



Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»



"East West" Association For Advanced Studies and Higher Education

PERSPECTIVE ECONOMIC AND MANAGEMENT ISSUES

Collection of scientific articles

List of journals indexed



Submitted for review in

**Conference Proceedings Citation Index -
Social Sciences & Humanities (CPCI-SSH)**



**"East West" Association For Advanced Studies and Higher Education,
2015**

"East West" Association For Advanced Studies and Higher Education

PERSPECTIVE ECONOMIC AND MANAGEMENT ISSUES

Science editor:

Drobyazko S.I.

Ph.D. in Economics, Associate Professor, Professor of RANH

Reviewers:

Shatalova Nina Ivanovna

*Doctor Hab. in Social Sciences, Professor,
Head of the Department of Personnel Management and Sociology of
Ural State Railway University (Ekaterinburg, Russia)*

Dimitar Kanev,

Doctor of Economic Sciences, Professor of Economics (Varna, Bulgaria)

Perspective economic and management issues : Collection of scientific articles. -
"East West" Association For Advanced Studies and Higher Education GmbH,
Vienna, Austria, 2015.- 476 p.

ISBN 978-3-903063-17-4

Collection of scientific articles published on the results of the International scientific and practical conference "Perspective economic and management issues" is the scientific and practical publication, which contains scientific articles of students, graduate students, Candidates and Doctors of Sciences, research workers and practitioners from Europe, Russia, Ukraine and from neighbouring countries and beyond. The articles contain the study, reflecting the processes and changes in the structure of modern economy and state structure. The collection of scientific articles is for students, postgraduate students, doctoral candidates, teachers, researchers, practitioners and people interested in the trends of modern economic science development.

ISBN 978-3-903063-16-4

© 2015 Copyright by "East West" Association For
Advanced Studies and Higher Education GmbH
© 2015 Authors of the articles
© 2015 Drobyazko S.I.

CONTENT

1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT	8
Alexandrova E.N. EVALUATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS RUSSIA IN RATINGS OF INTERNATIONAL ORGANIZATIONS	8
Babets I. H., Ruda O. I. SOCIAL SECURITY OF REGION IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT CONCEPT	12
Balashova S.P., Sirotenko M.W. THE USE OF ISO STANDARDS IN THE IMPLEMENTATION OF THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM IN MUNICIPALITIES	17
Gulaliyev M., Abasova S. AZERBAIJAN AND EURASIAN ECONOMIC UNION: SOME PROBLEMS AND PERSPECTIVES	20
Denins A., Lipmans F. INNOVATION POLICY DEVELOPMENT AND IMPACT ON LATVIAN INDUSTRIAL DEVELOPMENT	26
Klevchik L.L. TWO TYPES OF ECONOMIC INFORMATION AS INPUTS AND THEIR IMPACT ON THE INFORMATION MARKET	31
Marekha I.S., Ivanchenko M.V. RATIONAL NATURE MANAGEMENT AS A MULTI-CULTURAL ECOLOGICAL AND ECONOMIC SYSTEM	37
Nenova R.D. ECO-INNOVATIONS AS AN OPPORTUNITY TO REDUCE EMISSIONS OF GREENHOUSE GASES FROM AGRICULTURE	41
Oleksich D., Oleksich Z. EVOLUTION AND CHALLENGES OF UNDERSTANDING THE ESSENCE OF THE INNOVATION IN THE DETERMINATION OF UKRAINIAN ECONOMIC COMPETITVNESS	45
Oleksich Z. THE NET EFFECT OF THE FINAL PROJECTS INVOLVING THE USE OF NATIONAL RESOURCES	50
Onufryk I.P. JO. SCHUMPERT'S ECONOMIC DOCTRINE IN THE UKRAINIAN REALITU	57
Osadchuk A.I., Popov O.Y., Golovanova G.M. MARKETING AND ECONOMIC SUBSTANTIATION OF EXPORT PORTFOLIO STRUCTURE IN TIME OF FORMING THE STRATEGY OF ENTERPRISE'S INTERNATIONAL ACTIVITIES	67
Petina O.M. THE INNOVATIVE YOUNG POTENTIAL OF UKRAINE: ASSESSMENT AND PROSPECTS	72
Reikin V.S. METHODOLOGICAL PROBLEMS IN CALCULATING THE SHADOW ECONOMY VALUE	78
Sobchenko A., Krukovska O. CONTROL MECHANISM OF AGRICULTURE: THEORY AND ORGANIZATION	81
Stelmashchuk L.S. CAUSES AND CONSEQUENCES OF MIGRATION PROCESSES	84
Khalkovsky O. FACTORS AFFECTING THE EFFICIENCY OF ANTI-CORRUPTION POLICY	88
2. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT	92
Abass K. Dzhaud. ORGANIZATIONALLY METHODOICAL BASES OF CONCORDANCE ECONOMIC INTERESTS SUBJECTS IN THE PROCESS OF MANAGEMANT BY RESOURCE POTENTIAL ENTERPRISES OF INDUSTRIAL KNOT	92
Antonova O.M., Zhebka V.V. ECONOMIC SECURITY IN THE SYSTEM EVALUATION OF THE FUNCTIONING OF THE ENTERPRISE	96
Vasylenko T. ANALYSIS ON THE EFFICIENCY OF INNOVATIVE ENERGY SAVING SUGAR INDUSTRY ENTERPRISES	100
Ganusin S.L. UKRAINIAN FOOD INDUSTRY ADAPTATION TO EUROPEAN PRACTICE OF PRODUCT QUALITY AND SAFETY PROVISION	103
Getman O.A. ANALYTICAL REVIEW OF THE THEORETICAL STUDIES AND STRATEGIC APPROACHES IN RELATION TO THE TRANSFORMATIONAL PROCESS OF	

ORGANIZATIONAL STRUCTURE, CRITERIA APPROACH TO THE EVALUATION OF ITS EFFECTIVENESS	108
Grabovets I.V., Bratchenko L.E., Chernous L.S. CONTROLLING OF INVESTMENT PROJECTS IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE ..	116
Davydov O.I. DEVELOPMENT OF THE CONCEPT OF ENTERPRISE VALUE MANAGEMENT IN MODERN ECONOMY	120
Dzhemelinska L.V. MARKETING RESEARCH THE LEVEL OF DEMAND ON COMPETITIVE ABILITY PRODUCTS OF INDUSTRIAL ENTERPRISE.....	123
Yemchuk L.V. INFORMATION SYSTEMS AND THEIR ROLE IN THE ACTIVITIES OF MODERN BUSINESS	126
Yegupov Y. SCHEDULING FORM OF THE ENTERPRISE PRODUCTION PROGRAM.....	131
Yemtsev V., Iemtseva I. THE WAYS FOR UKRAINIAN AGRICULTURAL ENTERPRISES TO DEVELOP THE COMPETITIVENESS IN CONDITIONS OF NONPRICE COMPETITIVENESS IN THE WORLD MARKET.....	136
Zamoryonova D.V. PRIORITIES OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN WEB-ORIENTED SOCIETY.....	140
Kolodaznaya K.A. MODELING STRATEGIC DECISIONS ON INCREASE OF CIRCULATING ASSETS MANAGEMENT EFFICIENCY OF TRADING ENTERPRISES.....	143
Kolodaznaya I.V. ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC CONDITIONS ENHANCE INNOVATION.....	148
Makovoz O.S., Belyaeva L.A. FEATURES ECONOMIC POTENTIAL COMMERCIAL ESTABLISHMENT	153
Masliukivska A. CORPORATE CULTURE AND ITS SIGNIFICANCE FOR PROVIDING ENTERPRISE'S INNOVATIVE DEVELOPMENT.....	156
Medynets N.G. INVESTMENT MECHANISMS OF STRUCTURAL TRANSFORMATIONS IN THE AIR TRANSPORT INDUSTRY	160
Nalivaychenko K.V. RESEARCHING OF ECONOMIC'S INFORMATIZATION.....	162
Niecheva N.V. DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF THE MECHANISM OF THE SERVICE QUALITY MANAGEMENT OF THE RECREATIONAL SECTOR ENTERPRISES.....	170
Plaksiynko V.Y., Nischenko T.N. THE METHOD ASSESSMENT MANAGEMENT PERSONNEL.....	173
Odarenko O.V. ACTUAL PROBLEMS OF INFORMATION AND ANALYTICAL PROVIDING RISK MANAGEMENT	176
Golovkova L.S., Omel'chack G.V. FEATURES AND FORMATION OF POTENTIAL COMPETITION PJSC "UZ" UNDER THE REFORM	179
Polozova T.V. METHODOICAL SUPPORT OF THE ESTIMATION OF FINANCIAL OPPORTUNITIES FOR INNOVATIVE-INVESTMENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE ..	184
Romanchuk S.V. THE ECONOMIC COMPONENT OF RECYCLING AT THE SUGAR FACTORY	187
Sidneva J.K. ENVIRONMENTAL COMPONENT CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY	190
Smol'nyakova N.M., Volosov A.M. IMPACT OF COMPETITION ON PRICE POLICY OF ENTERPRISE FOOD TRADE.....	193
Sokolov O.E. ANALYSIS EFFICIENCY OF OPERATION INDUSTRIAL ENTERPRISES OF THE KHARKIV REGION	196
Tanklevska N.S., Kalchenko M.M. TRENDS IN MOBILIZING FINANCIAL RESOURCES AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	200
Timchenko O.D. IMPORTANCE AND PLACE OF PREDICTION OF RETAIL TURNOVER IN THE ENTERPRISE TRADE.....	206
Fadyeyeva I.G. SYNTHESIS OF MANAGEMENT SYSTEM STRUCTURE AT OIL AND GAS ENTERPRISES OF CORPORATE STRUCTURE	209

Kharchenko M.V. PROBLEMS OF ACCOUNTING AND ANALYSIS OF LOGISTICS EXPENDITURES AS AN IMPEDIMENT TO PROGRESS OF DOMESTIC AIRPORTS	216
Tsymbalistova O.A. THE POSSIBILITY TO CONSIDER CROWDSOURCING TO BE A KEY FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF DOMESTIC AVIATION	222
Shvydanenko G.O., Boichenko K.S. GENERATION OF ENTERPRISE VALUE IN THE PROCESS OF ITS DEVELOPMENT	229

3. PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY 233

Azarova A.V. REGIONAL ECONOMIC SYSTEM AND MECHANISM OF ITS REGULATION	233
Muhametgalieva O.K., Bedelbekova T.N. FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE SECURITIES MARKET IN KAZAKHSTAN.....	235
Beisekova P.D. INNOVATION AS A FACTOR OF MODERNIZATION NATIONAL ECONOMY OF KAZAKHSTAN.....	238
Beridze L.M. PROBLEMS OF UNEMPLOYMENT AND LABOUR MARKET IN GEORGIA	242
Gomanyuk E.K. ASSESSMENT OF LEVEL DEVELOPMENT OF DEPOSIT SERVICES IN UKRAINE: REGIONAL APPROACH.....	245
Kozyakova S. INFLUENCE FEATURES OF SPA SERVICES AT THE PRICE FORMATION PROCESS.....	249
Nezdoyminov S.G. PREDICTION OF DEVELOPMENT OF TOURISM AND HOSPITALITY IN THE REGION	252
Sviridova N.D., Kozyakova S.S. MONITORING OF TOURIST AND RECREATIONAL INFRASTRUCTURE OLD INDUSTRIAL REGIONS.....	256
Smirnova E.A. MODERN APPROACHES TO DEFINITION OF ESSENCE OF «REGIONAL INNOVATION SYSTEM»	262
Stepova O.V., Roma V.V. ECOLOGICAL AND ECONOMIC SECURITY WATER USE IN POLTAVA REGION.....	267
Suprun O.O. EVALUATION FORMS AND STRUCTURE OF AGRICULTURAL FINANCE COMPANIES	269
Fedunets A.D., Semykina A.V. SCIENTIFIC-METHODICAL NAVIGATOR IN SOCIAL INNOVATION MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF INCREASING HUMAN CAPITAL COMPETITIVENESS.....	273

4. MONEY, FINANCE AND CREDIT 279

Vanina D.A. METHODICAL FUNDAMENTALS OF FINANCIAL RISK MANAGEMENT SYSTEM IN INSURANCE COMPANY	279
Kalambet S.V., Ganzuk S. M., Galaganov V.O. SPECIFICITY OF INVESTMENT IN THE SPHERE OF INFORMATION TECHNOLOGIES OF UKRAINE	284
Glushchenko O.V. BANKING CRISIS IN UKRAINE UNDER THE CONDITIONS OF FINANCIAL SINGULARITY	287
Grigorenko V.M. THE STATE OF BANK FINANCIAL ACTIVITIES AS A KEY BACKGROUND FOR SELECTION AND IMPLEMENTATION OF ITS MANAGEMENT TECHNOLOGIES.....	291
Horbulina A.V., Dobryk L.O. TYPICAL SCHEMES OF MONEY LAUNDERING IN THE INSURANCE ENVIRONMENT IN UKRAINE, CRIMINAL PATH, AND THEIR MECHANISMS OF DETECTION.....	295
Sidelnik O.P., Levko A.A. FEATURES OF M & A IN THE BANKING MARKET OF UKRAINE.....	299

Leshina Y.V. THE TEORETICAL BASIS OF DEFINING THE ESSENCE OF THE CONCEPT OF THE FINANCIAL RESOURCES OF HOUSEHOLDS	302
Rudyuk L.V., Rudyuk K.B. MONETARY POLICY: THEORETICAL ASPECTS	308
Tishchenko H., Tishchenko V. THE USE OF FOREIGN EXPERIENCE IN CONDUCTING STRESS TESTING OF THE DOMESTIC BANKS.....	317
Filimonova O.B., Shynkariuk A.O., Sopilnyak A.V. PROJECT FINANCING DEVELOPMENT PROSPECTS: IMPLEMENTATION OF INTERNATIONAL EXPERIENCE IN UKRAINE....	321
Chmutova I.M. COMMERCIAL BANK CORPORATE STRATEGY FORMATION ACCORDING TO ITS LIFE CYCLE STAGE.....	326
 5. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	 330
Akimova N.S., Yancheva L.M. ACCOUNTING POLICY THE COMPANY: ECONOMIC AND MECHANISM OF NATURE.....	330
Boychenko N.V., Naumova T.A., Nesterenko I.V. PROSPECTS OF E-COMMERCE IN UKRAINE.....	336
Boyarchuk N.Y., Kosyakova V.V. THE ROLE OF DATA IN ACCOUNTING SYSTEM IN THE INFORMATION SUPPORT OF ENTERPRISE MANAGEMENT	339
Korol K.V. TASKS OF RESPONSIBILITY ACCOUNTING IN ACCOUNTING PRACTICE .	344
Skrypnyck S.V. INVENTORY INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS.....	347
Pogozhikh N.I., Toporkova E.V., Ilchenko M.A. ANALYSIS OF CHARGES IS ON ENTERPRISES OF RESTAURANT ECONOMY IN ADMINISTRATIVE INFORMATIVE SYSTEM.....	351
Fedchyshyn N.M. INFORMATION SUPPORT OF BUDGETING IN ENTERPRISE CONDITIONS OF COMPUTERIZATION.....	355
Shepel I.V. RESPONSIBILITY FOR VIOLATION IN PAYMENT BY LABOR LAW	361
 6. TAXATION AND ACCOUNTING SYSTEM	 365
Danchenko L.P. REGULATION OF AGRARIAN SECTOR IN UKRAINE: APPLICATION EU EXPERIENCE.....	365
Kalendzhian S.O., Omelchenko L.S., Laktionova O.E. AUTSORSING IN ADMINISTRATION OF TAXATION OF ENTERPRISES AND TAX ADMINISTRATION.....	368
Rud' O.V. THE INTEGRAL INDICATOR OF THE ESTIMATING THE FISCAL EFFICIENCY OF THE TAX BENEFITS IN THE MECHANISM OF DIRECT TAXATION: THE MACROECONOMIC ASPECT.....	372
Sadykhanova D.A., Mustafina A.K. PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF A TAX POLICY IN RK IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION	378
 7. ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES	 382
Prystemskiy O.S. PARADIGM OF FINANCIAL SAFETY OF DEVELOPMENT OF AGRICULTURE.....	382
Tyutyunnik Y.Y. INSTRUMENTS AND METHODS OF THE MANAGEMENT OF RISKS OF THE ENTERPRISE'S INNOVATIVE PROJECTS.....	385
 8. MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMY	 390
Ivanova V.B. INVESTIGATION OF EQUILIBRIUM PRICE SETTING MECHANISM BASED ON COBWEB MODEL	390
Lebedeva L.N., Belova I.S. MODELING AND ANALYSIS OF UKRAINE ECONOMY OPENNESS.....	394
Maksimova I.I. INCREASING OF MINING ENTERPRISE PROFITABILITY BY ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELING OF ORE EXTRACTION	398

9. STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE	402
Akhmedova O.O. PUBLIC MANAGEMENT OF THE TOURISM INDUSTRY OF UKRAINE	402
Huliy N.M. THE INTELLECTUALIZATION SUPPORT OF MANAGEMENT DECISIONS	406
10. TOURISM ECONOMY	410
Alexandrova E.N., Stadnik T.A. COMPETITIVENESS OF RUSSIA IN THE SPHERE OF THE INTERNATIONAL TOURISM	410
Galasiuk K.A. THE RESEARCH OF ESSENCE, STRUCTURE AND EVALUATION OF HOTEL ENTERPRISE INNOVATIVE POTENTIAL	414
Dyachenko L.A., Lozynska S.O., Haba M.I. CONCERNING PERSPECTIVES OF RESORT RESOURCES DEVELOPMENT IN WESTERN UKRAINE	418
Temelkova M.P. BOUTIQUE TOURIST DESTINATIONS – AN EXPENSIVE SUSTAINABLE PRODUCT ON THE GLOBAL TOURIST MARKET	421
Shykina O.V. THE USE OF TAXONOMIC ANALYSIS AS A VALUATION TECHNIQUE OF HOTEL INDUSTRY COMPETITIVENESS	425
11. MANAGEMENT	431
Hocman F. MANAGEMENT OF MONITORING OF RISK EXPOSURE - CASE OF SLOVAK REPUBLIC	431
Hessen A.E. THE IMPLEMENTATION OF SOCIAL RESPONSIBILITY AS AN EFFECTIVE POLITICS IMPLEMENTATION OF SOCIAL PROGRAMS OF THE ENTERPRISE	435
Goncharenko N.I., Kryvykh A. CORPORATE SOCIAL RESPONCIBILITY OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS IN THE CONTEX OF THE WORLD ECONOMY GLOBALIZATION	438
Kuznetsova I.O., Kravchenko V.O., Malutenko O.U. DEFINITION OF RISK FACTORS IN THE ACTIVITIES FLOUR MILLS	441
Lisun Y.V. STAGES AND TECHNOLOGY IN DEVELOPING A STRATEGIC PARTNERSHIP	445
Martynova L. THE LEADER’S MANAGEMENT CULTURE AS A CONDITION OF THE TEAM’S EFFICIENCY	449
Nemtsov A.V. DEVELOPMENT PROBLEMS OF THE CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS	452
Nikiforenko V.G., Lebed L.E. ORGANIZATIONAL CULTURE AS A FACTOR CREWING COMPANY IMPROVE ITS COMPETITIVENESS	455
Shevchenko I. B. NEW APPROACHES TO THE MANAGEMENT MODEL OF CHANGES IN ORGANIZATION	460
12. MARKETING	464
Gret G.P. MARKETING SALES POLICY OF UNIVERSITY PUBLISHING HOUSE	464
Polkovnikova M.P. ABROAD REGIONAL MARKETING	468
Soroka K.O., Morgunovska N.A., Poltavets A.O. ANALYSIS OF THE CONFECTIONERY MARKET OF UKRAINE AND WAYS OF ITS DEVELOPMENT	471

1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT

Alexandrova E.N.

