кількість чинників не впливає на загальну кількість об'єктів – $\sum_{i=1}^n N_i$.

Таким чином, кожний із об'єктів N_i належить до відповідного перехрещення груп чинників A, B, \dots, Z . Кожне таке перехрещення являє собою множину, до якої належить один чи декілька N_i . При цьому деякі множини можуть бути пустими (тобто такими, до яких не належить жодний із об'єктів N_i).

Крім того, для кожного із об'єктів N_i , що належать до відповідної множини, встановлюється загальний коефіцієнт співвідношення P_3 .

При цьому:

$$P_{3i} = P_{A_i} \cdot P_{B_i} \cdot \dots \cdot P_{Z_i} \quad (6)$$

Зрозуміло, що P_{3i} виконує функції P_i в системі рівнянь (5). Відповідно, кількість рівнянь у системі N_p дорівнює:

$$N_p = n_A \cdot n_B \cdot \dots \cdot n_Z - Q \quad (7)$$

де Q – кількість пустих множин.

Для вирішення системи рівнянь (5) у цьому випадку необхідно визначити кількість об'єктів N_i , на яких буде поширюватися відповідний $K_i = K_1 \cdot P_{3i}$, тобто кожному N_i поставити у відповідність визначену множину.

Визначаючи порядковий номер груп за кожним із чинників A, B, \dots, Z , через j , маємо:

$$N_{A_j, B_j, \dots, Z_j} \in A_j \cap B_j \cap \dots \cap Z_j \quad (8)$$

Тоді, система рівнянь (5) приймає такий вигляд:

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum N_{A_1, B_1, \dots, Z_1} \cdot K_1 + \sum N_{A_2, B_1, \dots, Z_1} \cdot K_2 \dots \sum N_{A_n, B_n, \dots, Z_n} \cdot K_{N_p} \\ K_2 = K_1 \cdot P_{32} \\ K_3 = K_1 \cdot P_{33} \\ \dots \dots \dots \\ K_{N_i} = K_1 \cdot P_{3N_p} \end{array} \right. \quad (9)$$

де $\sum N_{A_j, B_j, \dots, Z_j}$ – кількість об'єктів, що належать до множини $A_j \cap B_j \cap \dots \cap Z_j$.

У такому випадку визначення K_i зручно проводити за допомогою статистичної таблиці досить поширеного типу (табл. 1) [7, с.77, 104, 122].

Зважаючи на те, що на практиці, як коефіцієнт співвідношення P , так і коефіцієнти диференціації (коригування t_{σ}) K , визначають з кількістю знаків після коми не більше двох, за рахунок округлення виникає деяке відхилення при контролі умови рівняння (3), чим і пояснюється знак \approx у стовпці 11 табл. 1. Розмір можливої похибки практично не залежить від кількості рівнянь у системі та може складати від 1-го до 3-х відсотків $\sum_{i=1}^n N_i$. За усіма умовами розмір похибки повинен бути меншим за 5%.

При великих розмірах таблиці рішення системи рівнянь дуже легко реалізувати, наприклад, в системі електронних таблиць Microsoft Office Excel.

Таблиця визначення коефіцієнтів диференціації базового значення тарифу

Індекс множини	Кількість об'єктів, що належать до відповідної множини $\sum N_{A_j, \dots, B_j, \dots, Z_j}$	Коефіцієнти співвідношення				Загальний коефіцієнт співвідношення P_{z_i} (стов. 3- стов. 4... стов. 6)	Стов. 2- стов. 7	$\sum_{i=1}^n N_i / \sum$ стов8	K_j стов7- \sum стов 9	Перевірка виконання умови $\sum (\text{стов}2 * \text{стов}10) \approx \sum_{i=1}^n N_i$
		P_{A_i}	P_{B_i}	...	P_{Z_i}					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
A_1, B_1, \dots, Z_1	$\sum N_{A_1, \dots, B_1, \dots, Z_1}$	P_{A1}	P_{B1}	.	P_{Z1}	P_{31}	.	-	.	.
A_2, B_1, \dots, Z_1	$\sum N_{A_2, \dots, B_1, \dots, Z_1}$	P_{A2}	P_{B1}	.	P_{Z1}	P_{32}	.	-	.	.
.	-	.	.
A_{na}, B_1, \dots, Z_1	$\sum N_{A_{na}, \dots, B_1, \dots, Z_1}$	P_{Ana}	P_{B1}	.	P_{Z1}	.	.	-	.	.
A_{na}, B_2, \dots, Z_1	$\sum N_{A_{na}, \dots, B_2, \dots, Z_1}$	P_{Ana}	P_{B2}	.	P_{Z1}	.	.	-	.	.
.	-	.	.
$A_{na}, B_{n6}, \dots, Z_1$	$\sum N_{A_{na}, \dots, B_{n6}, \dots, Z_1}$	P_{Ana}	$P_{B_{n6}}$.	P_{Z1}	.	.	-	.	.
$A_{na}, B_{n6}, \dots, Z_2$	$\sum N_{A_{na}, \dots, B_{n6}, \dots, Z_2}$	P_{Ana}	$P_{B_{n6}}$.	P_{Z2}	.	.	-	.	.
.	-	.	.
$A_{na}, B_{n6}, \dots, Z_{nz}$	$\sum N_{A_{na}, \dots, B_{n6}, \dots, Z_{nz}}$	P_{Ana}	$P_{B_{n6}}$.	$P_{Z_{nz}}$	$P_{3_{Np}}$.	-	.	.
Разом	$\sum_{i=1}^n N_i$	-	-	-	-	-	-	-	-	$\approx \sum_{i=1}^n N_i$

Розглянемо практичний приклад рішення поставленої задачі для найбільш поширеного випадку, при якому диференціація (коригування) базового значення тарифу проводиться за двома чинниками.

Комунальне підприємство «Одесреклама» надає послуги щодо виділення місць для розміщення рекламної продукції. При цьому, основною калькуляційною одиницею є 1 м² площі рекламної продукції. Абстрагуючись від методів розрахунку такої площі, методики обґрунтування базового значення тарифу (визначається за методом «витрати плюс»), а також від незначної кількості рекламних об'єктів, для яких калькуляційною одиницею є безпосередньо рекламний носій незалежно від його площі, зафіксуємо такі основні умови задачі:

- 1) загальна планово-розрахункова площа рекламної продукції – 18045 м²;
- 2) базове значення тарифу t_6 складає 87,00 грн. за 1 м² на місяць;
- 3) диференціацією (коригування) t_6 необхідно здійснити згідно з двома чинниками:
 - комерційна привабливість місця розташування рекламної продукції на території м. Одеси;
 - тип рекламної конструкції.

Згідно з першим чинником (А) територія міста офіційно розподілена на три зони. Значення тарифу в першій зоні є максимальним, тобто $K_{A1} = 1,00$. Відповідно, коефіцієнт співвідношення P_{A2} (для другої зони) складає 0,65, а коефіцієнт співвідношення P_{A3} (для третьої зони) складає 0,50. Загальна площа рекламних конструкцій, що планується розмістити у першій зоні складає 3365 м², у другій зоні – 11830 м², у третій зоні – 2850 м².

Згідно з другим чинником (В), рекламні конструкції поділяються також на три типи:

- тип 1 – стаціонарні наземні рекламні засоби;
- тип 2 – навісні рекламні конструкції на стовпах, опарах освітлення;
- тип 3 – рекламні конструкції, які розташовані на зовнішніх поверхнях будинків, будівель та споруд.

Значення тарифу для типу 1 є максимальним, тобто $K_{B1} = 1,00$. Відповідно, коефіцієнт співвідношення для типу 2 (P_{B2}) складає 0,80, а коефіцієнт співвідношення для типу 3 (P_{B3}) складає 0,70.

Загальна площа рекламних конструкцій, що належать до типу 1, складає 12705 м², до типу 2 – 1480 м², до типу 3 – 3860 м².

Зрозуміло, що у цьому випадку, в якості «об'єкту» варто розглядати 1 м² рекламної конструкції, тобто $\sum_{i=1}^n N_i = 18045$. Визначення N_i , які належать до відповідної множини згідно з вираженням (9), у цьому випадку зручно надати у вигляді матриці (табл. 2).

Таблиця 2

Матриця чинників (сукупність множин), згідно з якими проводиться диференціація тарифів

$A \backslash B$	B_1	B_2	B_3	Разом
A_1	1570	65	1730	3365
A_2	8910	1130	1790	11830
A_3	2225	285	340	2850
Разом	12705	1480	3860	18045

Як видно, пусті множини відсутні, тому система (10) буде складатися із дев'яти рівнянь, тобто $N_p = 9$. Вирішимо задачу за допомогою табл. 1, форма якої була надана раніше.

Таблиця 3

Розрахунок коефіцієнтів диференціації базового значення тарифу

Індекс множини	Кількість об'єктів (площа рекламних конструкцій) за відповідною множиною	Коефіцієнти співвідношення		Загальний коефіцієнт співвідношення P_{zi} (стов.3-стов.4)	стов.2-стов.5	$\sum N_i / \sum \text{стов}6$	K_j $\sum \text{стов}5 \cdot \text{стов}7$	Перевірка виконання умови $\sum (\text{стов}2 \cdot \text{стов}8) \approx \sum_{i=1}^n N_i$
		P_{Ai}	P_{Bi}					
1	2	3	4	5	6	7	8	9
A_1, B_1	1570	1,00	1,00	1,00	1570	–	1,59	2496
A_2, B_1	8910	0,65	1,00	0,65	5792	–	1,03	9177
A_3, B_1	2225	0,50	1,00	0,50	1112	–	0,80	1780
A_1, B_2	65	1,00	0,80	0,80	52	–	1,27	83
A_1, B_3	1730	1,00	0,70	0,70	1211	–	1,11	1920
A_2, B_2	1130	0,65	0,80	0,52	588	–	0,83	938
A_2, B_3	1790	0,65	0,70	0,46	823	–	0,73	1307
A_3, B_2	285	0,50	0,80	0,40	114	–	0,64	182
A_3, B_3	340	0,50	0,70	0,35	119	–	0,56	190
Разом	$\sum N_i = 18045$	-	-	-	11381	1,59	-	18073

Оскільки похибка складає менш ніж 0,2% результат розрахунку можна вважати цілком прийнятним.