Candidate of Economics, Associate Professor
Kuban State University, Krasnodar, Russia

EVALUATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS RUSSIA IN RATINGS OF INTERNATIONAL ORGANIZATIONS

Александрова Е.Н.

к.э.н., доцент
Кубанский государственный университет, Краснодар, Россия

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РОССИИ В РЕЙТИНГАХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

The article describes the evaluation of investment attractiveness of Russia in the ratings of international agencies and organizations. The estimation of its investment position in the ranking of Doing Business by the World Bank, the index of economic freedom, the volume of foreign investments in the UNCTAD report. The influence of modern environmental factors in the investment process in Russia. The attention is focused on the most pressing problems in the development of foreign direct investment in Russia.

Keywords: investment attractiveness of Russia, the country's investment rating

В статье рассмотрена оценка инвестиционной привлекательности России в рейтингах международных агентств и организаций. Проведена оценка ее инвестиционной позиции в рейтинге Doing Business от Всемирного банка, по индексу экономической свободы, по объему поступивших иностранных инвестиций в докладе ЮНКТАД. Отмечено влияние современных факторов внешней среды на инвестиционный процесс в России. Акцентировано внимание на наиболее актуальных проблемах развития прямого иностранного инвестирования в России.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность России, инвестиционный рейтинг страны

В международной практике для оценки инвестиционной привлекательности стран и регионов используются результаты различных рейтингов, которые проводят ранжирование субъектов в соответствии с определенными критериями и показателями. Основными факторами, привлекающими иностранный капитал в ту или иную страну, как показывают результаты наиболее известных инвестиционных рейтингов, государственные гарантии благоприятного инвестиционного климата, благоприятная бизнес среда, защита прав собственности инвесторов [1].

В последние годы ряд авторитетных международных агентств и организаций включают Россию в инвестиционные рейтинги, что является индикатором для иностранных инвесторов о возможностях инвестирования в страну. Отметим, что в ряде рейтингов, позволяющих оценить инвестиционную привлекательность страны, Россия в 2014-2015 гг. снизила свои показатели, что объясняется в том числе внешними факторами – введение торгово-экономических санкций против России, ответные меры, высокая волатильность цен на сырьевые товары и их воздействие на экономику страны.

Так, Россия не вошла в последний рейтинг международной консалтинговой компании А.Т. Kearney самых привлекательных для инвестиций стран мира. Рейтинг составляется на основе экономических и политических факторов и учитывает состояние правового регулирования инвестиционного процесса в стране [4]. Индекс компании – А.Т. Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index рассчитывается по данным опроса руководителей 300 крупнейших компаний, годовой оборот каждой из которых превышает 1 млрд. долларов. Эти компании осуществляют свою деятельность в 26 странах мира. Более высокие значения индекса указывают на более привлекательные инвестиционные условия в стране. Данный рейтинг позволяет судить иностранным инвесторам о будущих процессах в стране, но вместе с тем не позволяет выявлять конкретные причины инвестирования в ту или иную страну мира. С момента создания ПИИ Confidence Index в 1998 г., 10 самых привлекательных мест

для ПИИ неизменно получают 50 или более процентов глобального притока ПИИ примерно через год после обследования. Согласно результатам последнего исследования компании А. Т. Kearney наиболее привлекательными для иностранных инвесторов являются США, Китай, Канада, Великобритания, Бразилия, Германия, Индия, Австралия, Сингапур, Франция.

Согласно последнему отчету Doing Business от Всемирного банка Россия занимает 62-е место (для сравнения в 2014 г. место России в рейтинге Doing Business – 64) (табл. 1) [3]. Условия для ведения бизнеса в отчете Doing Business рассматриваются на уровне государственного регулирования без учета политических факторов. Высокая позиция страны в рейтинге (первые места) означает, что ее инвестиционный климат благоприятен для ведения бизнеса. Рейтинг рассчитывается как средний показатель по 10 индикаторам.

Таблица 1

Ранжирование топ-10 стран и России в рейтинге Doing Business [3]

Страна	Место страны в рейтинге	Индикаторы									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Сингапур	1	6	2	11	24	17	3	5	1	1	19
Новая Зеландия	2	1	13	48	2	1	1	22	27	9	28
Гонконг	3	8	1	13	96	23	2	4	2	6	25
Дания	4	25	5	14	8	23	17	12	7	34	9
Южная Корея	5	17	12	1	79	36	21	25	3	4	5
Норвегия	6	22	27	25	5	61	12	15	24	8	8
США	7	46	41	61	29	2	25	47	16	41	4
Великобритания	8	45	17	70	68	17	4	16	15	36	13
Финляндия	9	27	33	33	38	36	76	21	14	17	1
Австралия	10	7	19	55	53	4	71	39	49	12	14
Россия	62	34	156	143	12	61	100	49	155	14	65

1. Регистрация фирм.
2. Получение разрешений на строительство.
3. Подключение к системе электроснабжения.
4. Регистрация прав собственности.
5. Получение кредитов.
6. Защита прав инвесторов.
7. Налогообложение.
8. Международная торговля.
9. Обеспечение исполнения контрактов.
10. Ликвидация фирм.

Как следует из представленных данных, в рейтинге Doing Business наилучшие показатели у России (входит в первую двадцатку стран) по регистрации прав собственности (12 место) и обеспечению исполнения контрактов (14 место). По показателю простоты регистрации фирм страна находится на 34 месте в мире; по уровню кредитования – 61; уровню налогообложения – 49; процессу ликвидации компаний – 65 месте. Наихудшие показатели страна демонстрирует по таким индикаторам как: получение разрешений на строительство – 156 место, подключение к системам электроснабжения – 143, защита прав инвесторов – 100; международная торговля – 155 место.

В докладе Doing Business отмечается, что в России в последние годы достаточно активно на уровне государства проводятся реформы с целью повышения эффективности нормативно-правового регулирования бизнеса. На государственном уровне предпринимаются меры, направленные на повышение позиции России в рейтинге Doing Business до 50 места по итогам 2015 г. и до 20 в 2018 г. Агентством стратегических инициатив в частности представлен проект «Национальной предпринимательской инициативы», который направлен на разработку и реализацию 11 дорожных карт в 22 направлениях государственного регулирования, предусматривающие совершенствование законодательства и реализацию мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности России [2]. В настоящее время проводится работа по упрощению механизма получения разрешений на строительство, повышения доступности

инфраструктуры электроэнергетики, таможенного администрирования и поддержки доступа на рынки зарубежных стран и др. В числе последних конкретных мер можно отметить упрощение процедур создания компаний через отмену требований по оплате уставного капитала до регистрации компании, а также процедур передачи собственности путём отмены обязательного нотариального оформления и сокращения времени регистрации.

В рейтинге стран по индексу экономической свободы Россия находится на 143 месте (табл. 2). Ближайшие соседи страны – Китай (139 место), Таджикистан (140), Либерия (141), Коморские острова (142), Гвинея (144).

Таблица 2

Рейтинг экономической свободы стран мира: десять стран лидеров и Россия [5]

Место в рейтинге	Страна	Индекс	Показатели									
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Гонконг	89.6	90.0	75.0	93.2	89.7	100.0	95.9	81.8	90.0	90.0	90.0
2	Сингапур	89.4	90.0	86.0	91.2	93.8	96.9	96.9	83.7	90.0	85.0	80.0
3	Новая Зеландия	82.1	95.0	91.0	70.4	43.0	95.5	91.4	87.6	86.8	80.0	80.0
4	Австралия	81.4	90.0	81.0	63.7	61.8	94.1	81.6	85.3	86.4	80.0	90.0
5	Швейцария	80.5	90.0	85.0	70.3	65.1	78.1	75.3	86.3	90.0	85.0	80.0
6	Канада	79.1	90.0	81.0	79.9	48.3	89.0	76.1	77.9	88.4	80.0	80.0
7	Чили	78.5	90.0	71.0	76.5	83.3	69.3	67.0	85.6	82.0	90.0	70.0
8	Эстония	76.8	90.0	68.0	80.6	53.2	81.5	58.7	77.6	88.0	90.0	80.0
9	Ирландия	76.6	85.0	72.0	73.6	45.6	82.1	76.2	83.9	88.0	90.0	70.0
10	Маврикий	76.4	65.0	52.0	91.9	87.4	78.0	68.2	77.6	88.4	85.0	70.0
143	Россия	52.1	20.0	28.0	86.1	57.8	76.3	58.9	63.9	75.0	25.0	30.0

1. Права собственности.
2. Свобода от коррупции.
3. Фискальная свобода.
4. Участие правительства.
5. Свобода предпринимательства.
6. Свобода труда.
7. Монетарная свобода.
8. Свобода торговли.
9. Свобода инвестиций.
10. Финансовая свобода.

Экономическая свобода в данном случае определяется как отсутствие прямого или косвенного вмешательства государства в процессы производства, распределения и потребления товаров и услуг. В рейтинге используется 10 агрегированных показателей, оцениваемых для каждой страны в баллах – от 0 до 100 (более высокий уровень экономической свободы). Все страны мира в зависимости от набранных баллов делят на 5 групп:

- 1) свободная экономика (80-100 баллов);
- 2) преимущественно свободная экономика (70-80);
- 3) умеренно свободная экономика (60–70);
- 4) преимущественно несвободная экономика (50–60);
- 5) несвободная экономика (менее 50 баллов).

Оценка экономической свободы в России составляет 52,1 балла, что определяет ее на 143 место в индексе 2015 г. Оценка страны по сравнению с прошлым годом улучшилась на 0,2 пункта. Также отметим, что несмотря на увеличение негативного воздействия на страну внешних политических и экономических факторов, оценка экономической свободы в России выросла на 1,6 пункта по сравнению с 2011 г., произошли улучшения в половине из 10 экономических свобод. В числе заметных улучшений отмечается прогресс по показателям свободы бизнеса, свободы от коррупции и свободы труда. Снижение рейтинга наблюдается в фискальной свободе, прав собственности и управления государственными расходами. Россия занимает 41-е место из 43 стран в регионе Европы, и ее общий балл ниже среднего мирового показателя.

По мнению экспертов The Heritage Foundation, основы экономической свободы в России остаются слабыми. Помимо связей с Европой, Россия остается относительно закрытой для торговли и инвестиций с другими странами. На условия бизнес-среды негативно влияют высокий уровень бюрократии и жесткий рынок труда, а также высокий уровень коррупции и сохраняющееся слабое соблюдение прав собственности.

В соответствии с отчетом, опубликованном ЮНКТАД (конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию) «World Investment Report» 2014, Россия находится на третьем месте в мире по объему поступивших иностранных инвестиций по итогам 2012 и 2013 года [6]. Объем иностранных инвестиций, поступивших в Россию составил 79 и 51 млрд. долларов в 2012 и 2013 году соответственно. Тем не менее, несмотря на высокий рост, прогноз развития на 2014 г. был весьма неопределённым из-за ряда факторов, отрицательно влиявших на экономику России в 2013 г. Так, отрицательно на инвестиционных процессах отразилось усложнение экономической и политической обстановки в странах ЕС в начале 2013 г. Данные негативные тенденции продолжили свое влияние и в 2014-2015 гг. под влиянием украинского кризиса и последовавшей за ним санкционной войны между рядом развитых стран и Россией. Следует отметить и значительные колебания цен на нефть в 2013-2015 гг., что создавало высокие риски для инвесторов.

Эксперты ряда аналитических агентств перспективы роста объемов прямых инвестиций в 2015 г. в Россию отмечают как «неясными», поскольку существует множество факторов, которые могут весьма негативно отобразиться на рынке и продолжить свое действие в краткосрочной перспективе: волатильность валютных и сырьевых рынков; неуверенность потребителей и потеря доверия инвесторов; геополитическая нестабильность. Зарубежные инвесторы по-разному оценивают инвестиционную привлекательность России в перспективе с учетом отмеченных факторов. Одни указывают на рост потребительского рынка и доходов населения, другие – на ухудшение ситуации в стране под действием западных санкций.

Литература:

1. Шевченко И.В., Александрова Е.Н., Солахов П.А., Салмина О.А. Развитие инновационной системы России в процессе интеграции в глобальную экономику: национальный и региональный контекст // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. №16. С. 20-28.
2. Национальная предпринимательская инициатива «Улучшение инвестиционного климата в Российской Федерации». Агентство стратегических инициатив. <http://www.asi.ru/npi/>
3. Doing Business. 2015. <http://russian.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2015>
4. The 2014 A.T. Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index. <http://www.atkearney.com/research-studies/foreign-direct-investment-confidence-index/full-report/>
5. The Heritage Foundation, 2015. The Index of Economic Freedom 2015.
6. UNCTAD, World Investment Report 2014. URL: <http://unctad.org/en/pages/publicationwebflyer>.

Babets I. H.

Doctor of Economics, Professor of Economics and Economic Security Department

Ruda O. I.

Ph. D. in Economics, Associate Professor
Lviv State University of Internal Affairs, Ukraine

SOCIAL SECURITY OF REGION IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT CONCEPT

Babets I. H.

Doktor der Wissenschaften, Professorin am Lehrstuhl für Ökonomie und Wirtschaftssicherheit

Ruda O. I.

Doktor der Philosophie, Dozentin am Lehrstuhl für Ökonomie und Wirtschaftssicherheit
Staatliche Universität für Innere Angelegenheiten, Lviv, Ukraine

DIE SOZIALE SICHERHEIT IM ZUSAMMENHANG MIT DER VERWIRKLICHUNG EINES KONZEPTE FÜR DIE NACHHALTIGE ENTWICKLUNG IN DER REGION

In the article the essential characteristics of the social dimension of sustainable development at the regional level are considered. The dynamics of integrated indicators of social security of Ukrainian regions is analyzed. The main directions of strengthening social security of the region in the context of sustainable development are determined.

Keywords: social security, sustainable development, the region.

Der Beitrag behandelt die wesentlichen Merkmale der sozialen Komponente einer nachhaltigen Entwicklung auf regionaler Ebene. Die Dynamik des Integrationsindex der sozialen Sicherheit in den Regionen der Ukraine wird analysiert. Es werden auch Hauptziele einer Verstärkung der sozialen Sicherheit in der Region im Zusammenhang mit einer nachhaltigen Entwicklung bestimmt.

Stichwörter: soziale Sicherheit, nachhaltige Entwicklung, Region.

Die soziale Komponente der nachhaltigen Entwicklung widerspiegelt am realistischsten in welchem Maß die Interessen der jeweiligen Region erreicht sind. Sie bewerte am besten die Lebensqualität als wichtigstes Ziel dieser Entwicklung. Die Gewährleistung eines angemessenen Lebensstandards unter Beibehaltung eines für die menschliche Gesundheit akzeptablen und unschädlichen Umweltzustandes, sind die wichtigsten Ziele der nachhaltigen Entwicklung, sowohl auf der Regionalebene als auch auf der Staatsebene. Der Hauptfaktor für die Verwirklichung eines Konzeptes für eine praktikable und nachhaltige Entwicklung ist jedoch der Mensch. Ein aktiver und staatsbürgerlich verantwortungsvoller Einwohner innerhalb einer Region bestimmt in seiner Gesamtheit den Entwicklungsstand der bürgerlichen Gesellschaft und hat damit maßgeblich einen Einfluss auf die Bildung von Managemententscheidungen der Regional- und Staatsregierungen.

Die Wechselbeziehungen der sozialen und institutionellen Indikatoren der nachhaltigen Entwicklung mit ihren wirtschaftlichen und ökologischen Komponenten bestehen nicht nur in der Integration der Institutionen als Faktor der sozialen und wirtschaftlichen Reformen und der Ökologisierung in der Wirtschaft. Vielmehr wird die soziale Komponente auch durch einen Ausgleich wirtschaftlicher und ökologischer Interessen in der Region bestimmt. Diese Wechselbeziehungen aller Indikatoren einer nachhaltigen Entwicklung werden mit dem von S. Martynow [1] vorgeschlagenem analytischem Modell erklärt. Diesem Modell entsprechend kann eine Gleichgewichtsstörung zwischen den Indikatoren der nachhaltigen Entwicklung in der Region und der Dominanz der Wirtschaftsinteressen zu einer Verringerung des Wohlstandsniveaus führen.

Die soziale Komponente der nachhaltigen Entwicklung in der Region gründet sich auf arbeits-, demografisches- und moralisch-geistiges Potenzial, wodurch im Gesamten die Bildung von sozialem Potenzial in dem Gebiet bestimmt wird. Das soziale Potenzial einer Region kann man in drei Kategorien klassifizieren [2, S. 106]: Humankapital, Sozialkapital und die soziale Infrastruktur (Abb. 1).

Die Bewertung des sozialen Indikators der nachhaltigen Entwicklung erfolgt unter Berücksichtigung der zu betrachteten Bildungsmerkmale des sozialen Potenzials in der Region

gemäß der methodischen Betrachtungsweise, die von ukrainischen Forschern unter der Leitung von M. Zgurovsky vorgeschlagen wurde. [3]. Der Indexwert der sozialen Dimension der nachhaltigen Entwicklung der Gesellschaft berechnet sich auf Grund der eingegangenen Werte der vier Kategorien der Sozialpolitik ("Human Development", "Lebensqualität", "Gesellschaft für Wissen", "Institutionelle Entwicklung der Gesellschaft").

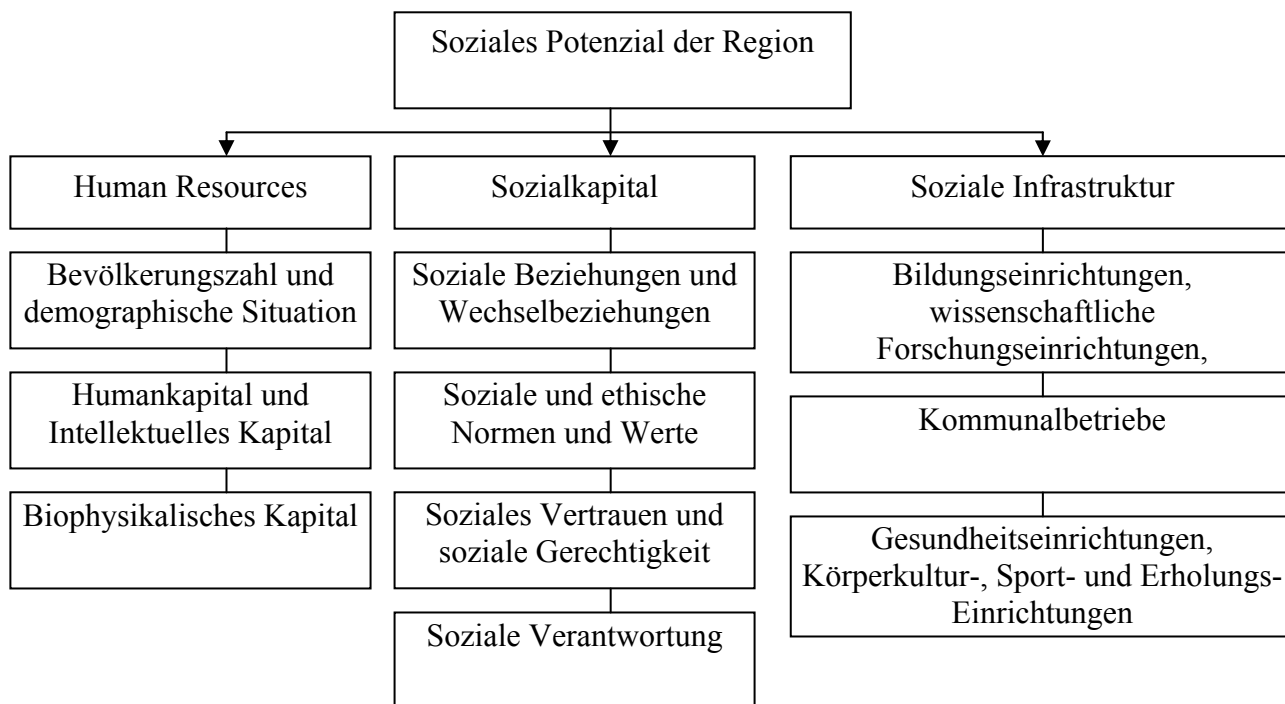


Abbildung 1. Die Struktur des sozialen Potenzials in der regionalen Wirtschaft Ausgearbeitet nach Quelle: [2, S. 106-108]

Für die Methodik bei der Bewertung der nachhaltigen Entwicklung in den Regionen der Ukraine werden Koeffizienten für die Wichtung eines Beitrages für die einzelnen Indikatoren im Vergleich zum Gesamtindex nach der Experteneinschätzungsmethode festgelegt. Sie sind aber bezüglich der Übereinstimmung der Indikatoren zu ihren optimalen Werten aus Sicht einer nachhaltigen Entwicklung nicht maßgebend. Für die Bewertung der sozialen Dimension wird eine große Anzahl von Indikatoren und Indices verwendet, wobei aber einzelne von ihnen in größerem Maße andere Subindices der nachhaltigen Entwicklung beeinflussen.

Wegen der erwähnten Nachteile ist es notwendig, für die Bewertung der sozialen Sicherheit in den Regionen eine bessere Methodik anzuwenden, die eine bessere Beurteilung der tatsächlichen Werte der entsprechenden Indikatoren für die soziale Entwicklung (Sozialindices) ergibt, als das sind: Normung ihrer Werte, Feststellung der Wichtungskoeffizienten eines Beitrages zu den einzelnen Indikatoren für das Bildungsniveau der sozialen Sicherheit (nach der Methode einer Analyse der Hauptkomponenten in der „Statistik“), Berechnung des integralen Index der sozialen Sicherheit als Summe der Produkte der normalisierten Indexwerte mit den einzelnen Wichtungskoeffizienten. Dadurch erhält man eine verbesserte Zuverlässigkeit in der Bewertung und der vorzunehmenden Maßnahmen für eine Vervollkommenheit der Sozialpolitik als Grundlage für die Verwirklichung der sozialen und wirtschaftlichen Interessen auf regionaler Ebene im Rahmen des Konzeptes für eine nachhaltige Entwicklung.

Soziale Sicherheit in der Region kann man als Zustand der sozioökonomischen Entwicklung definieren, mit der soziale Stabilität und finanzielle Sicherheit, die Erfüllung von Sozialstandards und Garantien, die Steigerung der Qualität des Lebensstandards als Grundlage für die Verwirklichung (Erreichung) der Interessen in der Region erreicht werden können.

Auf Grund dieser Definition können wir ein Indikatorensystem für die soziale Sicherheit auf Regionalebene festlegen. Die Liste der Indikatoren der sozialen Sicherheit eines Staates, die in der Methodik zur Berechnung der wirtschaftlichen Sicherheit der Ukraine [4] zugrunde gelegt wird, ist nur teilweise verwendbar, um die soziale Sicherheit in einer Region zu beurteilen. Wir können jetzt

die Liste der Indikatoren mit ihren Grenzwerten nach den angewendeten vorhandenen methodischen Ansätzen für die Berechnung der Sozialsicherheitskomponente aufstellen.

Die Berechnung der Höhe der sozialen Sicherheit in den Regionen erfolgt mit den folgenden Parametern: das Verhältnis des regionalen Bruttoninprodukts (RBP) bezogen auf den Mittelwert in der Ukraine (nicht weniger als 100%); das Verhältnis des RBP pro Kopf bezogen auf den durchschnittlichen Wert in der Ukraine (nicht weniger als 100%); das Verhältnis der Wachstumsrate des RBP bezogen auf die Wachstumsrate des Monatsdurchschnittslohnes (nicht weniger als 1); die Arbeitslosenrate nach der Methodik der Internationalen Arbeitsorganisation (IAO) (nicht mehr als 10%); das Verhältnis des Durchschnittslohns bezogen auf das Existenzminimum (mindestens 3).

Die Berechnungsergebnisse des integralen Index zeigen, dass die Stadt Kiew durch das höchste Maß an sozialer Sicherheit gekennzeichnet ist (Tab. 1). Es gibt eine Gruppe von Regionen ohne Oberschwellenzustand der sozialen Sicherheit, in 6 Regionen kann ein optimaler Zustand der sozialen Sicherheit festgestellt werden.

Tabelle 1

Dynamik des integralen Index der sozialen Sicherheit in den Regionen der Ukraine in den Jahren 2006-2013

Regionen der Ukraine	integraler Index der sozialen Sicherheit *					
	2006 p.	2008 p.	2010 p.	2011 p.	2012 p.	2013 p.
Obergrenze der sozialen Sicherheit ($I > 0,874$)						
S. Kiew	0,849	0,928	0,848	0,859	0,883	0,900
Oberer Schwellenzustand der sozialen Sicherheit ($0,653 < I \leq 0,874$)						
Optimaler Zustand der sozialen Sicherheit ($0,458 < I \leq 0,653$)						
Dnipropetrowsker Gebiet	0,548	0,576	0,561	0,572	0,554	0,568
Donezker Gebiet	0,581	0,556	0,528	0,555	0,527	0,520
Kiewer Gebiet	0,409	0,470	0,449	0,483	0,491	0,486
Odesser Gebiet	0,439	0,492	0,447	0,455	0,441	0,471
Poltawer Gebiet	0,456	0,441	0,451	0,450	0,447	0,460
S. Sevastopol	0,465	0,473	0,435	0,431	0,403	0,463
Unterer Schwellenzustand der sozialen Sicherheit ($0,335 < I \leq 0,458$)						
AR Krim	0,385	0,407	0,382	0,385	0,387	0,399
Winnizer Gebiet	0,385	0,376	0,359	0,377	0,375	0,405
Wolynsker Gebiet	0,320	0,338	0,325	0,342	0,347	0,357
Zhytomyr Gebiet	0,332	0,343	0,365	0,352	0,367	0,374
Transkarpatien	0,330	0,343	0,337	0,336	0,338	0,348
Saporischscher Gebiet	0,434	0,443	0,401	0,409	0,403	0,410
Ivano-Frankivsker Gebiet	0,374	0,367	0,375	0,408	0,408	0,424
Kirowograder Gebiet	0,372	0,394	0,384	0,399	0,388	0,427
Lugansker Gebiet	0,396	0,411	0,403	0,432	0,417	0,413
Lviver Gebiet	0,360	0,369	0,369	0,386	0,390	0,396
Mykolaiver Gebiet	0,348	0,367	0,370	0,375	0,361	0,387
Summener Gebiet	0,403	0,419	0,402	0,435	0,424	0,441
Ternopiler Gebiet	0,378	0,385	0,378	0,418	0,405	0,397
Kharkiver Gebiet	0,461	0,483	0,460	0,472	0,453	0,457
Chersoner Gebiet	0,330	0,354	0,349	0,356	0,344	0,363
Tscherkasser Gebiet	0,361	0,394	0,375	0,387	0,387	0,402
Chernihiver Gebiet	0,399	0,417	0,390	0,417	0,405	0,405
Unterer Grenzzustand der sozialen Sicherheit ($I \leq 0,335$)						
Rivner Gebiet	0,310	0,324	0,314	0,328	0,326	0,331
Khmelnysker Gebiet	0,299	0,309	0,302	0,324	0,327	0,322
Czernowitzer Gebiet	0,289	0,305	0,299	0,318	0,309	0,318

* Berechnet für die Regionen nach den Angaben der Hauptverwaltung für Statistik

Der optimale Sicherheitstand war im Laufe von 2006-2013 Jahren nur in Dnipropetrowsk und in den Donezk Regionen stabil, weil sie die Industrie-Regionen mit relativ hohem Lohnniveau sind.

In anderen Regionen dieser Gruppe (im Kiewer und Odessa Gebiet, in der Stadt Sewastopol) war der soziale Sicherheitstand während des erforschten Zeitraumes vom optimalen Zustand bis zum Vorkrisenzustand und auch umgekehrt Schwankungen unterworfen.

In dem Poltawer Gebiet ist im Laufe von 2006-2012 Jahren der Zustand des Vorkrisenniveau für die soziale Sicherheit zu erkennen, und nur im Jahr 2013 wurde der integrale Index für die untere Grenze des Bereichs der Optimalwerte unwesentlich überschritten.

In den meisten Regionen der Ukraine entspricht der soziale Sicherheitsstand dem Vorkrisenstand (das sind die Gruppen mit Werten des integralen Index innerhalb der Grenzen des unteren Schwellenzustandes), jedoch kann man in den in Rivner, Khmelnytsker und Czernowitzer Gebieten jetzt schon eine negative Entwicklung des Krisenzustandes innerhalb des sozialen Bereiches feststellen. Das beweist der integrale Indexwert innerhalb der Grenzen des unteren Grenzzustandes. Die Regionen mit einer Entwicklung des Krisenzustandes für den sozialen Bereich weisen die höchste Arbeitslosenrate im Vergleich zu anderen Gebieten auf und haben das niedrigste Verhältnis des regionalen Bruttoproduktes (RBP) bezogen auf den Mittelwert in der Ukraine.

So ist zum Beispiel der soziale Sicherheitsstand in dem Czernowitzer Gebiet trotz der wachsenden Dynamik des Integralindex (von 0.288 im Jahr 2006 bis 0.318 im Jahr 2013) der niedrigste von allen Regionen in der Ukraine (Tabelle. 2).

Der Parameter für das Verhältnis der Wachstumsrate des RBP bezogen auf die Wachstumsrate des Monatsdurchschnittslohnes entspricht am besten den Sicherheitskriterien für die Jahre 2006 bis 2013. Dabei reagiert der Integralindex der sozialen Sicherheit am empfindlichsten auf eine Änderung des Indikators ($K_{\text{empf.}} = 0,509$). Das Wachstumsniveau der sozialen Sicherheit in den Jahren 2011 und 2013 ist im wesentlichen durch die Steigerung des Verhältnisses der Wachstumsrate des RBP bezogen auf die Wachstumsrate des Monatsdurchschnittslohnes von 0,922 und 0,945 gekennzeichnet.

Tabelle 2

Indexe der sozialen Sicherheit im Czernowitzer Gebiet in den Jahren 2006-2013

Jahr	Verhältnis des regionalen Bruttoproduktes (RBP) bezogen auf den Mittelwert in der Ukraine, %	Verhältnis des RBP pro Kopf bezogen auf den durchschnittlichen Wert in der Ukraine, %	Verhältnis der Wachstumsrate des RBP bezogen auf die Wachstumsrate des Monatsdurchschnittslohnes, Male	Arbeitslosenrate nach der Methodik der Internationalen Arbeitsorganisation (IAO), %	Verhältnis des Durchschnittslohnes bezogen auf das Existenzminimum, Male	Integralindex der sozialen Sicherheit
Normalisierte Werte						
2006	0,049	0,149	0,831	0,333	0,349	0,288
2007	0,049	0,148	0,811	0,360	0,402	0,295
2008	0,049	0,149	0,821	0,369	0,456	0,305
2009	0,049	0,146	0,867	0,329	0,454	0,307
2010	0,048	0,143	0,832	0,365	0,413	0,299
2011	0,047	0,143	0,922	0,378	0,425	0,318
2012	0,047	0,140	0,901	0,333	0,438	0,309
2013	0,048	0,141	0,945	0,333	0,443	0,318
Wichtungskoeffizienten	0,2892	0,2710	0,1714	0,1425	0,1259	-
Empfindlichkeitsfaktoren	0,044	0,121	0,509	0,151	0,175	-

Auch im Czernowitzer Gebiet ist eine allgemeine Empfindlichkeit des Integralindex der sozialen Sicherheit zu den Veränderungen solcher Indikatoren wie das Verhältnis des

Durchschnittslohns bezogen auf das Existenzminimum ($K_{\text{empf.}} = 0,175$) und die Arbeitslosenrate ($K_{\text{empf.}} = 0,151$) feststellbar.

Basierend auf den Ergebnissen der Berechnungen kann man besondere Maßnahmen einleiten, die zur Verringerung von negativen Auswirkungen und Gefahren für die soziale Sicherheit führen.

Vor allem das Verhältnis der Wachstumsrate des RBP und der Monatsdurchschnittslohn muss an den optimalen Wert angepasst werden.

Das Überschreiten der Wachstumsrate des RBP über die Wachstumsrate des Monatsdurchschnittslohnes ist ein Kriterium für die Sicherheit dieses Indikators.

Aufgrund der Rezession der wirtschaftlichen Situation, der Verringerung der Reallöhne und der immer schlechter werdenden Situation auf dem Arbeitsmarkt müssen daher regionale Programme zur Unterstützung der Industrieproduktion und der Investitionen in die Realwirtschaft absolut Vorrang haben.