Із вищенаведеного зрозуміло, що скориговане значення тарифу для кожної множини, тобто значення диференційованих тарифів ($t_{Aj, Bj}$) буде дорівнювати

$$t_{Aj, Bj} = t_6 \cdot K_j \tag{10}$$

Значення $t_{Aj, Bj}$ надаємо у вигляді матриці (табл. 4):

Таблиця 4

Значення тарифів на розміщення рекламної продукції по зонах розташування та типами рекламних конструкцій, грн./м² на місяць

Тип рекламних конструкцій Зони розташування	1	2	3
	1	138,33 (87,00-1,59)	110,49 (87,00-1,27)

Продовження табл. 4

2	89,61 (87,00-1,03)	72,21 (87,00-0,83)	63,51 (87,00-0,73)
3	69,60 (87,00-0,80)	55,68 (87,00-0,64)	48,72 (87,00-0,56)

Висновки і перспективи подальших розробок. Результати проведеного дослідження, на думку автора, дозволяють зазначити, що локальна проблема визначення скоригованих (диференційованих) значень тарифів для деяких підприємств міського господарства, які надають відповідні послуги, в цілому коректно вирішена. Водночас, варто зауважити, що це рішення стосується, перш за все, так званих регульованих тарифів, які в даному випадку встановлюються виконавчими органами місцевого самоврядування для підприємств – природних монополістів.

В умовах, коли аналогічна проблема виникає у підприємств, що не є монополістами у відповідному сегменті ринку, тобто функціонують в умовах конкурентного середовища і чий ціни (тарифи), відповідно, не є регульованими, варто враховувати додаткові аспекти, пов'язані зі співвідношенням попиту та пропозиції, у тому числі, в галузі цінової (тарифної) політики. Саме з вирішенням зазначеного кола питань пов'язані перспективи подальших розробок за цією проблематикою.

Список використаної літератури

1. Осипов В. И. Экономика предприятия: учеб. / В. И. Осипов. – Одесса: Маяк, 2005. – 717 с.
2. Сербінова К. Х. Деякі проблеми тарифної політики підприємств міського господарства / К. Х. Сербінова // Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики: матеріали I міжнар. наук.-практ. конф., 18–19 жовтня 2012 р. – Одеса: Атлант. – 2012. – С. 272–273.
3. Бабій О. М. Вплив тарифної політики на конкурентноспроможність підприємств міського господарства: [кол. монографія в 4 т.] / [О. М. Бабій, К. Х. Сербінова; за ред. О. А. Паршиної] // Теоретичні та прикладні аспекти підвищення конкурентноспроможності підприємств. – Т. 4. – Дніпропетровськ: Герда, 2013. – С. 31–43.
4. Бабій О. Н. Экономическое обоснование прибыли в тарифах на автобусные перевозки / О. Н. Бабий, Е. Х. Сербинова // Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики: матеріали I міжнар. наук.-практ. конф., 18–19 жовтня 2012 р. – Одеса: Атлант. – 2012. – С. 224–225.
5. Розпорядження Центральної спілки споживчих товариств «УКООПСПІЛКА» «Рекомендації з економічного обґрунтування розмірів тарифів на платні послуги ринків» № 88-р від 02.06.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.coop.com.ua>.
6. Єремєєв І. С. Новий підхід до обчислення тарифів / І. С. Єремєєв // Економічні питання і ціноутворення в житлово-комунальному господарстві. – 2006. – № 2. – 72 с.
7. Уманець Т. В. Загальна теорія статистики: навч. посіб. / Т. В. Уманець. – К.: Знання, 2006. – 239 с.

Стаття надійшла до редакції 14.01.2014.

ФОРМУВАННЯ БАЗОВОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

У статті запропоновано процедуру обґрунтування значущих показників у межах рівнів потенціалу публічно-приватного партнерства за виділеними критеріями відсутності тісного лінійного зв'язку між показниками та їх значущості, що запобігає дублюванню змісту та забезпечує відбір найбільш інформативних показників.

The paper proposes a procedure for justification of significant indicators within levels of potential public-private partnership on the selected criteria of absence of close linear relation between indicators and their significance, which prevents duplication of content and provides a selection of the most informative indicators.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Останні п'ятнадцять років для більшості держав були періодом боротьби за ефективність економічного розвитку та підвищення рівня конкурентоспроможності через розвиток ключових елементів національної інфраструктури. Стрімке зростання державного дефіциту, поглиблення глобалізації, неможливість використання механізму приватизації до деяких об'єктів соціальної інфраструктури, протести громадськості щодо зростання податків позбавили уряд можливості збільшувати надходження до відповідних бюджетів. У державному бюджеті не вистачає коштів для фінансування науково-технічної діяльності, продукування та розповсюдження знань. Це звужує сферу діяльності в напрямку розвитку та використання компонентів економіки знань замість її розширення, а збереження таких тенденцій в подальшому може призвести до остаточного вибуття України зі складу економічно розвинених країн світу. Така перешкода стала поштовхом до пошуку нових моделей фінансування громадських послуг і публічної інфраструктури. Відбулося посилення інтересу до приватних підприємств з боку держави з точки зору використання їх потенціалу для фінансування, створення й реалізації спеціальних спільних проектів, спрямованих на розвиток інфраструктури.

Розвиток публічно-приватного партнерства (далі – ППП) в Україні в останні роки набуває актуального значення як інструмент антикризового спрямування. Реальна економічна ситуація об'єктивно створює передумови для більш ефективного використання цього механізму та інститутів публічно-приватних партнерств з метою забезпечення сталого економічного розвитку, отримання нових і підвищення якості надаваних населенню суспільних послуг. Досягнення належного рівня розвитку ППП в Україні неможливе без його обґрунтованого планування, ефективної організації, структурного аналізу, оцінювання результативності, динамічного контролю, що, у свою чергу, потребує наявності адекватного вимірювання, уособленням якого є система показників.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. В умовах якісних перетворень економіки в Україні та всієї системи суспільних відносин, проблема оцінки потенціалу публічно-приватного партнерства набуває особливої актуальності. Особливо зважаючи на її недостатню теоретичну визначеність, оскільки повноцінного дослідження, що має за мету впорядкувати отриманий раніше досвід, в економічній літературі й досі не проводилося. У науковій літературі можна зустріти розрізнені теоретичні дослідження окремих проблем, які стосуються різних сфер застосування ППП в Україні: є розробки питань власності (І. Запатріна [1, с.124], П. Шилепницький [2, с.3–14]) регулювання державою приватних економічних відносин (І. Запатріна [3, с.95–96]), контролю державою приватного сектора (О. Пільтяй [4, с.167], А. Павлюк [5, с.40]).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак розгляд таких питань, як поєднання потенціалу двох секторів економіки – публічного та приватного з метою формування певних конкурентних переваг дотепер комплексно не вивчалися. Аналіз науково-методичних матеріалів з питань ППП показав, що цілісної системи показників оцінки потенціалу ППП на рівні регіонів не існує.

Постановка завдання. Метою статті є формування цілісної системи показників щодо оцінки потенціалу ППП на мезорівні, яка б давала можливість отримати інформацію щодо структури, динаміки, спрямованості, достатності та результативності досліджуваного явища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Послідовність формування базису показників для оцінки потенціалу ППП на регіональному рівні наведено на рис. 1.



Рис. 1. Етапи формування системи показників для оцінки потенціалу ППП (розроблено автором)

Варто зазначити, що запропонована автором послідовність дій дозволить не тільки дотриматись умови уникнення тісних функціональних зв'язків між показниками, але й знизити розмірність багатовимірного досліджуваного явища, а саме – відібрати найбільш інформативні показники, що характеризують потенціал ППП.

За результатами виконання першого та другого етапів запропонованого алгоритму відбору показників оцінки потенціалу ППП на основі систематизації та аналізу наукової літератури [6, с.96–102; 7, с.38–43; 8, с.84–95; 9, с.125–130; 10, с.380] сформовано перелік показників (29 показників), які здійснюють безпосередній вплив на формування потенціалу ППП: фінансування регіонів за рахунок коштів державного бюджету (X_1); фінансування регіонів за рахунок коштів місцевого бюджету (X_2); фінансування регіонів за рахунок власних коштів підприємств та організацій (X_3); фінансування регіонів за рахунок коштів іноземних інвесторів (X_4); ступінь залучення коштів населення на розширення

будівництва (X_5); фінансування регіонів за рахунок банківського сектору (X_6); фінансування регіонів за рахунок інших джерел фінансування (X_7); підприємницька активність регіону (X_8); ефективність операційної діяльності підприємств (X_9); коефіцієнт покриття експортом імпорту (X_{10}); ступінь зносу основних засобів (X_{11}); індекс споживчих цін (X_{12}); частка регіону в загальному обсязі валової доданої вартості (X_{13}); рівень зареєстрованого безробіття (X_{14}); обсяг реалізованої продукції, (робіт, послуг) (X_{15}); рівень економічної активності населення (X_{16}); попит на робочу силу (X_{17}); навантаження на одне вільне робоче місце, вакансію (X_{18}); наявний доход населення у розрахунку на одну особу (X_{19}); кількість зайнятих економічною діяльністю (X_{20}); обсяг реалізованих (вироблених) послуг (X_{21}); фінансовий результат до оподаткування (прибуток) (X_{22}); валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу (X_{23}); темпи зростання обсягів прямих іноземних інвестицій (X_{24}); кількість банків (X_{25}); кредити, надані не фінансовим корпораціям (X_{26}); кредити, надані домашнім господарствам (X_{27}); інвестиції в основний капітал (X_{28}); питома вага доходів бюджетів (X_{29}).

Зауважимо, що оскільки й досі в науковій літературі не проводились дослідження стосовно переліку можливих показників, які б характеризували потенціал ППП, за основу було взято показники, які непрямым чином оцінюють потенціал публічного та приватного секторів економіки, а при формуванні первісного масиву даних в якості експертів були використані праці провідних вітчизняних учених [6, с.96–102; 7, с.38–43; 8, с.84–95; 9, с.125–130; 10, с.380].

На третьому етапі при формуванні системи показників оцінки потенціалу ППП було реалізовано вимогу несуперечності показників, тобто відсутності лінійного кореляційного зв'язку, за допомогою попарного розрахунку коефіцієнтів кореляції між 29 показниками в розрізі 25 регіонів України за одинадцять років (2001–2011 роки).

У результаті розрахунків з початкової сукупності – 29 показників за значеннями коефіцієнтів парних кореляцій було відібрано 25 показників. Показники з номерами 13 (частка регіону в загальному обсязі валової доданої вартості), 17 (попит на робочу силу), 20 (кількість зайнятих економічною діяльністю) та 29 (питома вага доходів бюджетів) виключено з подальших розрахунків, як такі що тісно корельовано з іншими.

Значущість коефіцієнтів кореляції перевірялася за критерієм Ст'юдента [11, с.328] враховуючи число ступенів вільності $f = n - 2$, де n кількість років (11 років) з рівнем довірчої ймовірності 0,01:

$$T = r_{\text{в}} \frac{\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r_{\text{в}}^2}} \quad (1)$$

За даної сукупності показників доцільно відібрати меншу за кількістю сукупність ключових індикаторів, які б зберігали цінність інформації і одночасно спрощували б аналітичний процес. Це можна зробити за допомогою сучасних методів багатовимірного статистичного аналізу. У випадку аналізу складних соціально-економічних процесів та явищ дослідник стикається з багатовимірністю їх описання, тобто необхідністю врахування під час аналізу великої кількості показників. Деякі ознаки взаємопов'язані і значною мірою дублюють один одне. В таких ситуаціях природною є спроба сконцентрувати інформацію шляхом виразу великої кількості вихідних ознак через меншу кількість більш інформативністких внутрішніх характеристик явищ. При цьому припускається, що найбільш місткі характеристики є найбільш суттєвими, визначними. Методи факторного аналізу покликані на здійснення саме такого стискання інформації [12, с.234].