Dadurch kann man die positive Wachstumstendenz des Handelsumsatzes der industriellen Produktion (um 9,3%) und der Agrarproduktion (um 5,1%) beibehalten. Dies ist im Czernowitzer Gebiet im Jahre 2014 bereits feststellbar [5].

Die Unterstützung des realen Sektors in der Wirtschaft ermöglicht daher einen Zuwachs der Industrieproduktion und der Agrarproduktion und vergrößert auch die Zahl der Arbeitsplätze, was wiederum eine positive Auswirkung auf den Wert der Indikatoren, wie das Verhältnis des RBP pro Kopf bezogen auf den durchschnittlichen Wert und die Arbeitslosenrate in der Ukraine hat.

Zur Erreichung der Interessen in einer Region spielen in dem Konzept einer nachhaltigen Entwicklung die wirtschaftlichen, ökologischen und sozialen Faktoren gemeinsam eine wichtige Rolle mit den institutionellen Faktoren, die die Parameter des sozio-ökonomischen Systems bestimmen. Der Zustand der wirtschaftlichen Sicherheit in der Region ist stark von beeinflussenden Bedrohungen abhängig, die durch eine unzureichende institutionelle Absicherung der sozialen und wirtschaftlichen Entwicklung sowohl auf der Regionalebene als auch auf der Staatsebene auftreten können. In diesem Zusammenhang muss man daher viel Aufmerksamkeit den Institutionen widmen, die bestimmte Spielregeln in der Gesellschaft aufstellen und die Anreize für eine Verbesserung im politischen, sozialen oder wirtschaftlichen Austausch vorgeben.

Literaturquellen:

1. Martynov S.V. Nachhaltige Entwicklung des Agrarsektors in der Region: Autor. dis. auf wissenschaftlichen. Dokortitel. ehkon. Wissenschaften: spec. 08.07.02 / SV Martynow. - 2005 - 22 p.
2. Nachhaltige Entwicklung der Industrieregion: soziale Aspekte: eine Monographie. / A.F. Novikov, A.I. Amosha, V.P. Antoniuk u.a. ; Nationalen Akademie der Wissenschaften der Ukraine, Institut für Industrieökonomik. - Donetsk, 2012. - 534 p.
3. Nachhaltige Entwicklung der Regionen der Ukraine / Abteilungs M.Z.Zgurovsky. - K.: "KPI", 2009. - 197 p.
4. Auftrag des Ministeriums für Wirtschaft der Ukraine vom 2. März 2007 № 60 "Über die Genehmigung der Methode zur Berechnung der Höhe der wirtschaftlichen Sicherheit der Ukraine" // [electronic resource].: <http://www.expert-ua.info/document/archivepa/law5xwqoi/index.htm>.
5. Das Programm der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung der Region Czernowitz 2015 // [electronic resource].: <http://oblrada.cv.ua/document/drafts/>.

Balashova S.P.
Kandidat of Economic Sciences, Docent
Sirotenko M.W.
Postgraduate
Altai State University, Russia

THE USE OF ISO STANDARDS IN THE IMPLEMENTATION OF THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM IN MUNICIPALITIES

Балашова С.П.
к.э.н., доцент
Сиротенко М.В.
соискатель
Алтайский государственный университет, Россия

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СТАНДАРТОВ ИСО ПРИ ВНЕДРЕНИИ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ

In the article the comparison and reflection of the principles of the balanced scorecard in sections of the international standard ISO 9001. The conclusion about the possibility of the development and implementation of ISO international standards to the level of municipal management.

Keywords: *Balanced scorecard, the strategy of the organization, senior management, quality management.*

В статье рассмотрено сопоставление и отражение принципов сбалансированной системы показателей в разделах международного стандарта ИСО 9001. Сделан вывод о возможности разработки и внедрения международных стандартов ИСО на уровень управления муниципальным образованием.

Ключевые слова: *Сбалансированная система показателей, стратегия организации, высшее руководство, управление качеством.*

Международный стандарт ИСО 9001 разработан для внедрения системы менеджмента качества в организациях. Однако, данную систему можно перенести с уровня управления организацией на уровень муниципального управления. Существует подобный пример использования методики, разработанной для бизнеса, а применяемой, в том числе, и на муниципальном уровне – сбалансированная система показателей (ССП). Далее, рассмотрим общие элементы и для СПП, и для стандарта ИСО, что будет подтверждать возможность и целесообразность разработки стандартов ИСО для муниципального управления.

ССП является признанной методикой управления реализацией стратегии организации. СПП обеспечивает целенаправленный мониторинг, позволяет прогнозировать и упреждать появление проблем, органично сочетает уровни стратегического и оперативного управления, контролирует наиболее существенные финансовые и нефинансовые показатели деятельности организации. СПП показывает эффективность деятельности всего предприятия, отражает наиболее важные аспекты бизнеса.

ССП переводит миссию и общую стратегию компании в систему четко поставленных целей и задач, а также показателей определяющих степень достижения данных установок в рамках четырех основных проекций. Данную систему представляют в виде стратегической карты, для создания которой цели по каждому из направлений дополняются целевыми показателями, являющимися своеобразными эталонами, к которым следует стремиться.

Данная методика может быть реализована также и на уровне муниципального управления. С помощью СПП муниципальное образование получает возможность выстроить систему показателей социально-экономического развития, а затем и проконтролировать их достижение. СПП позволяет увязать показатели в социальной сфере с достижениями финансовых показателей. При этом число проекций может быть равно не обязательно четырем; в силу специфики сфер, присущих муниципальному образованию, возможно дополнить такие проекции как, например, социальная (медицина, образование).

Целью стандартов ИСО является стабильное функционирование документированной системы менеджмента качества предприятия-поставщика. Больше внимание уделяется способностям организации удовлетворять требования всех заинтересованных сторон: собственников, сотрудников, общества, потребителей, поставщиков. Стандарты ИСО помогают организациям формализовать их систему менеджмента, вводя такие системообразующие понятия, как внутренний аудит, процессный подход, корректирующие и предупреждающие действия, также определяют основные принципы менеджмента качества.

Элементы ССП находят свое отражение в международных стандартах ИСО. Стандарт ИСО 9001, являющийся основой для разработки и внедрения систем менеджмента качества в организациях, а также их сертификации, содержит ряд требований, соответствующих ССП.

Остановимся на соответствии элементов ССП требованиям международного стандарта ИСО 9001 более подробно.

В разделе «Обязательства руководства» стандарт ИСО 9001 содержит такое требование как: высшее руководство должно разработать политику и цели организации в области качества. В организации необходимо разработать миссию (политику), отражающую стратегические приоритеты организации в области качества. Данный документ носит, как правило, декларативный характер и формализовано отражает направления развития организации. Поэтому принцип ССП о формулировке стратегии организации находит свое отражение в требованиях стандарта ИСО.

Раздел «Политика в области качества» стандарта ИСО устанавливает, что высшее руководство должно обеспечить, чтобы политика в области качества соответствовала целям организации. При этом происходит согласование стратегии подразделений организации с персональными целями сотрудников.

На основе стратегии развития организации в области качества высшее руководство должно разработать цели в области качества. Цели представляют собой конкретные действия, которые необходимо выполнить для реализации данной стратегии. Цели должны носить количественный характер, т.е. содержать конкретные числовые значения с помощью которых возможно оценить выполнение целей в области качества. Необходимо также разработать цели для подразделений, причем обеспечить их согласование с целями организации. Наличие такой системы показателей позволит осуществлять анализ соответствия предпринятых действий стратегическим целям организации.

Вышеупомянутые требования стандарта ИСО согласуются с принципами ССП в следующем:

- создание и дальнейшее развитие стратегии организации должно формулироваться высшим менеджментом и/или собственниками организации на основе измеримых показателей (коэффициентов);
- стратегия развития организации должна находить свое отражение в конкретных измеримых целях, которые, в свою очередь, должны найти свое отражение на уровне подразделений.

Раздел «Внутренняя коммуникация» содержит следующее требование к высшему руководству по доведению до сотрудников стратегии организации и установлению обратной связи: высшее руководство должно обеспечить создание в организации соответствующих процессов коммуникации с целью эффективного функционирования системы менеджмента качества. Система внутренних коммуникаций должна обеспечивать для руководства и сотрудников возможность быстро получать информацию и действовать на ее основе, строить доверительные отношения, выявлять возможности для совершенствования.

Цели в области качества должны доводиться до сотрудников организации с помощью системы внутренней коммуникации. Такая система должна отличаться достаточной простотой и удобством использования. В качестве элементов системы могут использоваться информационные стенды, на которых вывешивается организационно-распорядительная документация; более совершенной, с точки зрения быстроты, доступности и возможности

своевременной корректировки и обновления информации, являются в настоящее время корпоративные информационные системы.

В ССП также предусматривается процедура по налаживанию коммуникаций между персоналом, обеспечивающую возможность получать информацию для корректировки стратегии организации, что полностью соответствует требованию стандарта ИСО.

Раздел «Анализ со стороны руководства» стандарта предусматривает периодический и систематический пересмотр стратегии организации. Высшее руководство организации должно через запланированные промежутки времени проводить анализ системы менеджмента качества с целью проверки ее результативности.

Анализ со стороны руководства должен охватывать соответствие политики и целей в области качества современным потребностям организации, а также степень достижения поставленных целей в области качества на всех уровнях организации. При этом входные данные для анализа со стороны руководства должны включать информацию о: результатах внутренних аудитов; обратной связи от потребителей; функционировании процессов и соответствия продукции; состоянии корректирующих и предупреждающих действий; действиях, предпринятых по результатам предыдущих анализов со стороны руководства. Результаты же такого анализа должны включать мероприятия по повышению результативности системы менеджмента качества и ее процессов, улучшению продукции по отношению к требованиям потребителей, а также потребности в ресурсах.

ССП также предусматривает периодический анализ эффективности функционирования системы. И ССП, и ИСО используют числовые измерители целей (коэффициенты) в качестве базы для проведения такого анализа.

Наличие системы иерархии документации является требованием ССП и стандарта ИСО. Так, в ССП цели сформированы в виде карт стратегических задач, логически связанных со стратегическими целями; карт сбалансированных показателей (коэффициенты, результаты и сроки их достижения); целевых проектов (бизнес-процессы, обучение и т.п.); «приборные панели» руководителей различных уровней для контроля и оценки деятельности.

Стандарт ИСО также предлагает собственную систему иерархии документации:

- политика и цели в области качества, руководство по качеству;
- процедуры;
- карты процессов;
- должностные инструкции, рабочие инструкции, нормативно-техническая документация организации;
- записи по качеству (отчетные документы, подтверждающие выполнение организацией требований стандарта ИСО);

В заключении можно сказать что, ССП и стандарт ИСО используют аналогичные инструменты, отражающиеся в реализации стратегии организации.

Несмотря на то, что принципы ССП затрагивают более широкую область применения – стратегическое развитие всех направлений деятельности организации, а стандарт ИСО более узкую — область обеспечения качества, можно рекомендовать разработку и внедрение международных стандартов ИСО, наряду с использованием методики ССП, на уровень управления муниципальным образованием.

Литература:

1. ГОСТ ISO 9001-2011. - Режим доступа: standartgost.ru/g/ГОСТ_ISO_9001-2011. - Загл. с экрана.

Gulaliyev Mayis

Ph.D, senior researcher

Abasova Suriya

Candidate for degree

Institute of Economy of the Azerbaijan National Academy of Science

AZERBAIJAN AND EURASIAN ECONOMIC UNION: SOME PROBLEMS AND PERSPECTIVES

Маис Гюльалиев

PhD, Ведущий научный сотрудник

Сурия Абасова

диссертант

Институт Экономики Национальной Академии Наук Азербайджана

АЗЕРБАЙДЖАН И ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

In the article made comparative analyze of Azerbaijan foreign trade relations with world, Commonwealth of Independent States, and Russia. In spite of the fact that economic relations of Azerbaijan with CIS, including with Russia are not sustainable, but structure of export and import between these countries are sustainable and competitiveness. The authors conclude that economic relationship between Azerbaijan and CIS, including Russia will not become weekly in the future. By the contrary, there are many factors, according to them, Azerbaijan need to enter to Eurasian Economic Union in the near future.

Key words: NIS, import, export, economic relations, Eurasian Economic Union

В статье проводится сравнительный анализ внешнеторгового связи Азербайджана с миром, со странами СНГ и Россией. Но несмотря на это, что экономические отношения Азербайджана со странами СНГ, в том числе с Россией не являются прочными, структура экспорта Азербайджана в страны СНГ, в том числе в Россию и импорт из СНГ устойчивы и конкурентоспособны. На основе SWOT анализа сделаны выводы, что торговые связи Азербайджана со странами, входящими в Евразийский Экономический Союз не будут ослаблены и в будущем, и даже будут расширены перспективы вступления Азербайджана в Евразийский Экономический Союз.

Ключевые слова: СНГ, импорт, экспорт, экономическое отношение, Евразийский Экономический Союз

Введение

После обретения независимости Азербайджан делал попытки развивать экономические отношения не со странами, входившими в состав СССР, а преимущественно с Западными государствами, а также с Турцией и Ираном. В некоторых случаях такие «попытки» были настолько поспешными и непродуманными, что наносили серьезный урон экономике страны. Прерывание старых связей без создания новых привело промышленность и сельское хозяйство страны в плачевное состояние. В короткий срок резко упал объем ВВП, повысился уровень бедности, а уровень безработицы и инфляции резко вырос.

Дипломатические отношения между Азербайджанской Республикой и Российской Федерацией построены на основе соответствующего протокола, подписанного в Баку 4 апреля 1992 года. В том же году начали свою работу посольство Азербайджана в России и посольство России в Азербайджане. Однако до 1993 года политические и экономические отношения между Азербайджаном и Россией были очень слабыми. В те годы переговоры, проводимые с Азербайджаном Западными компаниями вокруг добычи нефти, создавали значительные трудности экономическим отношениям между Азербайджаном и Россией. В 1997 году, после подписания Соглашения «О дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи между Азербайджанской Республикой и Российской Федерацией», была положена основа широкого сотрудничества между двумя странами.

За последние 20 лет подписаны десятки соглашений, регулирующих экономические отношения со странами СНГ, в том числе и с Россией. Подписанные Азербайджаном и Россией соглашения «О свободной торговле между Правительством Азербайджанской

Республики и Правительством Российской Федерации», «Об устранении двойного налогообложения по отношению к налогам на прибыль и собственность», заключенные между Правительством Азербайджанской Республики и Правительством Российской Федерации, и другие, играют важную роль в регулировании экономических связей между Азербайджаном и Россией. За последние годы связи Азербайджана с другими странами СНГ также значительно расширились.

Таблица 1



Примечание: таблица составлена авторами на основе данных Государственного Комитета Статистики Азербайджана (ГКСА) [3]

Начиная с 2015 года, Азербайджан будет вынужден сотрудничать в регионе не только с Россией и странами СНГ, но и с новым экономическим объединением - Евразийским Экономическим Союзом. Эта реальность может поставить Азербайджан перед новым выбором. Поэтому существует большая необходимость еще раз провести анализ динамики развития экономических связей между Азербайджаном, Россией и другими странами СНГ, а также возможных перспектив сотрудничества Азербайджана с этим экономическим союзом.

Внешнеторговые связи Азербайджана

Несмотря на то, что вклад Азербайджана в мировую экономику очень мал, однако здесь наблюдается растущая динамика. Так, уже сейчас торговый оборот Азербайджана с другими странами составляет более 35 миллиардов долларов США [1].

Таблица 2



Примечание: таблица составлена авторами на основе данных Государственного Комитета Статистики Азербайджана

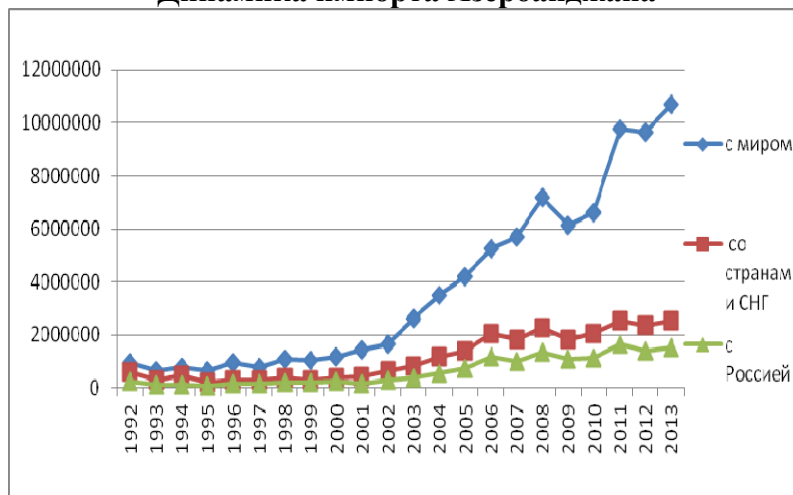
В свое время Азербайджан строил свои экономические отношения в основном только с республиками, входящими в состав СССР. Однако сейчас торговый оборот Азербайджана с этими странами не превышает 4-5 миллиардов долларов США[2]. Основная часть этого объема приходится на долю России.

Если выразить это в процентах, то лишь 12% и 7% торгового оборота Azerbaijan попадают на долю СНГ и России соответственно. В этой статистике интересным является то, что хотя абсолютный объем торгового оборота Azerbaijan с СНГ и Россией растет, относительный объем постепенно снижается.

Если мы по отдельности рассмотрим импорт и экспорт во внешнеэкономической деятельности Azerbaijan, место СНГ и России будет выявлено более четко. Так, за последние 20 лет динамика импорта Azerbaijan имела положительную тенденцию. Если до 2000 года СНГ и Россия играли ведущую роль в этих отношениях, в последующие годы их доля резко снизилась. В процессе импорта объемом примерно 11 млрд. долларов, доля СНГ составляет только 2,5 млрд. долларов, а доля России - лишь 1,4 млрд. долларов.

Таблица 3

Динамика импорта Azerbaijan

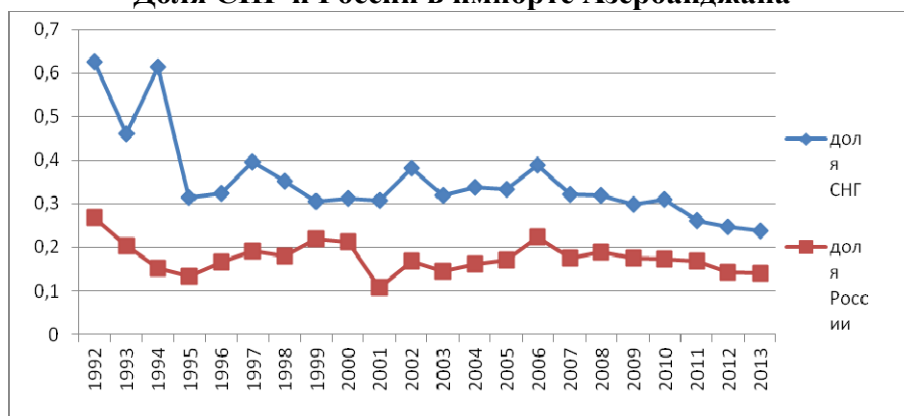


Примечание: таблица составлена авторами на основе данных Государственного Комитета Статистики Azerbaijan [4]

Процентное выражение этих объемов наглядно показывает, как быстро снижается доля СНГ и России в импорте Azerbaijan. Так, в 1992 году доля СНГ в этом процессе составляла 62%, а в 2013 году - лишь 24%. Доля России в импорте Azerbaijan в 1992 году составляла 27%, однако к 2013 году эта цифра снизилась до 14%.

Таблица 4

Доля СНГ и России в импорте Azerbaijan

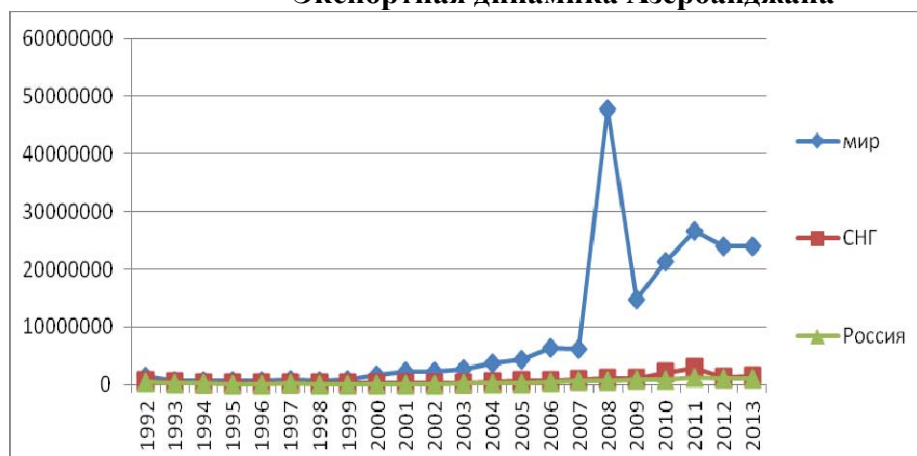


Примечание: таблица составлена авторами на основе данных Государственного Комитета Статистики Azerbaijan

Примерно такую же картину можно наблюдать и в процессе импорта. Так, за период с 1992 года по 2000 год основная часть экспортных операций Azerbaijan была связана с СНГ и Россией.

Таблица 5

Экспортная динамика Азербайджана

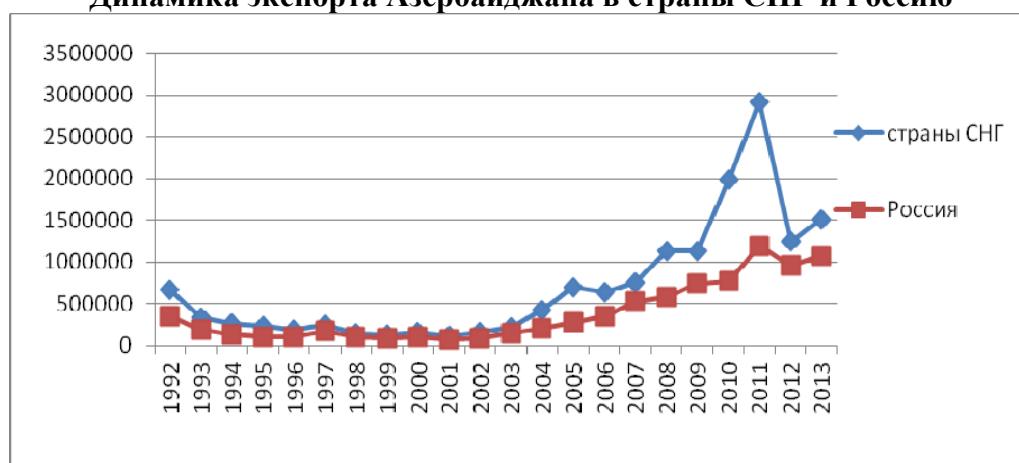


Примечание: таблица составлена авторами на основе данных Государственного Комитета Статистики Азербайджана

Начиная с 2000 года, экспортные операции с остальными странами мира значительно выросли. Если в 2000 году объем экспорта составлял 1,7 млрд. долларов, то уже в 2008 году он составлял 48 млрд. долларов, однако в 2013 году его объем снизился до 24 млрд. долларов.

Таблица 6

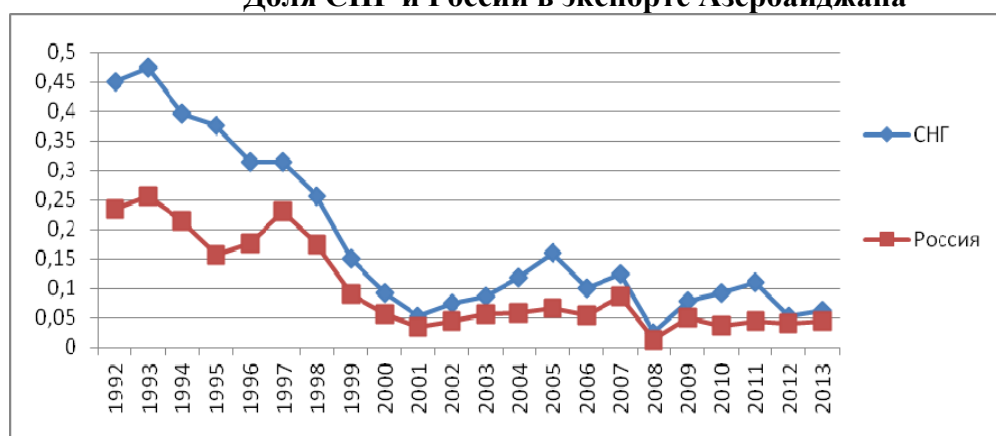
Динамика экспорта Азербайджана в страны СНГ и Россию



Примечание: таблица составлена авторами на основе данных Государственного Комитета Статистики Азербайджана

Таблица 7

Доля СНГ и России в экспорте Азербайджана



Примечание: таблица составлена авторами на основе данных Государственного Комитета Статистики Азербайджана

За тот же период объем экспортных операций с СНГ и Россией изменился незначительно. Так, если в 1992 году объем экспорта составлял 670 миллионов долларов США, то в 2000 году его уровень снизился до 120 миллионов долларов США, но в последующие годы постепенно увеличился и в 2013 году достиг 1,5 миллиардов долларов США. В 2011 году экспорт Азербайджана с СНГ и Россией вырос соответственно до 2,9 млрд. долларов США и 1,2 млрд. долларов США. Однако в последующие годы наблюдается снижение этого показателя. Начиная с 2001 года, динамика экспорта в СНГ и Россию росла по нарастающей динамике, однако объем экспорта значительно отставал от экспортного потенциала Азербайджана.

Динамика изменения доли СНГ и России в экспортных операциях Азербайджана более четко выражает современное положение дел в этой сфере. Так, в 1993 году страны СНГ занимали основное место в экспортной географии Азербайджана. Их доля составляла 47%. Доля России в том же году составляла 25,5%. В последующие годы эта доля постепенно снизилась. В 2013 году в экспортных операциях Азербайджана доля стран СНГ составляла всего 6%, а доля России - всего 4,5%.

Хотя динамика торговых связей между Азербайджаном и Россией и Азербайджаном и СНГ сама по себе дает значительную информацию, однако о качестве этих связей можно судить, лишь проведя анализ структуры торговых связей. Такая информация указывает на то, в какой степени эти связи устойчивы и взаимовыгодны. Например, несмотря на то, что существует серьезная корреляционная связь между ростом нефтяных доходов Азербайджана и численностью легковых автомобилей, привозимых из Грузии в нашу страну, связи Азербайджана и Грузии в автомобильной торговле нельзя считать устойчивыми. Потому что сравнительное преимущество Грузии через определенное время, или в связи с какими-либо решениями может быть устранено. Поэтому необходимо обратить особое внимание на структуру торговли для точного изучения отраслей устойчивого сравнительного преимущества обеих сторон как в экономических отношениях между Азербайджаном и СНГ, так и в отношениях между Азербайджаном и Россией.

Структура импорта Азербайджана из стран СНГ, в том числе и из России, показывает, что по основным товарам, импортируемым из России и стран СНГ, сравнительное преимущество обеспечено. За последние 20 лет эти страны находятся на рынке Азербайджана в качестве основных стран-импортеров. Хотя импорт Азербайджана имеет положительную динамику, по товарам, ввозимым из стран СНГ и России, объем импорта не растет. Это доказывает, что СНГ и в особенности Россия, на рынке Азербайджана по некоторым товарам находятся в устойчивом состоянии.

Примерно такую же картину можно увидеть и в структуре экспорта Азербайджана в страны СНГ и в том числе в Россию. СНГ и Россия играют основную роль в экспорте не-нефтяных товаров Азербайджана. Сравнительное преимущество Азербайджана по экспорту в эти страны не только нефтяной, но и не-нефтяной продукции можно считать устойчивым. Если учесть, что в России существует большой спрос на продукцию сельского хозяйства, особенно на фрукты и овощи, а Азербайджан обладает большим потенциалом в этой сфере, можно с уверенностью сказать, что на экспортном рынке Азербайджана СНГ и Россия прочно сохраняют важное место.

Таким образом, сравнивая динамику торговых отношений Азербайджана с СНГ и Россией и другим миром за последние 20 лет, можно сделать примерно следующие выводы:

- Экономические отношения Азербайджан - СНГ, в том числе Азербайджан-Россия не являются прочными;
- Относительный объем торгового оборота Азербайджана со странами СНГ, в том числе с Россией, обладает низкой динамикой;
- Абсолютный объем торгового оборота Азербайджана со странами СНГ, в том числе с Россией, примерно стабильный;
- Структура экспорта Азербайджана в страны СНГ, в том числе в Россию устойчива и конкурентоспособна;

- Структура импорта Азербайджана из стран СНГ, в том числе из России устойчива и конкурентоспособна.

Учитывая динамику экономических связей Азербайджана с СНГ и Россией и потенциальные экономические возможности Азербайджана, важное значение имеет то, как начиная с 2015 года Азербайджан будет строить свои отношения с Евразийским Экономическим Союзом. Однако однозначно отвечать на этот вопрос еще рано. Поэтому, учитывая сущность, цели, полномочия, механизмы управления Европейского Экономического Союза и прочие вопросы, необходимо уделить внимание тому, в чем состоят Сильные и Слабые стороны, Возможности и Риски (SWOT анализ) для Азербайджана.

Сильные стороны вступления Азербайджана в Евразийский Экономический Союз можно сгруппировать следующим образом:

- Будут устранены таможенные ограничения между странами, входящими в Союз;
- Будет обеспечено свободное движение товаров и услуг, капиталов и трудовых ресурсов по территории Союза;
- Будет обеспечен политический и экономический суверенитет и территориальная целостность стран, входящих в Евразийский Экономический Союз;
- Все решения будут приниматься путем консенсуса;
- "Вход" и "выход" в Союз является добровольным.

Слабые стороны вступления Азербайджана в Евразийский Экономический Союз можно сгруппировать следующим образом:

- Будет продолжено применение санкций, введенных Западом против России;
- Будет продолжена тенденция снижения рубля по отношению к доллару и евро;
- Может произойти большой приток трудовых ресурсов на территорию Союза;
- Может произойти усиление тенденции развития в стране сельского хозяйства и торговли;
- Может значительно увеличиться импорт в страну не наукоемкой продукции.

Возможности, которые будут созданы для Азербайджана после вступления в Евразийский Экономический Союз, можно сгруппировать следующим образом:

- Может быть расширено экономическое и культурное сотрудничество, возрастут возможности обмена в сфере науки и образования с региональными государствами, входящими в Союз;
- Может быть сформирован новый и очень широкий РЫНОК для товаров, капиталов и трудовых ресурсов из Азербайджана;
- Так как вход на рынок будет осуществляться без каких-либо таможенных барьеров, объем традиционных товаров Азербайджана и их внутреннее производство может вырасти;
- Произойдет стимулирование развития не-нефтяного сектора Азербайджана. Могут вырасти инвестиционные вложения в эти сферы;
- Будут созданы новые направления развития не-нефтяного сектора, в особенности, сельского хозяйства.

Риски, которые могут быть созданы для Азербайджана после вступления в Евразийский Экономический Союз, можно сгруппировать следующим образом:

- Могут быть ограничены суверенные права Азербайджана над своими природными ресурсами;
- Может быть ограничено суверенное экономическое сотрудничество Азербайджана с третьей стороной;
- Созданная в будущем валюта Союза может выполнять функцию «нового доллара»;
- Инвестиции стран, входящих в Союз, в особенности инвестиции из России, могут усилить экономическую зависимость;
- Может быть затруднено создание наукоемкой экономики.

Таким образом, учитывая, что экономические связи Азербайджана со странами СНГ и в особенности с Россией все еще очень крепкие, а сферы сравнительного преимущества этих стран во внешнеэкономических связях Азербайджана имеют устойчивую тенденцию, можно высказать некоторые мысли о будущих отношениях Азербайджана и Евразийского Экономического Союза.

Выводы:

1. Торговые связи Азербайджана со странами, входящими в Евразийский Союз, а также с самим Евразийским Союзом не будут ослаблены;
2. Будут расширены перспективы вступления Азербайджана в Евразийский Экономический Союз.

Литература:

1. <http://www.stat.gov.az/menu/13/> (департамент внешней торговли) (дата обращения: 10 ноября 2014)
2. <http://www.azstat.org/MESearch/details?lang=az&type=2&id=62&departament=4> (дата обращения: 11 ноября 2014)
3. <http://www.azstat.org/MESearch/search?departament=9&lang=az> (дата обращения: 12 ноября 2014)
4. <http://www.azstat.org/MESearch/search?departament=9&lang=az> (дата обращения: 20 ноября 2014)

Denins A.

Doctor of Economical Sciences, Professor of Department of Management,

Lipmans F.

Ph.D. student

University of Latvia

INNOVATION POLICY DEVELOPMENT AND IMPACT ON LATVIAN INDUSTRIAL DEVELOPMENT

In the article economic development of Latvian industry is considered on innovation policy nationwide and on its impact to industrial development and how the companies measure innovative achievements.

Key words: *innovation policy, economic aspects, industrial development, investments, innovation management.*

Innovation policy development and its implementation in the national economy are playing an increasing role in any more or less economically developed country in the world. Innovation process covers a wide range of business and economic activity subjects (enterprises, scientific institutions, consumers) and institutions (legal, legislative, financial and social). All these economic activity subjects and institutions actively cooperate in the production process sharing and making use of the competitive knowledge and technologies that are purposefully aimed at the country's economic development and contributing to the country's and its subjects' competitiveness. Innovation activity in a small economy such as the Latvian one is a key national economy's development tool, the relevance of which is intensified by the population migration – people of working age with relevant work experience and high-level academic education do mainly emigrate from Latvia. For the Latvian national economy it is peculiarly to talk about the industrial sector that represents a major part of the national value added. In Latvia among the various industrial branches the most innovative is the pharmaceutical industry. In addition and principally its manufacturing enterprises. The same situation is also observed in other countries. The world's economically developed countries' experience obviously proves it. These are the countries where in recent years approximately 75% of the gross domestic product growth is provided exactly by innovations, consequently a variety of innovations introduced in the national economy, in particular - in the industrial sector.

Analyzing the industrial enterprises' innovative activity at least the following stages of development can be identified:

1. Research development and results approbation phase
2. Complete acquisition phase from product release to realization
3. Manufacturing expansion through innovations

4. Ready-made innovation and technology purchase.

Studies show that over the last 15 years in the field of innovations the number of employed people in the US and Western Europe has doubled, but in Southeast Asia has even quadrupled. In Latvia this process is much slower. Economically important indicator is a number of innovation-active enterprises. In the European Union in total its share is up more than 50% of all enterprises. Today new ideas' generation that introduces technology and innovation is increasingly determining the country's socio-economic growth and population welfare level. It should be noted that the country's socio-economic stability largely depends on the national innovation activities and science-intensive product share. As evidenced by foreign experience exactly the thoughtful innovation policy development and its consistent realization considerably increase state scientific and technical potential, economic productivity level and increase national competitiveness in the international arena. Not only the world's economically developed countries but also less developed countries such as Latvia are increasingly more active developing innovation management system, thus significantly affecting their country's economic growth. However to achieve this state aid is desirable. Such support is successfully implemented in economically developed countries of Europe and Southeast Asia. In these countries exactly the state-supported active innovation policy implementation enabled them to develop in a relatively short period of time and to move forward among the world's innovation leaders.