Для реалізації цього завдання на четвертому етапі пропонується використання методу головних компонент, який відноситься до методів факторного аналізу та передбачає зниження розмірності поля ознак (зменшення кількості показників). Такий аналіз не вимагає апріорного поділу змінних на залежні і не залежні, оскільки всі змінні розглядаються як рівнозначні. Модель методу головних компонент має вигляд [12, с.329]:

$$y'_{j'} = \sum a_{jr} f_r, \quad (2)$$

де $y'_{j'}$ – центроване (нормоване) значення j -ї ознаки; a_{jr} – вага r -ї компоненти у j -ї ознаки; f_r – r -та головна компонента.

Реалізацію цього етапу було здійснено за допомогою програми Statistica 6.0 (модуль Factor Analysis). Для проведення подальшого аналізу відповідно до критерію Кайзера [12, с.332] відбираємо головні компоненти, власне число яких більше за 1 та максимальне число компонент встановлюємо рівним кількості вихідних змінних, тобто 25. Статистичні характеристики сформованих компонент наведено в табл. 1

Таблиця 1

Статистичні результати факторного аналізу (розраховно автором)

№ головної компоненти	Власні значення	Доля загальної дисперсії, %	Кумулятивне власне значення	Кумулятивна дисперсія, %
1	6,934586	27,73834	6,93459	27,73834
2	3,352728	13,41091	10,28731	41,14925
3	2,077306	8,30922	12,36462	49,45848
4	1,679188	6,71675	14,04381	56,17523
5	1,375447	5,50179	15,41925	61,67702
6	1,220765	4,88306	16,64002	66,56008
7	1,123035	4,49214	17,76305	71,05222

Результати факторного аналізу (табл. 1) показали, що оцінку потенціалу ППП доцільно проводити на основі 7 головних компонент, котрі пояснюють 71% варіабельності ознак, дисперсія яких більше 1. Так, перша компонента з найбільшим власним числом пояснює найбільшу частину дисперсії ознак – 27,73%, друга компонента пояснює 41,15% мінливості ознак, третя – 49,46%, четверта – 56,18%, п'ята – 61,68%, шоста – 66,56%, сьома – 71,05%.

Матриця факторних навантажень з такими значеннями не дає можливість надати змістовну інтерпретацію отриманих факторів, тому слід використовувати процедуру повороту. У якості методу обертання було обрано ортогональне (варимаксне) обертання, метод Varimax normalized. При цьому необхідно зауважити, що після проведення процедури повороту, отримані агреговані показники вже не є головними компонентами, а є узагальненими факторами. Після повороту отримана більш проста структура факторного простору (табл. 2), що дозволяє виділити найбільш інформативні показники, за допомогою яких можна оцінити потенціал ППП.

Перший фактор найбільше корелює (коефіцієнт кореляції за модулем більше ніж 0,7) з показниками: підприємницька активність регіону (X_8), обсяг реалізованої продукції (X_{15}), обсяг вироблених послуг (X_{21}), кількість банків (X_{25}), кредити надані не фінансовим корпораціям (X_{26}), інвестиції в основний капітал (X_{28}).

Другий фактор (коефіцієнт кореляції за модулем більше ніж 0,8) – з показниками: фінансування регіонів за рахунок власних коштів підприємств та організацій (X_3), коефіцієнт покриття експортом імпорту (X_{10}).

Третій фактор (коефіцієнт кореляції за модулем більше ніж 0,78) – з індексом споживчих цін (X_{12}) та рівнем економічної активності населення (X_{16}).

Четвертий фактор (коефіцієнт кореляції за модулем більше ніж 0,76) корелює з

наявним доходом населення (X_{19}) та валовим регіональним продуктом (X_{23}).

П'ятий фактор (коефіцієнт кореляції за модулем більше ніж 0,72) з показником X_{18} (навантаження на одне вільне робоче місце), шостий (коефіцієнт кореляції за модулем більше ніж 0,78) з X_9 (ефективність операційної діяльності підприємств) та сьомий фактор (коефіцієнт кореляції за модулем більше ніж 0,72) корелює з показником X_2 (фінансування регіонів за рахунок коштів місцевого бюджету).

Таким чином, у межах запропонованої автором процедури (рис. 1) з дотриманням критеріїв відсутності тісного лінійного зв'язку та значущості обґрунтовано склад показників (табл.3), які можуть бути використані у подальшому для оцінки потенціалу ППП.

Зазначимо, що зважаючи на мету цього дослідження та з урахуванням логічного аналізу відібрані показники було поєднано у дві групи – до першої групи увійшли показники, які характеризують фінансові аспекти діяльності регіону, до другої групи – показники, які характеризують суто виробничі аспекти діяльності регіону.

Таблиця 2

Матриця факторних навантажень після повороту за методом Varimax normalized (розраховано автором)

Показники	Факторні навантаження						
	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4	Фактор 5	Фактор 6	Фактор 7
1	2	3	4	5	6	7	8
X_1	-0,108	0,009	-0,065	-0,108	0,378	-0,298	-0,619
X_2	-0,065	-0,222	0,200	-0,088	-0,108	0,185	-0,723
X_3	0,187	0,819	0,223	-0,075	-0,257	0,159	0,220
X_4	0,078	-0,337	0,185	-0,463	0,266	0,282	0,322
X_5	-0,261	-0,612	-0,043	0,224	-0,140	-0,020	-0,197
X_6	-0,007	-0,321	0,193	0,479	0,424	0,009	0,091
X_7	-0,103	-0,563	-0,038	-0,129	-0,459	-0,322	-0,002
X_8	0,864	0,274	0,105	-0,160	0,117	0,050	0,136
X_9	0,041	-0,004	0,005	0,110	0,067	0,786	-0,034
X_{10}	0,066	0,800	-0,034	0,069	0,070	-0,212	-0,133
X_{11}	0,129	0,218	0,260	0,673	-0,173	0,225	0,048
X_{12}	0,105	-0,045	0,859	0,225	0,066	-0,106	-0,047
X_{14}	-0,514	0,070	0,125	-0,326	-0,465	-0,087	-0,130
X_{15}	0,739	0,485	-0,019	-0,012	0,100	-0,050	-0,017
X_{16}	0,025	0,098	0,788	0,215	0,053	0,305	-0,054
X_{18}	-0,250	-0,132	-0,093	0,063	-0,725	-0,046	0,047
X_{19}	0,287	-0,189	0,126	0,854	0,128	0,042	0,123
X_{21}	0,795	-0,130	0,087	0,298	0,145	-0,017	0,113
X_{22}	0,664	0,133	-0,122	0,288	-0,037	0,119	-0,104
X_{23}	0,506	-0,063	0,135	0,760	0,139	0,030	0,187
X_{24}	0,015	0,135	0,440	-0,366	0,019	-0,216	0,016
X_{25}	0,867	0,200	0,066	-0,172	0,049	0,132	0,052
X_{26}	0,805	0,048	0,046	0,308	-0,012	-0,040	0,014
X_{27}	0,376	-0,331	0,113	0,222	0,251	-0,163	0,426
X_{28}	0,765	-0,043	0,178	0,301	0,263	-0,085	0,261
Дисперсія	5,327	2,906	1,932	3,115	1,706	1,281	1,496
Питома вага дисперсії	0,213	0,116	0,077	0,125	0,068	0,051	0,060

Структура показників оцінки потенціалу ППП
(розроблено автором)

Категорія показника	№ з/п	Характеристика показника	Од. вим.	Умовне позначення
1	2	3	4	5
1. Показники, що характеризують рівень виробничого потенціалу регіону				
Характеризують рівень виробничого потенціалу регіонів	1.1.	Підприємницька активність регіону, виражена кількістю суб'єктів господарювання в регіоні	%	РВП ₁
	1.2.	Масштаби виробничої діяльності, виражені обсягом реалізованої продукції	%	РВП ₂
	1.3.	Масштаби діяльності у сфері послуг, виражені обсягом реалізованих послуг	млн. грн.	РВП ₃
	1.4.	Концентрація суб'єктів кредитного сектору, виміряна кількістю банківських установ	од.	РВП ₄
	1.5.	Рівень реалізації зовнішньоекономічної діяльності в регіоні, виражений коефіцієнтом покриття експортом імпорту	%	РВП ₅
	1.6.	Рівень розвитку невиробничого споживання, виміряний індексом споживчих цін	%	РВП ₆
	1.7.	Рівень економічної активності населення, виміряний кількістю економічно активного населення у віці 15–70 років	%	РВП ₇
	1.8.	Рівень використання наявної робочої сили, виміряний навантаженням на одне вільне робоче місце	осіб	РВП ₈
	1.9.	Рівень економічного та соціального розвитку регіону, виражений валовим регіональним продуктом	грн.	РВП ₉
	1.10.	Ефективність діяльності підприємств, виражена рентабельністю операційної діяльності підприємств	%	РВП ₁₀
2. Показники, що характеризують рівень інвестиційно-фінансового потенціалу регіону				
Характеризують рівень інвестиційно-фінансового потенціалу регіонів	2.1.	Обсяги банківського кредитування економіки, виміряні кредитами, наданими не фінансовим корпораціям	млн. грн.	РІФП ₁
	2.2.	Рівень залучення додаткових фінансових ресурсів, виміряний інвестиціями в основний капітал	млн. грн.	РІФП ₂
	2.3.	Ступень фінансування з боку приватного сектору, виражений обсягом фінансування регіонів за рахунок власних коштів підприємств та організацій	%	РІФП ₃
	2.4.	Забезпеченість населення фінансовими ресурсами, виражена наявним доходом населення	грн.	РІФП ₄
	2.5.	Ступень фінансування з боку публічного сектора, виражений обсягом фінансуванням регіонів за рахунок коштів місцевого бюджету	%	РІФП ₅

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, автором було запропоновано послідовність проведення відбору значущих показників та формування оціночного базису для характеристики потенціалу ППП на рівні регіонів. Сформована система базових показників (табл. 3) цілком адаптована до вітчизняної статистичної бази, враховує доступність інформації, частоту проведення аналізу, можливість вживання математичного апарату, що забезпечує комплексність та об'єктивність оцінки й може слугувати підґрунтям для визначення пріоритетних напрямів діяльності у вигляді чітко сформованої стратегії розвитку регіону у майбутньому. Для того, щоб оцінка потенціалу ППП була максимально повною та дозволяла проводити компаративістський аналіз, на погляд автора, доцільно, у майбутньому, на підставі сформованого базису побудувати інтегральні показники, отримавши, таким чином, синтетичну характеристику об'єкта дослідження.

Список використаної літератури

1. Запатрина И. В. Потенциал публично-частного партнерства в развивающихся экономиках / И. В. Запатрина. – К.: Центродрук, 2011. – 152 с.
2. Шилепницький П. І. Державно-приватне партнерство: за і проти / П. І. Шилепницький // Економічні науки: Серія «Економіка та менеджмент». – 2010. – № 26. – Ч. 3. – С. 3–14.
3. Запатрина И. В. Перспективы использования механизмов публично-частного партнерства для развития инфраструктуры в Украине / И. В. Запатрина // Демографія та соціальна економіка. – К.: НАН України, Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України. – 2012. – № 1 (17). – С. 94–102.
4. Пильтяй О. В. Рівень економічного розвитку та пріоритети публічно-приватного партнерства / О. В. Пильтяй // Демографія та соціальна економіка. – К.: НАН України, Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України. – 2012. – № 1 (17). – С. 165–176.
5. Павлюк А. П. Державно-приватне партнерство як механізм активізації інвестиційної активності в Україні / А. П. Павлюк, Д. В. Ляпин // Стратегічні пріоритети. – 2012. – № 3 (24). – С. 38–45.
6. Драгун Н. П. Разработка методологического подхода к трактовке сущности категории «потенциал производственной системы» и исследование ее взаимосвязей с другими экономическими категориями / Н. П. Драгун, Е. М. Карпенко // Вестник ГГТУ им. П. О. Сухого. – 2000. – № 3. – С. 96–102.
7. Ковальська Л. С. Методичний підхід до оцінювання регіонального потенціалу / Л. С. Ковальська // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2012. – № 4. – С. 38–43.
8. Балацкий О. Ф. Теоретические проблемы оценки экономического потенциала региона, компании, предприятия / О. Ф. Балацкий // Вісник СумДУ. Серія: Економіка. – 2004. – № 9. – С. 84–95.
9. Толпежников Р. А. Генезис понятия потенциал предприятия и определение его сущности / Р. А. Толпежников // Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: зб. наук. праць: у 3-х т. / ПДТУ. – Маріуполь, 2011. – Т. 3. – С. 125–130.
10. Воронкова А. Е. Развитие потенциала предприятия в условиях экономики знаний: монография / [за заг. ред. А. Е. Воронковой та Ю. С. Погорелова]. – Луганськ: Ноулідж, 2012. – 380 с.
11. Гмурман В. Е. Теория вероятностей и математическая статистика: учеб. пособ. / В. Е. Гмурман. – М.: Высш. шк., 2003. – 479 с.
12. Чмутова І. М. Капітал підприємства: аналіз, оцінка, інструменти управління та роль банківської системи у його фінансуванні: монографія / І. М. Чмутова, О. В. Пересунько. – Х.: ФОП Павленко О.Г.; ІНЖЕК, 2010. – 480 с.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ

У статті розглянуто та проаналізовано сутнісні характеристики поняття «господарська діяльність». Досліджено властиві ознаки суб'єктів господарювання – платників податків, оцінено динаміку кількості та структуру таких суб'єктів. Виявлено суперечливість вітчизняних процесів становлення підприємницької діяльності та запропоновано напрямки її економіко-правового врегулювання.

The concept of «Economic activity» are considered and analyzed in the article. The types of subjects of ménage and peculiar signs of subjects of ménage – taxpayers are identified. The dynamics of amount and structure of management subjects is analyzed. Inconsistency of domestic processes of the entrepreneurial activity development is discovered and main directions of its regulation are offered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Соціально-економічний розвиток країни безпосередньо залежить від ефективності функціонування первинних ланок суспільного виробництва (підприємств), зокрема, та суб'єктів господарювання загалом, які приймають активну участь у створенні ВВП. Суб'єкти господарювання вносять істотний внесок у вирішення проблем зайнятості населення шляхом створення нових робочих місць, збільшення податкових надходжень у бюджеті всіх рівнів, забезпечення соціального захисту населення, підвищення його добробуту та соціально-економічної активності. Все це зумовлює необхідність дослідження економіко-правових засад діяльності суб'єктів господарювання в Україні. Актуальність такого дослідження посилюється труднощами розвитку країни, загальним кризовим станом вітчизняної економіки, а також тим, що розробка теорії підприємництва в умовах транзитивної економіки ще не завершена.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Економіко-правові засади діяльності платників податків як суб'єктів господарювання досліджено в працях: С. С. Алексєєва, О. В. Бризгаліна, Д. В. Вінницького, Л. К. Воронової, О. Ю. Грачової, М. В. Карасьової, Ю. А. Крохіної, І. І. Кучерова, М. П. Кучерявенка, М. М. Марченка, А. А. Нечай, О. А. Ногіної, П. С. Пацурківського, С. Г. Пепеляєва, М. О. Перепелиці, Н. Ю. Пришви, Ю. А. Ровінського, Л. А. Савченко, Р. О. Халфіної, Н. І. Хімичевої, С. Д. Ципкіна.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розбудова ефективної системи оподаткування в Україні потребує дослідження економіко-правових засад діяльності суб'єктів господарювання, виявлення та усунення прогалин у вітчизняному податковому законодавстві щодо ідентифікації платників податків, що призведе до розвитку підприємницької активності.

Постановка завдання. Мета статті – визначити властиві ознаки ідентифікації суб'єктів господарювання як платників податків та сформулювати основні напрями вдосконалення економіко-правових засад їх діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Суб'єктами господарювання в Україні визнаються учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно та несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством [1, ст.55]. Такі учасники господарських відносин зобов'язані офіційно зареєструватись в органах державної влади, тобто державна реєстрація є однією з основних умов набуття ними статусу суб'єкта господарювання [1]. Варто зазначити, що за офіційними даними станом на 1 січня 2013 р. в Україні було

zareєстровано 6,7 млн. суб'єктів господарювання [2], що на 4,1 млн. більше ніж у 2000 році. Однак, кількість діючих суб'єктів господарювання менше зареєстрованих на 2,7 млн. осіб (табл. 1).

Таблиця 1
Основні показники стану реєстрації суб'єктів господарської діяльності в Україні [2]

Показники (на кінець року)	2000	2005	2010	2011	2012
Загальна кількість зареєстрованих юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців) суб'єктів господарської діяльності, в тому числі (млн. осіб):	2,585	4,533	6,270	6,500	6,704
Кількість зареєстрованих юридичних осіб	0,756	1,006	1,303	1,358	1,405
Кількість зареєстрованих фізичних осіб-підприємців	1,828	3,526	4,967	5,142	5,299
Загальна кількість діючих суб'єктів господарської діяльності, в тому числі:	1,813	3,115	4,094	4,045	4,046
кількість діючих юридичних осіб	0,624	0,787	0,979	1,003	1,026
кількість фізичних осіб-підприємців, підприємницьку діяльність яких не припинено	1,190	2,328	3,116	3,042	3,020

Як бачимо із табл. 1 останніми роками приріст зареєстрованих суб'єктів господарювання в Україні суттєво скоротився. Так, якщо з 2000 по 2005 роки приріст складав 75 %, з 2006 по 2010 роки – 38,3%, то за останні два роки середній приріст складав лише 3,4 %. Це свідчить про погіршення бізнес-клімату в Україні, що негативно впливає на інвестиційну діяльність. Тож, необхідно з'ясувати як змінилась структура зареєстрованих суб'єктів господарювання.

До суб'єктів господарювання відносять:

1. Господарські організації – юридичні особи: державні, комунальні та інші підприємства, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку.

Варто зазначити, що юридичні особи складають лише 21% від загальної кількості зареєстрованих суб'єктів господарювання в Україні або 1,41 млн. осіб. За останні тринадцять років їх приріст склав близько 17%. Крім того, кількість юридичних осіб, які не припинили свою діяльність на початок 2013 року складає 1,026 млн. господарських організацій, що на 0,108 млн. осіб більше ніж у 2000 році [2].

2. Громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці.

Згідно з даними державної реєстрації суб'єктів господарювання в Україні кількість фізичних осіб-підприємців складає 5,3 млн. осіб, що на 3,9 млн. більше ніж юридичних осіб. За останні тринадцять років їх кількість зросла на 788 тис. осіб [2].

Відносини у сфері господарювання необхідно вирізняти від інших видів відносин, як то майнові, земельні, трудові, фінансові відносини за участю суб'єктів господарювання, що виникають у процесі формування та контролю виконання бюджетів усіх рівнів та інші відносини управління при участі суб'єктів господарювання у яких орган державної влади або місцевого самоуправління не є суб'єктом, наділеним господарською компетенцією та безпосередньо не здійснює організаційно-господарських повноважень відносно суб'єктів господарювання.

Суб'єкти господарювання, які мають, одержують (передають) об'єкти оподаткування або проводять діяльність (операції), що є об'єктом оподаткування, відповідно до Податкового кодексу України, і на яких покладено обов'язок зі сплати податків та зборів визначаються платниками податків [3, п.15.1 ст.15].

За інформацією Міністерства доходів і зборів України загальна кількість платників податків, які перебували на обліку в територіальних органах Міндоходів станом на 01.01.2013 року, становила 3,854 млн. осіб [4] (з яких, юридичних осіб 1,205 млн. осіб, фізичних осіб 2,649 млн. осіб), що становить 57,5% від загальної кількості зареєстрованих у 2012 році суб'єктів господарювання, або на 1% більше ніж за звітний період минулого року (3,850 млн. осіб). Крім того, загальна кількість платників податків, які сплачували податки у 2012 році, склала 2,529 млн. осіб або 66% від загальної кількості платників податків, які перебували на обліку в органах Міністерства доходів і зборів.

Суб'єкти господарювання як платники податків мають такі властиві ознаки [3]:

- це суб'єкти податкових правовідносин;
- це суб'єкти підприємницької діяльності або неприємницької діяльності (неприємницькі організації);
- залежно від способу організації господарської діяльності вони є фізичними або юридичними особами та особи, що не має статусу юридичної особи (спільна діяльність, відокремлені підрозділи юридичних осіб);
- це резиденти або нерезиденти.

Права та обов'язки суб'єктів господарювання як суб'єктів податкових правовідносин визначені Податковим кодексом України [3]. Зокрема, стаття 16.1 ПКУ встановлює такі зобов'язання платників податків:

- стати на облік у контролюючих органах в порядку;
- вести в установленому порядку облік доходів і витрат, складати звітність, що стосується обчислення і сплати податків та зборів;
- подавати до контролюючих органів у порядку, встановленому податковим та митним законодавством, декларації, звітність та інші документи, пов'язані з обчисленням і сплатою податків та зборів;
- сплачувати податки та збори в строки та у розмірах, встановлених ПКУ та законами з питань митної справи;
- подавати на письмову вимогу контролюючих органів (у випадках, визначених законодавством) документи з обліку доходів, витрат та інших показників, пов'язаних із визначенням об'єктів оподаткування;
- інші.