The biggest obstacles that impede the development of Latvian enterprises' innovative activity are insufficiently beneficial and conducive Latvian legislation and governmental support, limited external funding opportunities (the most common source of funding for innovative activity in Latvian enterprises are retained earnings, but it is often insufficient), the lack of internal normative documents regulating the innovation process in the enterprise, respectively the effectiveness of the innovation process and transparency reduces. We can conclude that in Latvia innovations as a strong factor contributing to national economy development till now is not fully used. Enterprises' innovation activity broad possibilities are still used insufficiently, these are the possibilities that provide the innovative enterprise with profit from both innovation realization in the innovative enterprise and its own produced and purchased innovation sales. According to the National Statistics survey data in year 2014 in Latvian industrial sector only 599 innovation-active industrial enterprises were working. At the same time the share of non-innovative enterprises constitutes 68.3% of all industrial enterprises. Innovation-active enterprises are economically the strongest, in 2010 its turnover amounted to 62.3 million euros. This shows how big are the reserves for the innovative activity in Latvia and how important is to develop a balanced innovation policy.

While developing innovation policy its activities should cover all the areas that provide or significantly affect a company's profits and provide economic effect. Here we can distinguish four main areas and its effect provided:

1. Economic effect provided by:

- Profit from licensing activities and innovation patent "know-how" implementation
- Increase in sales volumes and production capacity and enhancing the effectiveness of all resources use
- Investment payback term decline

2. Scientific and technical effect provided by:

- The number of registered certificates of authorship
- New technologies and technological processes share increases, production automation and work organization level increases
- Changes in production assortment, its content enrichment

3. Social effect provided by:

- Increase in the level of employees' income and work motivation
- Increase in the level of work safety, increase in the number of jobs
- Increase in the level of personnel qualification

4. Ecological effect provided by:

- Harmful emissions into the atmosphere, soil and water decrease

- Manufacturing waste reduction
- Production ecological quality improvement.

While obtaining economic effect through earnings the innovative enterprise is developing and increasing its value and employee welfare. The other types of effects can provide the potential economic effects. For example, innovative enterprise's invention as the highest level of innovation can ensure economic effect only when it is sold or while selling a product that was manufactured by an innovative enterprise using this invention. The same is with the satisfaction degree increase of the innovative enterprise's employees and their families that will reduce the working time loss due to illness, as well as increase productivity, working resources recovery quality, etc., that can not immediately be calculated as the economic effect. Harmful emissions decrease in its turn allows to save the ecosystem, contributes to the strengthening human health and life expectancy prolongation, etc., though this effect also can not be immediately recalculated into net profit.

Theoretically we can distinguish four innovative activity benefits:

1. Knowledge. Innovation always requires the acquisition of new knowledge, part of which is used for gaining profit through a wide range of approaches and methods. Generating new knowledge can be processed into patent, author's rights or another way.
2. Brand. Innovation can reinforce the brand. As a result new customers will be attracted, enterprises will get an opportunity to raise prices for its goods or services, that for its part increases money flow. Enterprises are also gaining more trust from partners, suppliers and other counterparties.
3. Ecosystem. Innovative enterprises are able to establish a strong ecosystem involved in their partner organizations and other related organizations that ensure them certain advantages which in the future can be used for maximizing investment return.
4. Human resources. Salaried employees are often willing to work in innovative enterprises and make their own contribution to its work, thus such enterprises have one more advantage and this is an opportunity to attract the best, most qualified professionals (those who differ with innovative thinking) and hence to spend less on the training and retention, that in its turn also contributes to business profitability increase.

Vigorous innovative activity is a foundation for economically developed countries' competitiveness, especially in today's global market. It ensures serving both individual and collective interests for the society. Innovation is also a business driving force, and for the enterprise being innovative means to be competitive not only in the local, but also in the global market, manufacturing products or providing services with high added value. To support innovation and promote public innovation activity is not only the business but also the government's task and responsibility. The government should be helped to orient its state economic development towards new product development and production, quickly implementing new ideas, popularizing its own state technological and commercial achievements in the global market and creating new jobs for highly skilled workers.

Innovation policy development should have not only its own innovation indicators system, but also innovation management strategy and choose management methods. Innovation management method is a managing subsystem (management entity) impact way on the manageable subsystem (management object), which includes innovation, the innovation process and the implementation of respective innovation in the market.

Innovation management methods can be divided into the following groups:

1. methods that affect only innovation production;
2. methods that affect both innovation production and its implementation, promotion and distribution;
3. methods that affect only innovation implementation, promotion and distribution.

The next important phase of innovation management organization is innovation management strategy choice. Innovation effectiveness and efficiency depend on properly selected management strategy.

Strategy selection has two main tasks:

- Adapting to internal environment – distribution of such limited resources as capital, technology and human resources is planned. Besides, enterprise acquisition can be planned, as well as output from disadvantaged sectors, effective “product portfolio” creation or redistribution, etc.;
- Adapting to external environment – the task of ensuring efficient adaptation to external factors (macroeconomic situation, political factors, demographics, etc.) changes is proposed.

Innovation strategy is the enterprise’s goal achievement method in relation to enterprise’s external environment. Summarizing viewpoints of several economists and management specialists we can propose three innovation strategies classification bases and its distribution by types of strategies.

Table 1

Innovation strategies classification

Classification basis	Strategy types
1. Depending on the innovation object	• Products’ strategies • Brand strategies • Functional strategies • Resources’ strategies • Organization and management strategies
2. Depending on the scientific and technical policy	• Attack strategy • Defense strategy • Imitation strategy
3. Depending on the development tendencies	• Intensive development strategy • Integration development strategy • Diversification strategy • Narrowing strategy

In order to select an innovation management strategy it is necessary to analyze the applicated innovation management methods. Here we can propose the innovation management method which consists of the following four elements:

- Needs analysis. As a consequence of needs analysis an innovative enterprise has to answer the following question: for what consumers are new products intended? While carrying out the needs analysis, it is advisable to use segmentation method by dividing market into buyer groups (market segments), which may need different products and which require certain efforts. The selected segment is the main working unit for the enterprise’s marketing department.
- Determination of attractiveness. The next step is determination of attractiveness of different market segments and choosing one or several segments (target markets) for its acquisition. While evaluating attractiveness different marketing tools are used, besides, it is obligatory to take into account market (segment) volume, its development tendencies (increases or decreases), as well as objectives and resources of the segments acquiring enterprises. Attractiveness analysis methods are based on a demand for a particular market segment and potential’s research; innovative product life cycle is also analyzed.
- Competitiveness assessment. At this stage enterprise’s ability to compete in the relevant product market is assessed. While assessing the competitiveness advantages are clarified and assessed.
- Product portfolio choice. Portfolio analysis is a tool by which innovative enterprise’s management assesses different innovative activity ways with a purpose of investing resources in economically most attractive and promising directions and reducing or closing the weakest, less attractive. As a result of a careful analysis the most attractive for consumers and hence competitive activity forms (products) are selected. It should be noted that this marketing innovation method stage on its matter is partially overlapped with innovation strategy selection where portfolio analysis methods are also used. However, at this stage a deeper and more detailed product

portfolio work is carried out, but basically innovation strategy selection is closely and sometimes inextricably related to the applied method detection.

To conclude we would like to turn our attention to the innovative activity related terms rarely found in literature:

1. Benchmarking

Benchmarking implies economic subject and above all competitors' activity research and evaluation that allow to make use of its accumulated positive experience in the work. The term "benchmarking" comes from English word *benchmark* – a point of reference, comparison basis. Benchmarking focuses on business research. In terms of innovation benchmarking means other enterprises activity research in order to gain valuable information that can be used for developing own innovation policy and particular type of innovation.

2. Innovation engineering

Engineering as such (English *engineering* – engineering art, engineering science) denotes the engineering and consulting services for new facilities or big project creation. Engineering operations can be carried out both by the enterprises themselves, as well as engineering consultancy firms.

Innovation engineering is a working complex of innovation project creation that includes creation of a certain innovation, realization, promotion and distribution. In general innovation engineering is aimed at economic effect maximization from investments in new products and innovation activity perspective directions determination.

Engineering includes two fundamentally different approaches:

- improvement (perfection of indexes for 10-50%);
- reengineering (indexes increase by 100% and more).

3. Innovation reengineering

Reengineering is a business process fundamental review and radical redesign of business indicators such as value, quality, service and growth rates for the purpose of rapid growth.

As the innovation management method reengineering affects the innovation process which is aimed at new product and operations improvement and realization, promotion and distribution as well.

Business process reengineering includes economic process optimization and management. We can distinguish the following innovation reengineering varieties:

1. Orientation to the whole process. This result is achieved by reorganizing the entire process rather than dealing with this process's certain concepts, objectives and tasks.
2. Orientation to a qualitative leap. In this case an enterprise by changing the business process sets as a goal not a single enterprise's work deficiency prevention, but radical changes in manufacturing technology or goods for sale.
3. Liquidating business stagnation. Applying this method implies refusal of the existing working conditions, previously unchanging working principles and transition to new business technologies.
4. Effective technologies use in business. This method is directed to a more productive advertising form and mass media resources use that comply with new working objectives in the new realities of a given situation. This may include Internet usage, consultations in mass media, conferences (including remote) on innovation, etc.

Reengineering project successful realization depends on the following factors:

- project managers motivation, interest and competence;
- staff support, precisely formulating their roles, duties and responsibilities in the project;
- project accessibility (transparency), measurable results and controllable risk level;
- focus on priority objectives and well-reasoned and independent project budget;
- technological support, the opportunity to consult the external specialists.

Acquiring the economic effect through the earnings, the innovative enterprise develops, increasing the enterprise's value and employees' well-being. Other types of effects can provide the

potential economic effect. For example, the invention of an innovative enterprise as the high level innovation can ensure the economic effect by its selling or by selling a product which was manufactured in the innovative enterprise using this invention. In the same way in the innovative enterprise the satisfaction degree increase of the employees and their families will allow to reduce the working time loss due to illness, as well as to increase productivity, working resources recovery quality, etc., that can not immediately be calculated as the economic effect. In its turn harmful emissions decrease allows to save the ecosystem, contributes to the strengthening human health and life expectancy prolongation, etc., though this effect also can not be immediately recalculated into net profit.

While developing innovation policy for Latvian industrial enterprises all the above mentioned factors should be carefully evaluated and taken into account. It is very important to take into account the regional dimension. Only with such activities we can expect a rapid growth of the Latvian economy in the coming years.

References:

1. Boļšakovs S. Inovatīvā darbība Latvijā. – Rīga: Jumava, 2008.
2. Burgelman R., Christensen C., Wheewright S. Strategic Management of Technology and Innovation/ 5th edition. – New York: Mc Graw- Hill, 2008.

Klevchik L.L.

assistant of department of economic theory, management and administration
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Ukraine

TWO TYPES OF ECONOMIC INFORMATION AS INPUTS AND THEIR IMPACT ON THE INFORMATION MARKET

Клевчик Л.Л.

асистент кафедри економічної теорії, менеджменту і адміністрування
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ДВА ВИДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ЯК ВИРОБНИЧІ РЕСУРСИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ІНФОРМАЦІЙНИЙ РИНОК

Two types of economic information, which have different critical parameters of consumer utility to play a fundamentally different role in the economy haven considered in the article: operative and unique information. Operative information has critical parameter consumer utility - the time lag between the moment of time, which is reflected in the information and receiving consumer point in time. Unique information has a critical parameter consumer utility - meaningful. The role of operational information to provide the current economic entities, while unique is largely resource development has been grounded. The differences between the two types of economic data as inputs have been analyzed.

Keywords: economic information, consumer utility, operative information, unique information.

В статті розглянуто два види економічної інформації, які мають різні критичні параметри споживчої корисності і відіграють різну роль в забезпеченні економічної діяльності суб'єктів господарювання: стандартизована (оперативна) та унікальна інформація. Для першої критичним параметром споживчої корисності є часовий лаг між моментом часу, який відображено в інформації та моментом часу отримання споживачем. Для унікальної інформації критичним параметром споживчої корисності є змістове наповнення. Обґрунтовано значну роль оперативної інформації в забезпеченні поточної діяльності суб'єктів господарювання, тоді як унікальна використовується переважно як ресурс розвитку. Проаналізовано відмінності між двома типами економічної інформації за основними ознаками виробничих ресурсів.

Ключові слова: економічна інформація, споживча корисність, оперативна інформація, унікальна інформація.

Вступ та постановка проблеми. Проблема впливу інформації на економічні процеси досить широко обговорюється в наукових колах. Наявність такого впливу вважається доведеним в науці фактом, однак щодо конкретизації ролі інформації в економіці існують певні розбіжності. Значна частина науковців вважає інформацію виробничим ресурсом, який, хоч і має нематеріальну природу, але є таким же ресурсом, як капітал чи праця [1, 4, 5, 7, 8].

Проте інша частина дослідників розглядає інформацію як особливий ресурс, який відіграє головну роль в продукуванні інновацій [3, 9, 12]. Тому невирішеною проблемою є конкретизація ролі економічної інформації в діяльності суб'єктів господарювання.

Виходячи з зазначеного **метою статті** є аналіз відмінностей різних видів економічної інформації в діяльності суб'єктів господарювання.

Огляд останніх публікацій. В економічній діяльності використовується різні види інформації, які не стосуються безпосередньо економічних процесів та явищ, наприклад, науково-технічна та культурна інформація. Тому у наукових колах існує декілька підходів до того, яку ж частину інформації розуміти як економічну. Згідно одного з них під економічною розуміється інформація про економічні відносини, явища, процеси економічної діяльності та суспільного виробництва. Основою економічної інформації за такого підходу вважаються дані бухгалтерської звітності, фінансового обліку [2, с.44]. У «Вікіпедії — вільній енциклопедії» наводиться наступне визначення економічної інформації: «Економічна інформація (*economic information*) — інформація про суспільні процеси виробництва, розподілу, обміну та використання матеріальних благ, корисні дані сфери економіки, що відображають через систему натуральних, трудових і вартісних показників планову й фактичну виробничо-господарську діяльність та причинний взаємозв'язок між керуючим і керованим об'єктами» [6].

Однак, вищенаведені визначення не охоплюють всіх проблем, невизначеність у вирішенні яких прагнуть зменшити роль суб'єктів економічних відносин. Щоб окреслити коло таких проблем звернемося до П. Самуельсона та В. Нордхауса, які зазначають, що будь-яка особа, що здійснює підприємницьку діяльність (займається бізнесом), повинна знати відповіді на чотири найважливіших запитання, які вважаються «класичними» задачами бізнесу:

1. Що робити?
2. Кому продавати або у кого купувати?
3. Де взяти кошти?
4. Хто є хто? [11, с. 49–50].

Зазначений перелік визначає в узагальненому вигляді основні проблеми, які необхідно вирішити в економічній діяльності. До нього, на нашу думку необхідно додати і проблему («Хто і як буде виробляти продукцію?»).

Якщо перефразувати та перегрупувати вищенаведені питання-проблеми, то отримуємо такі блоки інформації, яку логічно віднести до економічної:

- інформація про стан та тенденції споживчого попиту (вирішує проблеми «Що робити?» та «Кому продавати?»);
- інформація про вартість, якість та інші характеристики сировини, напівфабрикатів, обладнання, комплектуючих – інших матеріальних ресурсів, необхідних для виробництва (вирішує проблему «У кого купувати»);
- інформація про стан та тенденції фінансового ринку (Вирішує проблему «Де взяти кошти?», яку вважаємо за потрібне доповнити симетричною «Куди вкласти (де розмістити) кошти»);
- інформація про ринковий статус окремих суб'єктів, а також щодо стану та тенденцій макроекономічної динаміки (вирішує проблему «Хто є хто»);
- інформація про ринок трудових ресурсів та технологій виробництва (вирішує проблему «Хто і як буде виробляти продукцію»).

Вищенаведений перелік в узагальненому вигляді представляє основні блоки інформації, яку логічно віднести до економічної. Від вирішення цих проблем значною мірою залежить можливість успішного ведення економічної діяльності, а тому її суб'єкти спрямовують свою пошукову активність на такі повідомлення, які можуть надати інформацію, що збільшить знання суб'єкта – отримувача щодо вирішення актуальних проблеми.

Виклад основного матеріалу. Щоб зрозуміти відмінність у впливі економічної

інформації на діяльність економічних агентів варто звернутися до поняття «критичного параметру споживчої корисності», який використовується як критерій корисності інформації для споживача [10, с.24]. За даним критерієм, вся економічна інформація поділяється на два типи. До першого відноситься економічна інформація для споживчої корисності якої критичним є інтервал між моментом (періодом) часу t_0 , який відображено в інформації та моментом часу її отримання t_1 (time series information), наприклад, біржова інформація. До другого виду відноситься інформація, цінність якої для споживача визначається її змістовим наповнення (content series information), наприклад, інформація про тенденції розвитку ринку, чи дослідження в сфері покращення технологій. Критичним параметром в даному випадку є змістове наповнення. Відзначимо, що цінність такої інформації також залежить від часу в бік зменшення, однак залежність є суттєво меншою.