Права суб'єктів господарювання як суб'єктів правовідносин визначені у ст. 17 ПКУ:

- безоплатно отримувати інформацію про податки та збори і нормативно-правові акти, в органах державної податкової служби та в органах митної служби, у тому числі, і через мережу Інтернет;
- представляти власні інтереси в контролюючих органах самостійно, через податкового агента або уповноваженого представника;
- обирати самостійно, якщо інше не встановлено Податковим кодексом, метод ведення обліку доходів і витрат;
- користуватися податковими пільгами за наявності підстав;
- одержувати відстрочення, розстрочення сплати податків або податковий кредит;
- інші.

Суб'єкти господарювання як суб'єкти податкових правовідносин, залежно від вибору системи оподаткування, поділяються на платників, що знаходяться на загальній системі оподаткування та на спеціальному режимі оподаткування (єдиний податок, фіксований сільськогосподарський податок).

У 2012 році загальна кількість юридичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, які сплачували податки, становила 0,584 млн. осіб (або 23% від загальної кількості платників податків), з яких 0,395 млн. осіб обрали загальну систему оподаткування, відповідно 0,148 осіб – спрощену систему оподаткування, 0,041 осіб – сплату фіксованого сільськогосподарського податку [4].

Суб'єкти господарювання, як платники податків здійснюють господарську діяльність, яка представляє собою «діяльність особи, що пов'язана з виробництвом (виготовленням) та/або реалізацією товарів, виконанням робіт, наданням послуг, спрямована на отримання доходу і проводиться такою особою самостійно та/або через свої відокремлені підрозділи, а також через будь-яку іншу особу, що діє на користь першої особи, зокрема за договорами комісії, доручення та агентськими договорами» [3, ст.14.1.36]. Залежно від мети і механізму здійснення, господарська діяльність платників податків поділяється на підприємницьку і непідприємницьку.

Підприємницька діяльність платників податків – це основний вид самостійної господарської діяльності, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, яких називають підприємцями, від свого імені і на свій ризик на постійній основі. Ця діяльність спрямована на досягнення запланованого результату (одержання прибутку або підприємницького доходу) шляхом найкращого використання капіталу і ресурсів економічно відокремленими суб'єктами ринкового господарства. Вони несуть повну матеріальну відповідальність за результати своєї діяльності і підпорядковуються правовим нормам (законодавству) країни [1].

З початку 2013 року (станом на 1 листопада) в Україні зареєстровано 0,178 млн. суб'єктів підприємницької діяльності. Переважна більшість із них – це фізичні особи-підприємці (0,137 млн. або 80%) [4]. Найчастіше суб'єктів підприємницької діяльності реєстрували на Донеччині – 14278, у Києві – 12689, на Дніпропетровщині – 12012, Харківщині – 11144, Одещині – 10866 та в Київській області – 8334 одиниць [4]. Це свідчить про те, що 15% від загальної кількості суб'єктів господарювання здійснюють свою підприємницьку діяльність у столиці та на Донеччині.

Необхідно зазначити, що з початку 2013 року (станом на 1 листопада) свою діяльність припинили 0,122 млн. юридичних осіб та 0,019 фізичних осіб-підприємців [4].

Відповідно до ч. 3 ст. 55 Господарського кодексу України [1], суб'єкти підприємницької діяльності залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, у тому числі, до суб'єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва (табл. 2) та до суб'єктів середнього підприємництва.

Таблиця 2

Види суб'єктів малого підприємництва

Назва	Обмеження			
	фізичні особи-підприємці		юридичні особи	
	середня кількість працівників	річний дохід	середня кількість працівників	річний дохід
Мікропідприємництва	до 10 осіб	2 млн. євро	до 10 осіб	2 млн. євро
Суб'єкти малого підприємництва	до 50 осіб	10 млн. євро	до 50 осіб	10 млн. євро
Суб'єкти великого підприємництва	-	-	до 250 осіб	50 млн. євро

Зауважимо, що у Податковому кодексі України наводиться визначення лише великих платників податків суб'єктів підприємницької діяльності [3]. Разом з тим, у нормативних актах застосовується класифікація суб'єктів підприємницької діяльності на великих, середніх та малих платників податків [5], при складанні план графіків документальних планових перевірок.

За даними Міністерства доходів і зборів України у 2012 році критеріям великого платника податків, визначеним Податковим кодексом України, відповідали 1382 платника податків, що становить 0,15 відсотка від загальної кількості платників податків [4].

ПКУ до великих платників податку відносить юридичних осіб, у яких обсяг доходу від усіх видів діяльності за останні чотири послідовні податкові (звітні) квартали перевищує 500 (п'ятсот) мільйонів гривень або загальна сума сплачених до Державного бюджету України податків за платежами, що контролюються органами державної податкової служби, за такий самий період перевищує 12 (дванадцять) мільйонів гривень [3, ст. 14.1.24].

Варто зазначити, що суб'єкти господарювання можуть здійснювати свою діяльність в різних секторах економіки. Дані про їх кількість за видами економічної діяльності наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Кількість підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності у 2012 році [2]

	Усього, одиниць	У тому числі					
		великі підприємства		середні підприємства		малі підприємства	
		одиниць	у %	одиниць	у %	одиниць	у %
Усього	24676	23	0,1	1012	4,1	23641	95,8
Сільське, лісове та рибне господарство	4823	–	–	187	3,9	4636	96,1
Промисловість	2189	9	0,4	212	9,7	1968	89,9
Будівництво	2059	1	0,1	71	3,4	1987	96,5
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	5865	6	0,1	200	3,4	5659	96,5
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	1979	6	0,3	137	6,9	1836	92,8
Тимчасове розміщення й організація харчування	812	–	–	20	2,5	792	97,5
Інформація та телекомунікації	731	1	0,1	16	2,2	714	97,7
Фінансова та страхова діяльність	193	–	–	6	3,1	187	96,9
Операції з нерухомим майном	2098	–	–	42	2,0	2056	98,0
Професійна, наукова та технічна діяльність	1711	–	–	31	1,8	1680	98,2
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	1220	–	–	50	4,1	1170	95,9
Освіта	160	–	–	11	6,9	149	93,1
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	308	–	–	19	6,2	289	93,8
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	168	–	–	5	3,0	163	97,0

Дані табл. 3 демонструють незбалансованість галузевої структури вітчизняних підприємств, спостерігається значна концентрація в торгівлі – 23,77% загальної кількості підприємств. Це свідчить про надання такими суб'єктами переваг саме цій сфері за рахунок менших ризиків та сприятливій податковій політиці держави.

Для характеристики непідприємницької діяльності, яка не має за мету отримання прибутку, у вітчизняному законодавстві використовується поняття «неприбуткові організації» [3, ст.157]. Непідприємницькі (неприбуткові) організації можуть мати за мету досить різні цілі діяльності, які не пов'язані з отриманням прибутку, зокрема: задоволення та захист своїх законних соціальних, економічних, творчих, вікових, національно-культурних, спортивних та інших спільних інтересів; добровільна безкорислива пожертва фізичних та юридичних осіб у поданні набувачам матеріальної, фінансової, організаційної та іншої благодійної допомоги; специфічними формами благодійництва є меценатство і спонсорство; одноособово чи разом з іншими сповідання будь-якої релігії або не сповідання ніякої, відправлення релігійних культів, відкрите вираження і вільне поширювання своїх релігійних або атеїстичних переконань; об'єднання на основі пов'язаних спільними інтересами за родом їх професійної (трудової) діяльності (навчання); з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки; об'єднання професійних творчих працівників відповідного фахового напрямку в галузі культури та мистецтва тощо.

Згідно з даними Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України станом на початок 2013 р. було зареєстровано 13475 благодійних організацій (у 2011 році 12860), профспілкових організацій та їхні місцевих об'єднань – 27834 (у 2011 році 26340), громадських організацій та їхні осередки – 71767 (у 2011 році 67696), кредитних спілок – 622 (у 2011 році 659), політичних партій – 200 (у 2011 році – 202), об'єднання співвласників багатоквартирних будинків – 15709, релігійних організацій – 36995, кількість вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації складає 334 одиниці (у 2011 році – 345) [2].

Висновки і перспективи подальших розробок. У сфері господарювання держава повинна здійснювати податкову політику, спрямовану на реалізацію та оптимальне узгодження інтересів суб'єктів господарювання та споживачів, різних суспільних шарів та населення в цілому шляхом наповнення ринковим змістом її форм та врегулювання правового регламентування податкового механізму.

Проведене дослідження дозволило дійти висновку про суперечливість вітчизняних процесів становлення підприємницької діяльності. З метою врегулювання та досягнення розвиненості вітчизняного підприємництва насамперед доцільно доповнити Податковий кодекс України відповідними положеннями, а саме: закріпити чіткий перелік осіб, які можуть бути платниками податків, визначити поняття і структуру податкової правосуб'єктності платників; закріпити чіткий перелік та визначити обсяг прав і обов'язків платників податків. Все це дозволить реально запрацювати ринковим механізмам, що переведе вітчизняну економіку на якісно новий рівень.

Список використаної літератури

1. Господарський кодекс України № 436–IV від 16.01.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page10>.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.org/uk>.
3. Податковий кодекс України № 2755–VI від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України // Офіційний веб-сайт // Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17&p=1309946561083164>.
4. Офіційний сайт Міністерства доходів і зборів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: minrd.gov.ua.
5. Наказ Державної податкової служби України № 553 від 27.06.2012 р. «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо складання плану-графіка проведення документальних планових перевірок суб'єктів господарювання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1008.11561.0>.

Стаття надійшла до редакції 07.02.2014.

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті викладено результати дослідження науково-прикладних підходів до розгляду суті поняття «комплексний механізм управління підприємством» як економічної категорії; підкреслено його значимість та розкрито сутність; представлено елементний склад; систематизовано, уточнено і доповнено базові принципи формування.

The article presents the results of research of scientific and applied approaches to consideration of an essence of the concept «complex mechanism of enterprise management» as economic category; shows its importance; discloses the essence; presents elemental composition; systematizes specifies and adds the basic principles of formation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Об'єктивна необхідність і практична значимість комплексного механізму управління підприємством зумовлена його роллю як ланки, що пов'язує і погоджує елементи як всередині системи управління підприємством, так і його керуючої та керованої підсистем. Багатофункціональність і різноманітність засобів управлінських дій, а також об'єктів управління дозволили виділити комплексний механізм управління підприємством в самостійну економічну категорію, що потребує дослідження як з позицій елементно-функціонального складу, так і відносно принципів його формування і розвитку. Саме принципи формування комплексного механізму управління підприємством закладають основу його ефективного функціонування, сприяючи реалізації місії і цілей діяльності підприємства, що зумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Механістичний напрям досліджень управління підприємствами є незмінно популярним і актуальним в умовах економічного розвитку, що потребує постійного вдосконалення і створення нових засобів управлінських дій. Складність механізму управління підприємством зумовила в основному однобічний підхід до дослідження цієї економічної категорії, акцентуючи увагу на приватних його складових. Більшість вітчизняних та зарубіжних дослідників і авторів публікацій щодо механізму управління підприємством зупинялася на вивченні суті та принципів формування організаційно-економічного механізму управління окремими аспектами діяльності підприємства, серед яких варто виділити Т. П. Гончаренко, Л. О. Добрик, Р. М. Кононенко, З. В. Остряніну, В. В. Синельник та ін. Достатньо широко представлено результати досліджень щодо приватних механізмів управління, спрямованих на конкретні об'єкти керованої підсистеми: конкурентоспроможність підприємства (О. О. Школьній), якість виробничої діяльності (О. І. Момот), прибуток (А. О. Кобець), витрати (В. М. Шульга, Р. М. Кононенко), капітал (Б. В. Кочкодан), оборотні кошти (А. О. Абубакер), інвестиційна діяльність (О. В. Губарь), збутова діяльність (Р. О. Протопопенко), зовнішньоекономічна діяльність (Я. П. Машталір) тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз досліджень і публікацій останніх років показав недостатню вивченість комплексного підходу щодо механізму управління підприємством, притому що комплексність і системність признаються базовими принципами його формування. Крім того, принципи формування механізмів управління підприємством, які розглядаються в різних наукових джерелах, на погляд автора, потребують уточнення та доповнення в контексті самостійної економічної категорії «комплексний механізм управління підприємством».

Постановка завдання. Метою статті є вивчення теоретико-методологічних основ формування комплексного механізму управління підприємством, його визначення як економічної категорії, а також аналіз, узагальнення, уточнення і доповнення принципів його формування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Механізм управління є найактивнішим елементом системи управління підприємством, який пов'язує і приводить до взаємодії решту її компонентів (ланки апарату управління, функції, структуру і процес управління підприємством). Множинність функцій і засобів механізму управління підприємством (рис. 1), а також об'єктів управління (їх елементів, властивостей, взаємозв'язків, чинників) зумовлює його комплексний характер і передбачає виділення приватних складових (різновидів), згрупованих за певними класифікаційними ознаками (рис. 2).

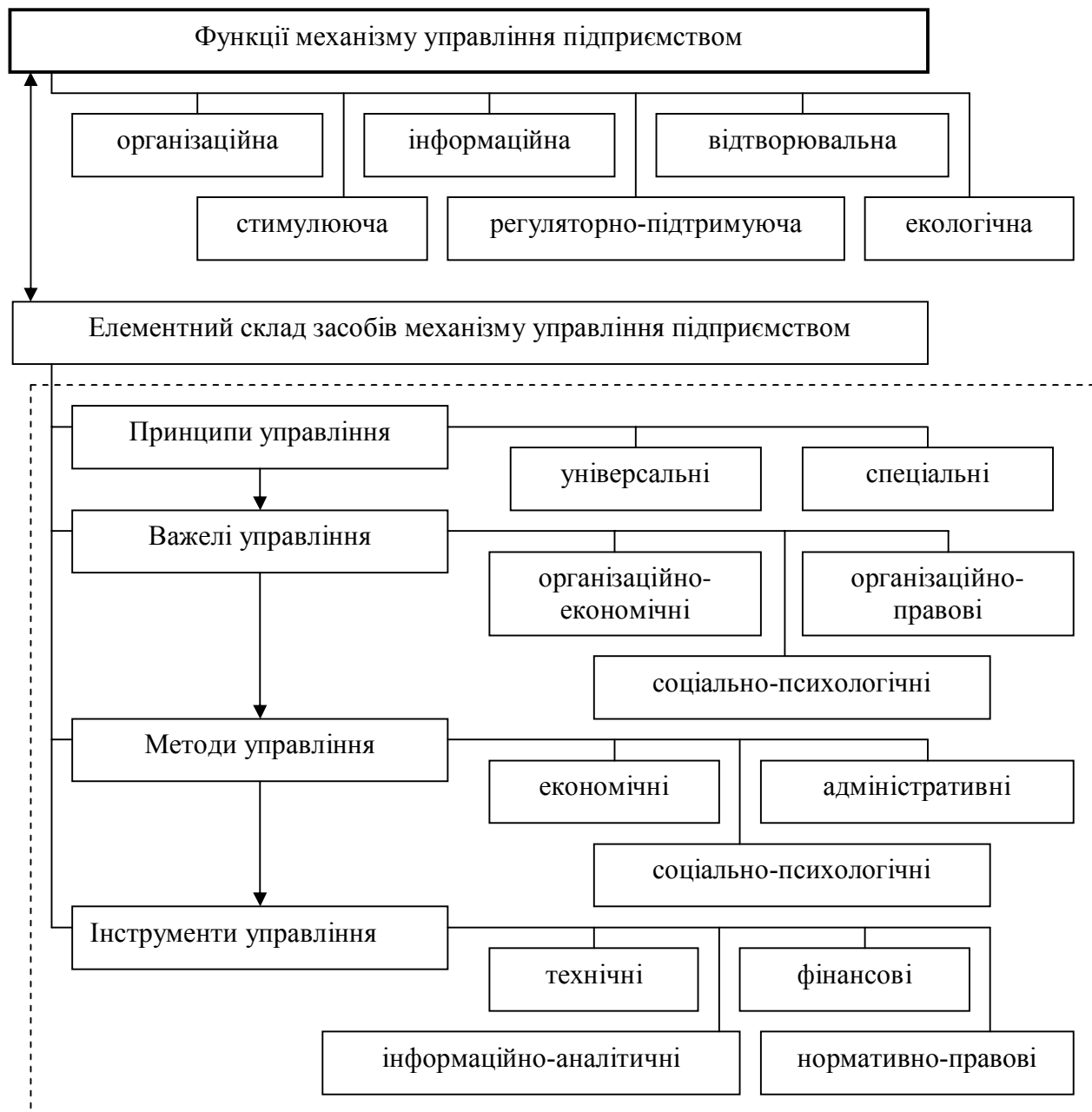


Рис. 1. Елементно-функціональна схема механізму управління підприємством

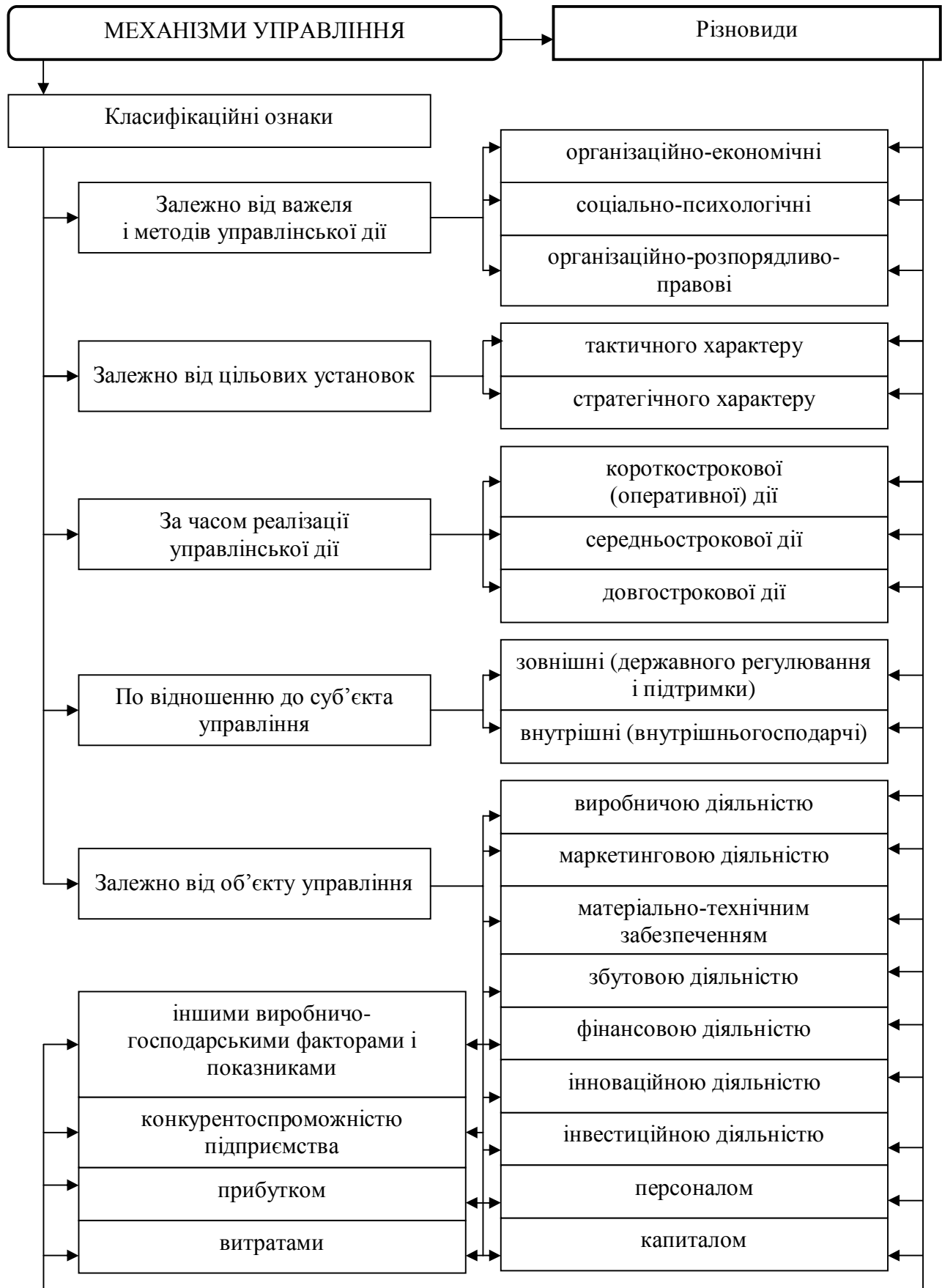


Рис. 2. Класифікація механізмів управління, що задіяні на підприємстві

Наявність відповідних різновидів механізму управління, які одночасно і взаємопов'язано діють на підприємстві, передбачає виділення такої економічної категорії як «комплексний механізм управління підприємством».

Комплексний механізм управління підприємством – це складна синтетична побудова, отримана в результаті поєднання і взаємодії різних частин функціонального і підтримуючого характеру. Кожний із приватних механізмів управління підприємством завжди конкретний, оскільки спрямований на досягнення конкретних цілей, впливає на конкретні об'єкти, їх властивості і зв'язки, а також фактори виробничо-господарської діяльності за допомогою конкретного набору засобів (методів та інструментів), що зумовлює конкретність, тобто структурно-логічну і інформаційно-речовинну визначеність комплексного механізму управління підприємства.