Для першого виду економічної інформації залежність її споживчої корисності від часу може бути подана наступним чином;

$$Z(v, t) = \begin{cases} C & t_0 < t_1 < t_0 + \Delta t \\ 0 & t_1 > t_0 + \Delta t \end{cases} \quad (1)$$

де $Z(v, t)$ - функція корисності економічної інформації для споживача;

v - узагальнений показники змістового наповнення інформації;

t - час;

C - константа;

t_0 - момент часу, події в який відображаються в інформації;

t_1 - час отримання інформації;

$\Delta t = t_1 - t_0$ - проміжок часу між моментом отримання інформації та часом подій, які відображені в інформації.

Головною особливістю такої інформації є нульова цінність при перевищенні часового лагу при отриманні інформації Δt . Сучасною тенденцією ринку економічної інформації є максимальне скорочення Δt . Часовий лаг в сучасних інформаційних системах, які подають таку інформацію (наприклад, про біржові котирування) фактично нульовий (подача інформації в режимі реального часу). Тому дану економічну інформацію логічно назвати оперативною інформацією. Вона ж є і стандартизованою інформацією, так як формується по певному «шаблону», який послідовно наповнюється відомостями в різні моменти часу і надається споживачеві.

На відміну від оперативної інформації, для інформації другого типу критичним параметром корисності є змістове наповнення v , функція корисності є спадною на всьому проміжку часу $Z(v, t)$. Проте зменшення корисності інформації в даному разі з часом значно менше, ніж для оперативної інформації. Це надає підставу деяким фахівцям нехтувати залежністю корисності такої інформації від часу і вважати її залежною лише від змісту [10]. З певним наближенням, це вірно, однак потрібно враховувати, що будь-яка інформація з практичної точки зору (а саме з такої точки зору розглядається споживачами економічна інформація) втрачає корисність з часом. В сучасному світі економічні процеси характеризуються високою і все більш зростаючою динамікою. Тому, період часу, де корисність інформації є незмінною все зменшується. Однак, зменшення корисності цієї інформації з часом все рівно лишається набагато менше, ніж для інформації з критичним параметром – період отримання. Інформація даного виду – це унікальна інформація, так як вона має споживчу корисність коли її зміст є унікальним.

Ознакою з найбільшими відмінностями є критичний параметр споживчої корисності, саме за цією ознакою і виокремлюються обидва типи економічної інформації. Ще раз зазначимо, що для оперативної інформації таким є інтервал часу між моментом, події відображення інформації та моментом її отримання.

Зазначені два види економічної інформації мають відмінності по основним ознакам виробничих ресурсів, які узагальнено в табл. 1.

Таблиця 1

Відмінності між основними типами економічної інформації як економічного ресурсу

Ознака	Оперативна (стандартизована) інформація	Унікальна інформація
Критичний параметр споживчої корисності	Часовий інтервал між подіями (явищами, процесами), відображеними в інформації та її споживанням	Змістове наповнення
Витрати на створення	Залежать від обсягу інформації	Не залежать від обсягу інформації
Відновлюваність	Умовно-відновлювана	Невідновлювальна
Однорідність (гомогенність)	Умовно-однорідна	Неоднорідна
Кількість в природі	Обмежена, але більш поширена, ніж унікальна	Обмежена, менш поширена, ніж оперативна інформація
Ціна ресурсу	Може бути встановлена на основі ринкової рівноваги попиту-пропозиції	Встановлюється індивідуально для кожного випадку придбання
Залежність ціни від часу	Ціна дуже швидко зменшується з часом. При досягненні певного порогового значення різко зменшується до нуля	Значно менша залежність від часу. В деяких випадках може тимчасово зростати з часом
Залежність споживчої корисності від часу	Споживча корисність швидко зменшується з часом. Наявність певного порогового значення часу, при якому споживча корисність зменшується до нуля	Значно менша залежність від часу. Плавна зменшується з часом
Знос	Моральний, відбувається незалежно від використання	Моральний, залежить від того, чи використана інформація чи ні
Часово-просторові характеристики використання	Використовується одночасно в різних точках простору	Споживається в одному місці протягом певного проміжку часу

Джерело: розроблено автором

Для унікальної інформації головним є її змістове наповнення. Саме відмінність між критичними параметрами формування споживчої вартості зумовлює й суттєві відмінності між цими типами економічної інформації і за іншими ознаками ресурсів.

Найперше потрібно відзначити, що витрати на створення економічної інформації не мають прямого однозначного зв'язку з обсягом для обох видів економічної інформації. Але у випадку стандартизованої інформації такий зв'язок існує, хоча б в плані порівняння двох «шаблонів» за якими формується інформація. У випадку унікальної інформації такого порівняння здійснити неможливо. Наприклад витрати на формулювання бізнес-ідеї на одній чи кількох сторінках можуть бути більшими, ніж на формування маркетингового звіту по певному сегменту ринку.

Існують відмінності між двома видами інформації і по такій ознаці як відновлюваність. Серед фахівців поширена думка, що інформація, як ресурс не споживається, тобто, інформація не втрачає споживчої вартості в процесі виробництва [1, 10, 13]. Згідно такого підходу, якщо формально інформація і споживається, то вона має здатність до самовідтворення. Дійсно, якщо розглядати інформацію про «виробничі секрети» [1, с.32] чи знання про особливості технологічних процесів [13, с.84], то така інформація має ознаки неспоживання у виробничому процесі, достатньо забезпечити передачу її від одного суб'єкта до іншого (наприклад передача досвіду [1, с.32]). Однак, з часом все рівно інформація рано чи пізно втрачає споживчу цінність і вже не може бути використана в технологічному процесі, як особливий фактор виробництва. Якщо «технологічні секрети» стають загальнодоступними, то вже значна кількість підприємств скористається ними і це вже будуть не «секрети», а звичні для всіх технології. Відтак цінність таких «технологічних» секретів значно зменшується. Отже, унікальна інформація не відновлюється, після її

«споживання» необхідна вже інша унікальна інформація.

Для оперативної інформації дійсно наявна відтворюваність. Хоча такого роду інформація в різні періоди часу не є і не може бути повністю ідентична за змістом, однак вона є приблизно однакова за структурою. Тому її можна вважати умовно-відтворюваною. Економічна інформація, споживча корисність якої визначається змістовим наповненням, є відтворюваною в значно меншій мірі, ніж оперативна. В силу мінливості економічних процесів та явищ, інформація, як їх відображення, буде мати різне змістове наповнення, хоча може мати подібну структуру.

Теж саме справедливо і для однорідності. Оперативна інформація, яка формується на основі певних встановлених «шаблонів» є умовно-однорідною (гомогенною). Тому й використання такої інформації в якості економічного ресурсу також є певною мірою стандартизоване. Кожен економічний агент може виробити власні алгоритми використання такої інформації як економічного ресурсу. Протилежна ситуація з унікальною інформацією. У кожному випадку інформація різна – це впливає з того, що критичним параметром споживчої вартості є змістове наповнення, до якого висувається вимога унікальності. Тому й використання її набагато важче піддається стандартизації.

Розглянемо відмінності між двома типами економічної інформації за такою важливою ознакою, як кількість в природі. Унікальної інформації в природі значно менше, ніж оперативної, виходячи з того, що остання є умовно відтворюваною, а перша – ні. Хоча інформація може бути тиражованою на носіях, однак економічна інформація, яка вирішує такі проблеми як «за рахунок чого виробляти і де збувати продукцію» в багатьох випадках може бути використана один раз. Якщо вона стає загальнодоступною, її споживча корисність швидко зменшується, інформація перестає бути товаром. Використавши її, підприємство, може, наприклад зайняти привабливу ринкову нішу, тоді інформація, щодо її наявності втрачає актуальність, а, відтак, споживчу корисність для всіх наступних отримувачів (ніша вже зайнята). Тому така «невикористана» або неспожита економічна інформація є рідкісною, унікальною. Суб'єкт, який її перший отримує, отримує і конкурентні переваги [1, с.29]. Інші виробники скористатися нею вже не зможуть, вони мають шукати іншу інформацію самотужки або через ринок економічної інформації. Саме унікальність та рідкість економічної інформації, якщо вона підкріплена з можливістю ефективного її використання, перетворює її в джерело інновацій та конкурентних переваг.

Тому унікальна інформація є більш рідкісний ресурс, ніж оперативна. Тому й ринок економічної інформації, як правило більш розвинутий в сегменті оперативної інформації (тут здійснюється велика кількість угод купівлі-продажу), і менш розвинутий в сегменті унікальної інформації.

Виходячи з цього, ціна на оперативну інформацію може бути визначена на основі стандартного ринкового механізму, а для унікальної – ні, так як угод з даною інформацією менше і параметри угод, особливо зміст інформації зберігаються в таємниці.

Ціна на оперативну стандартизовану інформацію зменшується з часом і одразу стає нульовою при досягненні певного часового лагу. Ціна на унікальну інформацію залежить від часу в дуже незначній мірі (принаймні в порівнянні з стандартизованою інформацією). Те ж саме справедливо для споживчої корисності.

Відзначимо, що економічна інформація хоч і не має матеріального зносу, але для неї характерний моральний знос. Унікальна інформація може бути використана або один раз або неодноразово «технологічні секрети», однак рано чи пізно вона стає загальнодоступною, а тому вже не має такої споживчої вартості для покупця. Стандартизована оперативна інформація, може бути використана, як правило, також лише один раз, так як уже через невеликий проміжок часу вона втрачає корисність і вже не є виробничим ресурсом. Тому, хоча природа морального зносу дещо різна для різних видів економічної інформації, сам моральний знос має місце для будь-якої економічної інформації.

Оперативна інформація може споживатися без географічної локалізації. Інформаційні агентства подають її одночасно багатьом споживачам на різних континентах. Унікальна

інформація споживається лише в певний момент часу і в певному географічному місці, де й розташований суб'єкт-споживач.

В цілому маємо зробити висновок щодо існування двох її типів, які характеризуються різними властивостями: стандартизована оперативна інформація та унікальна інформація.

Зазначимо, що два типи економічної інформації мають різне використання як економічний ресурс. Звичайно, що конкретні проблеми, на вирішення яких спрямована оперативна та унікальна інформація є досить різноманітними. Однак їх можна згрупувати в декілька блоків (рис.1).

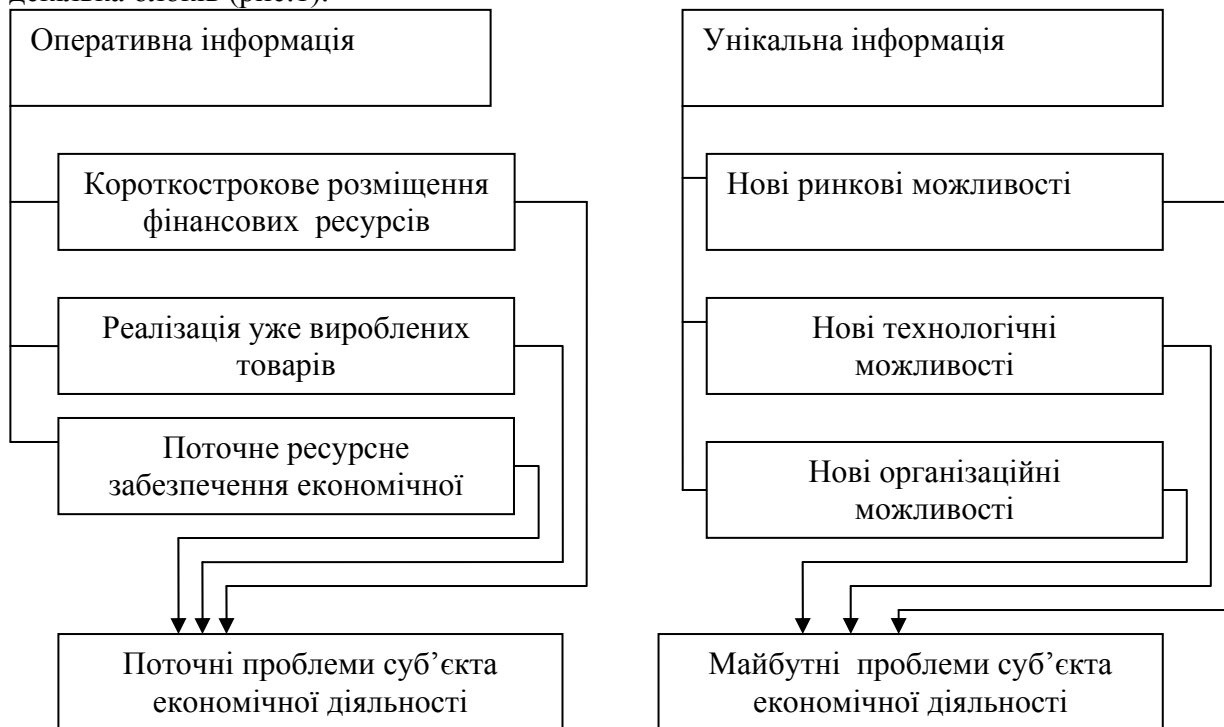


Рис.1. Проблемно-орієнтована спрямованість різних видів економічної інформації

Джерело: розроблено автором

Оперативна інформація є важливим ресурсом вирішення поточних проблем суб'єкта економічної діяльності в фінансовій, ринковій сферах та ресурсозабезпеченні господарської діяльності. Унікальна інформація здебільшого не має швидкого і прямого впливу на поточну діяльність. Однак від цього значення її в економічній діяльності не менше, ніж оперативної, так як вона вирішує майбутні проблеми діяльності суб'єкта господарювання, від успішності вирішення яких залежить його майбутній розвиток.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Отже, особливістю економічної інформації є існування двох її типів, які мають різні критичні параметри споживчої корисності, що зумовлює і їх відмінність використання в якості ресурсу (фактору) виробництва. Інформація, критичним параметром споживчої корисності якої є час (оперативна інформація), використовується як ресурс при забезпеченні поточної діяльності суб'єктів господарювання. Інформація критичним параметром споживчої корисності якої є змістове наповнення – є найважливішим ресурсом майбутнього розвитку (продукування інновацій). Між двома типами економічної інформації існують суттєві відмінності за низками ознак, що дає підстави розглядати ринок економічної інформації як поєднання двох сегментів різної економічної інформації. Ефективність функціонування ринку економічної інформації як чинника виробництва визначатиметься наскільки ефективно розвиваються обидва сегменти.

Для розвитку обох сегментів ринку економічної інформації має забезпечуватися, з одного боку умовно-стандартизований, а з іншого - унікальна інформація. Зазначимо, що для умовно-стандартизованої інформації важливим є забезпечення захисту прав продавців. Якщо покупці такої інформації будуть надавати доступ до неї третім особам, то продавці

нестимуть значні збитки. Для унікальної інформації, більш важливим є захист прав споживачів. Якщо продавці надаватимуть доступ до такої інформації третім особам, збитки нестимуть покупці.

Конкретні шляхи забезпечення розвитку обох сегментів ринку економічної інформації й становлять перспективи подальших наукових розвідок в даному напрямі.

Література:

1. Антосик Л. Информация как ресурс и как источник конкурентного преимущества / Л. Антосик // Вестник ВолГУ. – 2005. – Вып.4, Ч.2. – С. 28-32.
2. Баженова Е.Ю. Рынок информации - сущность, закономерности становления и перспективы развития в России : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / Е.Ю. Баженова - Ростов н/Д, 1999 - 171 с.
3. Безугла К. О. Інформаційно-комунікаційні технології як фактор інноваційного розвитку економіки / К. О. Безугла // Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем . - 2013. - Вип. 18. - С. 42-55
4. Варич Ю. М. Роль кількості інформації в успішності функціонування економічних систем / Ю. М. Варич // Вісник Одеського національного університету. Економіка . - 2013. - Т. 18, Вип.1. - С. 35-41.
5. Головінов О. М. Роль інформаційного ресурсу в національній економіці / О. М. Головінов, В. В. Литвин // Економічний вісник Донбасу . - 2013. - № 1. - С. 40-45.
6. Економічна інформація [електронний ресурс] - режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Економічна_інформація
7. Климов С.М. Интеллектуальные ресурсы общества/С.М. Климов. - СПб.:ИВЭСЭП, Знание, 2002.-199 с.
8. Коваленко Ю.О. Інформаційний ресурс у контексті теорії факторів виробництва / Ю. О. Коваленко // Економіка промисловості . - 2011. - №4. - С. 148-152.
9. Михайловська О. В. Вплив глобалізації інформаційного простору на розвиток міжнародних інноваційно-інвестиційних процесів : монографія / О. В. Михайловська. - К. : Дакор, 2009. - 424 с.
10. Ніколаєв Є.Б. Теорія інформаційної економіки: зміст і основні суперечності: дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук: 08.00.01 Економічна теорія та історія економічної думки / Є. Б.Ніколаєв; Київський нац. экон. ун-т ім. Вадима Гетьмана. – К., 2011. – 176 с.
11. Самуэльсон Пол А., Нордхаус Вильям Д. Экономика: Пер. с англ. – М.: «БИНОМ», «Лаборатория Базовых Знаний», 1997. – 800 с.
12. Соснін О. В. Інформатизація як чинник інноваційного розвитку України [Електронний ресурс] / О. В. Соснін. // Державне управління: теорія та практика . - 2013. - № 1. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Dutp_2013_1_7.pdf
13. Шуть О. Н. Информация и её роль в экономике : Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 /О.Н. Шуть - СПб., 2004 - 150 с.

Marekha I.S.

Ph.D.

Ivanchenko M.V.