Дослідження концептуально-методологічних та прикладних аспектів механізму управління підприємством показало, що більшість авторів акцентує увагу лише на окремих його складових. Із 138 джерел, які мають місце в електронному каталозі дисертацій України за напрямом «Економіка, організація і управління підприємствами» [1], починаючи з 2000 року, 41 роботу (тобто 30%) присвячено питанням формування організаційно-економічного механізму управління підприємством, його функціональними блоками, характеристиками і показниками. Стосовно цього А. Г. Горчарук відзначав, що частіше за все вченими розглядаються окремі складові загального господарського механізму: організаційний, економічний або організаційно-економічний механізми [2].

Поняття «комплексний механізм управління» як економічний термін використовується в роботі Н. Ю. Круглової та М. І. Круглова [3, с.62], у якій визначено, що: «комплексний механізм управління є сукупністю економічних, мотиваційних, організаційних і правових (а у низці випадків – також політичних) способів цілеспрямованої взаємодії суб'єктів господарювання (суб'єктів підприємництва і науково-технічного розвитку) та впливу на їх діяльність, які забезпечують узгодження інтересів взаємодіючих сторін, об'єктів і суб'єктів управління». Не зважаючи на те, що це визначення виводить «комплексний механізм управління» за межі окремого господарюючого суб'єкта-підприємства на галузевий або регіональний рівень, або рівень національної економіки, його незначна декомпозиція дозволяє отримати наступне: «комплексний механізм управління є сукупністю способів цілеспрямованої дії на їхню (суб'єктів господарювання) діяльність, які забезпечують узгодження інтересів взаємодіючих сторін, об'єктів і суб'єктів управління». А це вже безпосередньо стосується комплексного механізму управління підприємством.

Заслугове на увагу і визначення механізму управління, сформульоване цими авторами, в якому відзначається, що «механізм управління є складною категорією управління та включає: цілі управління; кількісний аналог цілей – критерії управління; фактори управління – елементи об'єкту управління і їх зв'язки, на які здійснюється дія в інтересах досягнення поставлених цілей; методи дії на дані фактори управління; ресурси управління – матеріальні і фінансові ресурси, соціальний і організаційний потенціали, при використанні яких реалізується вибраний метод управління і забезпечується досягнення поставленої мети» [3, с.50].

На погляд автора, наявність певних цілей та критеріїв управління є необхідною умовою формування дієвого, ефективного механізму управління підприємством, але не є його елементом, також як не є елементами механізму управління і фактори управління, які, у свою чергу, є відповідними компонентами об'єкту управління. Щодо методів і ресурсів (в інтерпретації автора – інструментів) управління, то вони, разом з принципами і важелями управління, є основою формування комплексного механізму управління підприємством.

Комплексність і системність механізму управління підприємством є об'єктивною закономірністю і базовими принципами його формування. Разом з цими принципами Т. П. Гончаренко в контексті організаційно-економічного механізму стратегічного маркетингу розглядає і такі принципи формування механізму управління підприємством як: принцип зваженої орієнтації на задоволення потреб споживачів; перспективність;

злагоджена цілеспрямованість; принцип гнучкого реагування; принцип порівнянності і альтернативності варіантів управлінських рішень при їх виборі; принцип збереження та примноження конкурентних переваг [4, с.204–206]. Суттєвим доповненням до позначених принципів можна рахувати принципи формування механізмів корпоративного управління, сформульовані З. Ж. Даурбековою та Г. М. Ажибаєвою, зокрема: принцип відповідності цілям і задачам корпорації; принцип всебічного охопту; принцип послідовності та системності у виборі засобів і методів дії; принцип повноти та збалансованості засобів дії; принцип потенційного розвитку і вдосконалення; принцип автентичності; принцип мотиваційної цінності; принцип моральності [5].

Проаналізувавши і узагальнивши підходи до формулювання принципів формування механізмів управління підприємством, які були висловлені окремими авторами в різних джерелах, систематизувавши і доповнивши їх, автором було виділено основні принципи формування комплексного механізму управління підприємством (КМУП): системності; комплексності; дуалізму; цілеспрямованості; критеріальності; узгодженості та взаємопідтримки; перспективності; гнучкості і адаптивності; інформативності; вмотивованості; відповідальності; специфічності; потенціалу розвитку.

Принцип системності полягає в тому, що КМУП є елементом системи управління підприємством, яка, у свою чергу, входить до складу підприємства як складної виробничо-господарської системи, що є підсистемою галузі тощо. Отже, рішення і дії, що реалізуються за межами КМУП в рамках відповідних систем більш високого рівня певним чином (як позитивним, так і негативним) позначатимуться на змісті елементів власне КМУП та характері їх взаємозв'язків, які потрібно враховувати при його формуванні, передбачивши адаптаційні заходи. Крім того, при формуванні КМУП, слід виходити з того, що він сам є системою взаємозв'язаних елементів, ефективність якої зумовлюється наявністю у неї таких системних властивостей як цілеспрямованість, цілісність, поліструктурність, відкритість, складність, унікальність, синергічність, граничність, противоентропійність тощо.

Принцип комплексності зумовлений елементним складом КМУП. Реалізація цього принципу передбачає, з одного боку, розробку і використання всього комплексу засобів управління (рис. 1), з іншого, – формування та злагоджену роботу приватних механізмів управління підприємством (рис. 2).

Принцип дуалізму (подвійності), який базується на перетині двох фундаментальних класів речей (явищ або принципів), які взаємно впливають один на одного, але не змінюють своєї структури, щодо КМУП виявляється у тому, що кожний з приватних механізмів управління підприємством, який впливає на окремий об'єкт управління (його властивості та взаємозв'язки), є сукупністю засобів управління (важелів, методів та інструментів), сформованих виходячи з особливостей конкретного об'єкту управління.

Принцип цілеспрямованості ґрунтується на тому, що цілі формування КМУП повинні відповідати цілям і завданням підприємства та мати, по відношенню до них, підлеглий характер.

Принцип критеріальності передбачає розробку системи критеріальних показників, які кількісно підкріплюють цілі КМУП і його складників та дозволяють адекватно оцінити ефективність їхньої роботи.

Принцип узгодженості та взаємопідтримки при формуванні КМУП виявляється в необхідності якісного і кількісного узгодження параметрів таких пар, як: цілі управління → критерії управління; критерії управління → об'єкти управління (їх елементи, властивості, взаємозв'язки та інші фактори); елементи об'єкту управління → принципи, важелі і методи управління; методи управління → інструменти управління. Крім того, при формуванні приватних механізмів управління підприємством необхідно враховувати те, що зрештою усі вони підлегли реалізації місії і загальних цілей діяльності підприємства. Це передбачає їхню узгодженість, адекватність і взаємопідтримку. Зокрема, ефективність механізму управління конкурентоспроможністю підприємства залежить від ефективності механізмів управління капіталом, персоналом, витратами тощо, а ефективність механізму управління виробничою

діяльністю багато в чому визначається ефективністю механізмів управління інноваційною та інвестиційною діяльністю, маркетингом і матеріально-технічним забезпеченням тощо.

Принцип перспективності пов'язаний з виділенням та формуванням залежно від цільових установок механізмів управління тактичного і стратегічного характеру, спрямованих, відповідно, на реалізацію поточних (оперативних і короткострокових) завдань та довгострокових цілей.

Принцип гнучкості та адаптивності КМУП зумовлює не тільки стійкість та успішність функціонування підприємства, але і його життєздатність в умовах динамічності, конкурентності, непередбачуваності дії факторів зовнішнього середовища господарювання. Зовнішнє середовище постійно формує тенденції, до яких необхідно пристосовуватися, отже, система управління підприємством та КМУП, зокрема, повинні бути достатньо гнучкими для того, щоб бути здатними реагувати і адаптуватися до змін.

Принцип інформативності передбачає адекватність, точність і повноту інформації, що використовується при формуванні та в процесі роботи КМУП. Інформація справедливо визнається головним ресурсом ринкової економіки, а знання – основною цінністю людства. Наявність і узгодження на підприємстві трьох типів знань (особистих, корпоративних та ринкових) є заставою формування дієвого КМУП.

Принцип вмотивованості, ідея якого полягає в тому, що при формуванні КМУП повинні бути врахованими та задіяними як особові мотиви високопродуктивної праці персоналу підприємства, що знаходить відображення у відповідних (економічних, соціально-психологічних та адміністративних) методах управління, так і підприємницькі мотиви, які відбиваються на підприємницьких реакціях інноваційного і ринкового характеру, підтримці інтрапренерства (внутрішнього підприємництва), відношенні до підприємницького ризику, що закладаються в економічні методи управління. Відзначимо, що окремі автори [3, с.460; 6, с.27; 7, с.240; 8, с.250; 9, с.17; 10, с.20] виділяють мотиваційний механізм управління, як самостійний управлінський механізм господарювання, розглядаючи його як впорядковану сукупність мотивів досягнення складної мети [3, с.90]. Фактично внутрішній зміст особових мотивів персоналу та підприємницьких мотивів, як власників підприємства, так і окремих його співробітників, є базовою ознакою виділення певних методів управління, дозволило авторові виділити принцип вмотивованості як обов'язкову умову, яка враховується при формуванні КМУП.

Принцип відповідальності зумовлений тим, що за результати конкретної діяльності, процесу, роботи КМУП і його складників обов'язково повинні нести відповідальність конкретні уповноважені особи та виконавці. Зокрема, формування приватних механізмів управління підприємством, які виділені за об'єктною спрямованістю, можуть супроводжуватися визначенням відповідних центрів відповідальності.

Принцип специфічності означає необхідність враховувати при формуванні КМУП галузеву специфіку діяльності підприємства, що зумовлює його унікальність.

Принцип потенціалу розвитку полягає у тому, що при формуванні КМУП в нього повинна бути закладена можливість удосконалення.

Висновки і перспективи подальших розробок. Резюмуючи вищевикладене, відзначимо, що:

- механізм управління є найактивнішим елементом системи управління підприємством, який пов'язує і приводить до взаємодії решту його складових. Багатофункціональність та різноманітність засобів управлінських дій, а також об'єктів управління дозволяють виділити його в самостійну економічну категорію – «комплексний механізм управління підприємством»;
- об'єктивна необхідність і практична значимість комплексного механізму управління підприємством зумовлена його роллю зв'язного як всередині системи управління, так і між керуючою та керованою підсистемами підприємства;
- комплексний механізм управління підприємством – складна синтетична побудова,

отримана в результаті поєднання та взаємодії різних частин функціонального і підтримуючого характеру, класифікованих залежно від важеля і методів управлінської дії, цільових установок, часової перспективи реалізації управлінських дій, суб'єктів і об'єктів управління;

- комплексний механізм управління підприємством, як і будь-яка інша система, підлягає формуванню, розвитку (удосконаленню), оцінюванню ефективності функціонування, що і знаходить відображення у відповідних принципах його формування, основними з яких є принципи системності; комплексності; дуалізму; цілеспрямованості; критеріальності; узгодженості і взаємопідтримки; перспективності; гнучкості й адаптивності; інформативності; вмотивованості; відповідальності; специфічності; потенціалу розвитку.

Розширення і поглиблення теоретичних знань з питань формування комплексного механізму управління підприємством є необхідною умовою розробки його дієвого аналога на рівні конкретного суб'єкта господарювання конкретної галузі національної економіки. У перспективі подальших розробок лежать прикладні аспекти комплексного механізму управління підприємством рибного господарства України.

Список використаної літератури

1. Электронный каталог диссертаций Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.disslib.org/catalogue.html>.
2. Гончарук А. Г. Формирование общего механизма управления эффективностью предприятия [Электронный ресурс] / А. Г. Гончарук. – Режим доступа: http://econindustry.org/arhiv/html/2009/st_45_22.pdf.
3. Круглова Н. Ю. Стратегический менеджмент: [учеб. для вузов] / Н. Ю. Круглова, М. И. Круглов. – М.: РДЛ, 2003. – 464 с.
4. Гончаренко Т. П. Сучасна концепція стратегічного маркетингу: організаційно-економічний механізм / Т. П. Гончаренко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2010. – № 29. – С. 200–207.
5. Даурбекова С. Ж. Принципы корпоративного управления [Электронный ресурс] / С. Ж. Даурбекова, А. М. Ажимбаева. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/9_KPSN/2011/Economics/6_82062.doc.htm.
6. Маковеев П. С. Мотиваційні механізми управління розвитком промислового виробництва: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.07.01 «Економіка промисловості» / П. С. Маковеев. – К., 2000. – 27 с.
7. Синицька О. І. Мотиваційні механізми управління персоналом підприємств сфери послуг: дис. канд. екон. наук: 08.06.2001 / О. І. Синицька. – К., 2005. – 240 с.
8. Оганезова Г. В. Мотиваційний механізм в системі управління інноваційної сфери: дис. канд. екон. наук: 08.02.2003 / Г. В. Оганезова. – Х., 2006. – 257 с.
9. Єгоркіна Т. О. Мотиваційний механізм управління витратами підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Т. О. Єгоркіна. – Донецьк, 2008. – 17 с.
10. Мішура В. Б. Економічний зміст мотиваційного механізму корпоративного управління: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук.: спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / В. Б. Мішура. – Х., 2008. – 20 с.

Стаття надійшла до редакції 18.01.2014.

АВТОРИ СТАТЕЙ

ПРОБЛЕМИ ПОКРАЩЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

1. **Ганіч Л.В.** к.е.н., доцент кафедри управління персоналом і економіки труда Донецького національного університету, м. Донецьк;
2. **Данилович-Кропивницька М.Л.** к.е.н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка», Інституту економіки та менеджменту, м. Львів;
3. **Збрицька Т.П., Гержик В.А.** к.е.н., доцент кафедри управління персоналом і економіки праці ОНЕУ, м. Одеса; аспірант кафедри управління персоналом і економіки праці ОНЕУ, м. Одеса;
4. **Кір'ян Т.М., Куліков Ю.М., Сафонов В.В.** к.е.н., професор, директор НДІ праці Міністерства соціальної політики України та НАН України, м. Київ; д.е.н., професор УП та ЕП ОНЕУ, м. Одеса; аспірант, викладач кафедри УП та ЕП, ОНЕУ, м. Одеса;
5. **Ковальчук О.А., Ситнік О.Д.** к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики Вінницького фінансово-економічного університету, м. Вінниця; викладач кафедри іноземних мов Вінницького національного технічного університету, м. Вінниця;
6. **Маркова С.В., Олійник О.М., Головань О.О.** к.е.н., доцент кафедри бізнес-адміністрування та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Запорізького національного університету, м. Запоріжжя; к.філ.н., доцент кафедри бізнес-адміністрування та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Запорізького національного університету, м. Запоріжжя; к.фіз.-мат.н., доцент кафедри бізнес-адміністрування та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Запорізького національного університету, м. Запоріжжя;
7. **Носова Т.І.** аспірант кафедри економіки підприємства Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, м. Донецьк;
8. **Петенко А.В.** к.е.н., доцент кафедри управління персоналом та економіки праці Донецького державного університету управління, м. Донецьк;

9. **Свердан М.М.** к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківського бізнесу Університету економіки та права «КРОК», м. Київ;
10. **Середюк В.Б.** к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних систем Чернівецького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету, м. Чернівці;
11. **Стаматін О.В.** аспірант кафедри економіки, організації та планування діяльності підприємства Харківського національного економічного університету м. Харків;
12. **Сухотеріна М.І.** здобувач кафедри політології Одеського національного політехнічного університету, м. Одеса;
13. **Татомир І.Л.** к.е.н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Дрогобицького державного педагогічного університету ім. І. Франка, м. Дрогобич.

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

1. **Акінфієва Л.П.,** к.е.н., доцент кафедри обліку, аудиту і статистики Одеського інституту фінансів УДФУ та МТ, м. Одеса;
Белозорова Л.С. к.е.н., доцент кафедри обліку, фінансів та кредиту Одеської філії Європейського університету, м. Одеса;
2. **Лесь А.В.** к.е.н., асистент кафедри економіки природокористування та менеджменту лісового господарства Житомирського національного агроекологічного університету, м. Житомир;
3. **Луцків О.М.** к.е.н., старший науковий співробітник Інституту регіональних досліджень НАН України, м. Львів;
4. **Малярець Л. М.,** д.е.н., професор, завідувач кафедри вищої математики і економіко-математичних методів Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця, м. Харків;
Койбічук В.В. асистент кафедри вищої математики та інформатики ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України», м. Суми;
5. **Наливайченко К.В.** д.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки Кримського економічного інституту ДВНЗ «Київського національного економічного університету» ім. В. Гетьмана, м. Сімферополь;
6. **Ніколаєв Ю.О.** к.е.н., доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова, м. Одеса;

7. **Огінок С.В.** аспірант кафедри міжнародних економічних відносин Львівського національного університету ім. І. Франка, м. Львів;
8. **Повод Т.М.,**
Остапенко А.С. к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту Херсонського національного технічного університету, м. Херсон;
к.т.н., доцент кафедри фінансів і кредиту Херсонського національного технічного університету, м. Херсон;
9. **Портна О.В.** к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Харківського інституту економіки ринкових відносин та менеджменту, м. Харків;
10. **Савчук Н.В.** докторант кафедри фінансів ДВНЗ «Київського національного економічного університету» ім. В. Гетьмана, м. Київ;
11. **Сирчин О.Л.** к.е.н., доцент кафедри банківської справи ОНЕУ, м. Одеса;
12. **Смолич Д.В.** к.е.н., ст. викладач кафедри менеджменту та маркетингу Луцького національного технічного університету, м. Луцьк;
13. **Циганюк Н.Є.,**
Сидорук С.В. к.е.н., старший викладач кафедри економіки та підприємництва Луцького національного технічного університету, м. Луцьк;
старший викладач кафедри менеджменту та маркетингу Луцького національного технічного університету, м. Луцьк.

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ ОПТИМІЗАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

1. **Алексєєв С.Б.** к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, м. Донецьк;
2. **Іванечко П.М.** к.е.н., доцент кафедри економіки обліку та аудиту Тернопільської філії ПВНЗ «Європейський університет», м. Тернопіль;
3. **Івченко І.Ю.** к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій Одеського національного політехнічного університету, м. Одеса;
4. **Ігнатенко Т.В.** к.е.н. кафедри бухгалтерського обліку Київського національного торговельно-економічного університету, м. Київ;
5. **Карпенко Л.М.** к.е.н., проректор з НПР, доцент кафедри економіки підприємства ОНЕУ, м. Одеса;
6. **Кондратенко Т.В.** аспірант кафедри менеджменту Кременчуцького національного університету ім. М. Остроградського, м. Кременчук;

7. **Кузнецова І.О.** д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту організацій та ЗЕД ОНЕУ, м. Одеса;
8. **Куклінова Т.В.** к.е.н., викладач кафедри економіки підприємства ОНЕУ, м. Одеса;
9. **Литвинов О.І.** ст. викладач кафедри економіки підприємства Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, м. Донецьк;
10. **Михальчишин Н.Л.,** к.е.н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка», м. Львів;
Сенів Л.А. асистент кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка», м. Львів;
11. **Нагайчук В.В.** викладач кафедри фінансів і кредиту Вінницького навчально-наукового інституту економіки Тернопільського національного економічного університету, м. Вінниця;
12. **Орлик О.В.** к.е.н., доцент кафедри інформаційних систем в економіці ОНЕУ, м. Одеса;
13. **Парсяк В.Н.,** д.е.н., професор, академік Академії економічних наук України, академік Академії наук суднобудування України, заслужений діяч науки і техніки України; декан факультету економіки моря Національного університету кораблебудування ім. адм. Макарова, м. Миколаїв;
Кириченко О.П. к.е.н., ст. викладач кафедри економіки та організації виробництва Національного університету кораблебудування ім. адм. Макарова, м. Миколаїв;
14. **Прудникова І.М.** аспірант кафедри контролю і АГД Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, м. Донецьк;
15. **Сербінова К.Х.** начальник відділу тарифної політики Департаменту економічного розвитку Одеської міської ради, м. Одеса;
16. **Тищенко В.Ф.** к.е.н., доцент кафедри банківської справи Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця, м. Харків;
17. **Хомутенко В.П.,** к.е.н., професор кафедри фінансів ОНЕУ, м. Одеса;
Хомутенко А.В. к.е.н., доцент кафедри фінансів ОНЕУ, м. Одеса;
18. **Яркіна Н.М.** к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Керченського державного морського технологічного університету, м. Керч.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ВІСНИК
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ**

Збірник наукових праць

Випуск 1 (52)

За загальною редакцією:

проф. Зверякова М.І., проф. Ковальова А.І., проф. Буркинського Б.В.,
проф. Максимової В.Ф., та ін.

Підп. до друку 25.02.2014. Формат 84x108/8. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman. Ум. друк. арк. 36,27
Наклад 100 прим. Зам. № 912

Друкарня «Атлант» ВОІ СОІУ
65029, м. Одеса, Ольгіївський узвіз, 8
Тел.: 728-45-71
e-mail: ev_atlant@mail.ru
Свідоцтво: 23179617

*Свідоцтво про внесення видання видавничої продукції до Державного реєстру видавців,
виготівників та розповсюджувачів видавничої продукції від 31.08.2009 р., серія ДК № 3564.*