Student

Sumy State University, Sumy, Ukraine

RATIONAL NATURE MANAGEMENT AS A MULTI-CULTURAL ECOLOGICAL AND ECONOMIC SYSTEM

Мареха І.С.

кандидат економічних наук

Іванченко М.В.

студентка

Сумський державний університет, Суми, Україна

РАЦІОНАЛЬНЕ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ЯК МУЛЬТИКУЛЬТУРНА ЕКОЛОГО- ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА

The concept of ecological-economic system is investigated in the article. The scientific approaches to the rational nature management are described. Cultural implications of the rational nature management are considered. It is proposed to investigate rational nature management as a multi-cultural ecological-economic system.

Key words: *ecological-economic system, rational nature management, culture*

У статті досліджується сутнісно-змістова основа поняття еколого-економічної системи. Охарактеризовано наукові підходи до раціонального природокористування. Розкрито культурний зміст раціонального природокористування. Запропоновано досліджувати раціональне природокористування як мультикультурну еколого-економічну систему.

Ключові слова: еколого-економічна система, раціональне природокористування, культура

Надзвичайної актуальності для вирішення проблеми екологічних конфліктів і сприяння ресурсоефективному розвитку еколого-економічних систем (ЕЕС) набуває культурний фактор. Масштаби безпрецедентного впливу господарської діяльності на природне середовище досить гостро порушують питання про більш повне використання культурного потенціалу ЕЕС.

Найбільш розповсюдженим підходом до інтерпретації ЕЕС є територіально-просторовий, на позиції якого стоять В. Сахаєв [1], П. Нестеров [2], О. Кашенко [3], А. Жулавський [4] та ін. У цьому ракурсі під ЕЕС розуміють «організаційне поєднання стійких технічних, економічних, біологічних та інших типів зв'язків, централізованих на локальній території» [2, с. 9], «територіальну сукупність взаємозалежних природних елементів і частини продуктивних сил суспільства в рамках певних виробничих відносин, що використовують корисні для людини функції природних елементів» [3, с.28] тощо.

Прибічникам ресурсноцентричного підходу властиве розуміння ЕЕС як джерела [5] та споживача [6] ресурсів: «Природно-господарська система складається із природних об'єктів, що задіяні у суспільно-виробничому процесі та соціальній сфері» [5, с. 45]; «ЕЕС – це утворення, що використовує природні ресурси, ресурси навколишнього середовища, працю та капітал» [6, с. 29].

Близьким до поглядів представників попереднього підходу є позиція прибічників структурно-динамічної концепції [7], які специфіку розвитку будь-якої ЕЕС вбачають у динамічній взаємодії її структурних складових через залучення природно-господарського капіталу, споживання первинних ресурсів, випуск продукції і утворення відходів.

З наукової точки зору цікавим є погляд, згідно з яким ЕЕС досліджується на основі системно-синергетичного підходу, а її сутність визначається як «сукупність взаємопов'язаних та взаємозалежних компонентів природного середовища, а також антропогенних факторів, що забезпечує функції відтворення природних факторів та умов життєдіяльності людини, а також виробництва продукції та утилізації відходів» [8, с. 5]. Виняткового значення у розумінні еколого-економічної системи набуває теорія суспільного відтворення, яка була розвинута і конкретизована по відношенню до ЕЕС у роботах [9, 10]. На переконання С. Землянхіної, саме відтворювальний підхід дозволяє представити еколого-економічні відносини у вигляді системи, а під ЕЕС треба розуміти єдність і взаємодію трьох відтворювальних процесів: у сфері матеріального відтворення, у сфері відтворення самої людини, а також відтворення навколишнього природного середовища [10, с. 5].

Проведений аналіз дає змогу констатувати, що еколого-економічна система існує як суб'єкт природокористування, причому риси суб'єктності вона набуває завдяки наявності в ній взаємопов'язаних об'єктів природокористування, які ми і пропонуємо використовувати в якості повноцінної характеристики ЕЕС. Тож під ЕЕС пропонуємо розуміти сукупність об'єктів природокористування, залучених у процеси суспільного відтворення за участю людського фактора, об'єднаних метою багатоцільового використання продуктивних сил суспільства. Таке визначення пов'язує в єдиний комплекс територіальну приуроченість еколого-економічної системи, взаємодію та взаємовплив суспільства і природи в ній, економічні відносини у сфері виробництва, обміну, розподілу і споживання (фази суспільного відтворення), цільову мету функціонування ЕЕС (комерційне, господарське, екологічне, соціально відповідальне використання продуктивних сил тощо).

Дотримання високих стандартів якості навколишнього природного середовища передбачає функціонування еколого-економічних систем на засадах раціонального

природокористування, яке постає, у першу чергу, як площина сполучення еколого-культурних аспектів.

Найбільш розповсюдженою еколого-культурною концепцією природокористування є протекціоністська, яка розглядає раціональне природокористування [11] у контексті комплексу економічно ефективних природоохоронних заходів, які можуть здійснюватися на технологічному, продуктовому, еколого-економічному, корпоративному та екосистемному рівнях.

Головна ідея технологічного підходу полягає у підвищенні екологічної культури підприємництва на основі передових технологічних рішень, таких як технології «кінця труби» («End-of-Pipe Technology»), маловідходні та безвідходні («Zero Emissions») технології, найкращі з доступних технологій («Best Available Techniques») тощо.

Дотримання вимог екологічної культури на рівні продуктової політики представляє системний аналіз життєвого циклу продуктів з метою мінімізації екологічного тиску, що завдається ними під час виробництва та споживання. Оцінка життєвого циклу дозволяє визначити ділянки життєвого циклу з максимальним виділенням парникових газів, утворенням відходів і стічних вод, а також елементи продуктового ланцюга з максимальним споживанням природних ресурсів.

Дослідження проблеми охорони довкілля на еколого-економічному рівні виробництва передбачає оцінку процесів екологізації (аккультурації) господарських рішень і супроводжується аналізом відповідних еколого-економічних коефіцієнтів. Еколого-економічний рівень виробництва може досліджуватися за такими показниками, як екобезпечність технологічного процесу, озброєність і забезпеченість природоохоронними фондами, екологічність продукції, вплив на компоненти довкілля тощо.

Корпоративний підхід до вивчення сутнісно-змістової основи раціонального природокористування ґрунтується на розумінні останнього як керованої еколого-економічної підсистеми. Корпоративна відповідальність бізнесу як прояв екологічної культури набуває сучасного поширення в рамках концепції екологічного менеджменту: економія і збереження сировини, енергетичних ресурсів, підвищення екологічної якості продукції.

Раціональне природокористування на основі екосистемного підходу розглядається як процес удосконалення технології та культури споживання природних ресурсів, наділення їх новими, поліпшеними споживчими властивостями, що дозволяє підвищити економічну ефективність використання природних активів та вивести суб'єктів природоспоживання на новий конкурентний рівень.

Згідно з когнітивним підходом, раціональне природокористування досліджується як когнітивний процес. Імплементатії екологоконструктивних заходів у сфері природокористування передбачає виконання певних інтелектуально-пізнавальних процедур. Пізнавальна діяльність орієнтована на отримання знань та носить пошуковий характер. У цьому контексті соціально-економічна діяльність має бути обов'язково врівноваженою і адекватною екологічній ситуації, не повинна суперечити природним законам, призводити до негативних і незворотних деградаційних процесів у біосфері.

Втім раціональне природокористування не обмежується лише еколого-культурною взаємодією, а постає як інтеграційна єдність економічної, екологічної та соціальної субкультур (рис. 1).

Економічна субкультура – це економічні відносини щодо залучення факторів виробництва і створення економічних благ за умов отримання економічних вигод і максимізації прибутку. Екологічна субкультура представлена природними ресурсами і послугами, а також екологічними екстерналіями, що мають бути зведені до мінімуму. Соціальна субкультура набуває визначеності через суспільні відносини, в результаті яких на основі системи мотивації праці реалізується трудовий потенціал, набуваючи повноцінного вираження через орієнтацію на певні екологічні цінності.

Узагальнюючи вищевикладене, під раціональним, або культууроорієнтованим, природокористуванням пропонується розуміти мультикультурну еколого-економічну

систему, яка функціонує на принципах взаємообумовленості економічних та природних законів і прагне до досягнення сталого розвитку на основі економічно ефективних методів суспільного природо-виробництва (методів ресурсозбереження).

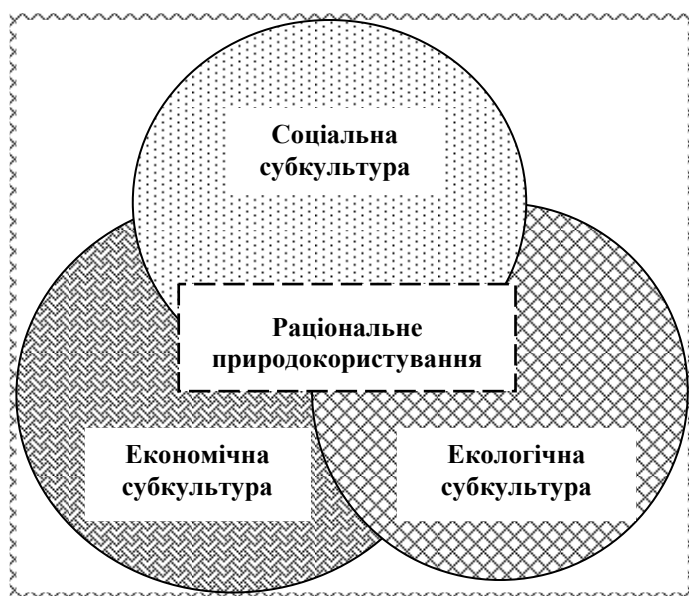


Рис. 1. Раціональне природокористування як мультикультурна еколого-економічна система

Література:

1. Вольвач Ф. К вопросу о сущности и содержании эколого-экономической системы / Ф. Вольвач, В. Сахаев // Экономика Советской Украины. – 1988. – № 6 (311). – С. 49–54.
2. Нестеров П. М. Экономика природопользования и рынок : учебник для вузов / П. М. Нестеров, А. П. Нестеров. – М. : ЮНИТИ, 1997. – 413 с.
3. Кашенко О. Екологічний аспект економічних категорій / О. Кашенко. – К. : Вища школа, 1999. – 89 с.
4. Жулавский А. Ю. Основы эколого-экономической сбалансированности развития региона / А. Ю. Жулавский // Вісник СумДУ. Серія Економіка. – 2007. – Т. 2, № 1. – С. 112–122.
5. Кислый В. Н. К вопросу о сущности понятия «эколого-экономический ущерб» / В. Н. Кислый // Вісник СумДУ. Серія Економіка. – 2007. – Т. 2, № 1. – С. 43–50.
6. Грабинський І. М. Сучасні економічні системи : навч. посіб. / І. М. Грабинський. – Львів : Інтереко, 1997. – 176 с.
7. Литовка О. Структурно-динамический подход к исследованию эколого-экономических систем / О. Литовка, Л. Дедов, К. Павлов, М. Федоров // Региональная экономика: теория и практика. – 2006. – № 12 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://re.enjournal.ru/journals/issue_view/512.
8. Дегтярьова І. Б. Наукові основи підвищення ефективності еколого-економічних систем з урахуванням синергетичних ефектів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.06 / І. Б. Дегтярьова. – Суми, 2009. – 21 с.
9. Веклич О. О. Економічний механізм екологічного регулювання в Україні / О. О. Веклич. – К. : Український інститут досліджень навколишнього середовища і ресурсів, 2003. – 88 с.
10. Землянухина С. Г. Воспроизводственный подход к исследованию эколого-экономической системы / С. Г. Землянухина // Вестник МГУ. Серія 6 «Экономика». – 2009. – № 2. – С. 3–14.
11. Мареха І. С. Ресурсозбереження як форма раціоналізації природокористування в умовах сучасних економічних відносин / І. С. Мареха // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – Вип. 2. – С. 905–909 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua>.

Nenova R. D.
Chief Assistant Professor, PhD
D. A. Tsenov Academy of Economics, Bulgaria

ECO-INNOVATIONS AS AN OPPORTUNITY TO REDUCE EMISSIONS OF GREENHOUSE GASES FROM AGRICULTURE

Two of the priorities underlying The Europe 2020 Strategy are achieving smart growth by developing an economy based on knowledge and innovations and sustainable growth through a more ecological and more competitive economy with more efficient use of resources.

The objective of this paper is to examine the possibility for combining these two priorities in order to achieve sustainable growth of Bulgarian agriculture by introducing eco-innovations to reduce the emission of greenhouse gases. To this purpose, we have elucidated the concepts of eco-innovations and environmentally friendly innovations and have researched latest trends in final energy consumption and greenhouse gases emissions from agriculture.

Key words: *eco innovations; greenhouse gases; agriculture*

The major priorities of the Europe 2020 Strategy [6, p. 3], about smart, sustainable, and inclusive growth are:

- *smart growth*: developing an economy based on knowledge and innovation;
- *sustainable growth*: promoting a more resource-efficient, greener, and more competitive economy;
- *inclusive growth*: fostering a high-employment economy delivering social and territorial cohesion.

With reference to these three priorities, targets in three key areas have been set which should lead to tangible positive changes for EU citizens. In order to ensure the necessary conditions for regular monitoring on Bulgaria's progress in the implementation of national sub-targets and the contribution of the country to the accomplishment of EU targets, the National Statistical Institute (NSI) provides up-to-date statistical information about Bulgaria on each of the European headline targets which state that:

- 75% of the population aged 20-64 should be employed;
- 3% of the EU's GDP should be invested in Research and Development (R&D);
- The '20/20/20' climate/energy targets should be met (including an increase to 30% of emissions reduction if the conditions are right);
- The share of early school leavers should be under 10% and at least 40% of the younger generation should have a tertiary degree;
- 20 million less people should be at risk of poverty.

As for the target to reduce emissions of greenhouse gases by 20% by the year 2020 compared to the baseline year 1990, this is to be achieved by:

✓ **Reducing by 10% compared to their level in 2005** emissions from installations which are not included in the EU Emissions Trading System (buildings, light industry, transport, **agriculture**, and waste);

✓ Reducing by 21% compared to their level in 2005 emissions from installations which are part of the Emissions Trading System (all major industrial and energy sources of emissions, as well as the aviation sector).

The next programming period should therefore be one of implementing innovations which lead to a greener and more competitive economy and help reduce harmful emissions. This is illustrated by figure 1.

On the other hand, in terms of agriculture, we should specify that sustainability is to be achieved through combinations in three aspects: agronomic, economic, and environmental [5, p. 24-25]. The first one refers to maintaining high productivity over a long period of time. The second one refers to maintaining economic profit on a micro and macro level. The environmental aspect refers to preserving the quality of our environment. While these three aspects are clearly interrelated, the focus of this paper is on the environmental aspect.

Climate changes, depletion of natural resources, air pollution and the loss of biodiversity are some of the challenges which humankind is facing today. In order to deal successfully with them it is necessary to find new solutions and to employ green technologies [2 ,p. 1-2].

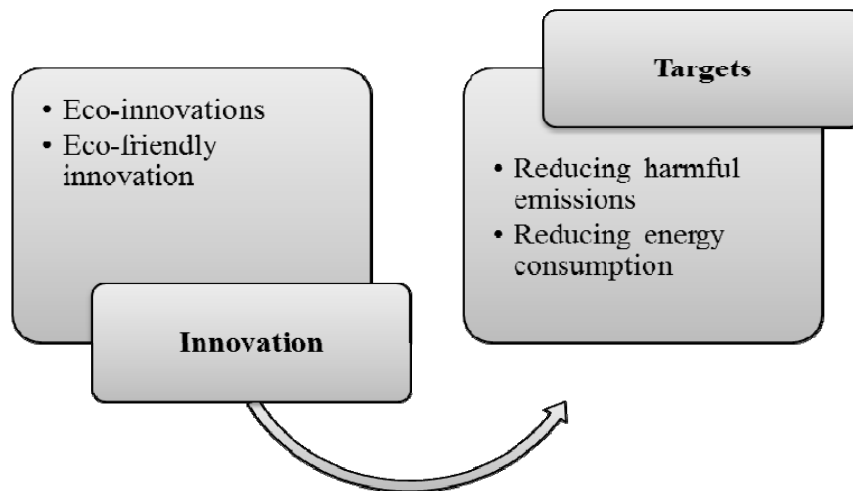


Fig. 1. Implementation of innovations to accomplish the targets of Europe 2020 Strategy in agriculture

Source: designed by the author of the paper

Hence, the European Commission has given some related definitions, such as:

Eco innovation – any innovation, whether technological or non-technological, new products and services and new business practices which create business opportunities and are friendlier to the environment by preventing or reducing their impact or by optimizing resource consumption, including the use of energy. Eco innovation is directly related to the development and use of green technology as well as to the concepts of environmental efficiency and green industries. The overall objective is to promote more sustainable production and consumption patterns. Practical examples of eco-innovation include processes for extracting valuable substances from waste water; more efficient food packaging; manufacturing of construction materials from recycled waste; green products and new management methods.

Green technology is a term used for any technology which is less harmful to the environment than the alternatives. Those include technologies and processes to control pollution; products which are less-resource intensive; as well as services and processes which manage resources more efficiently.

Green technologies may be found in almost any economic sector, including control on pollution; water and waste management; and energy generation. **These are technologies which produce fewer harmful emissions**, generate less waste, have a limited impact on health and biodiversity and generally help reduce costs and improve competitiveness.

This paper uses the set of methods and data employed by the National Statistical Institute (NSI) [1], in particular, those from section ‘Indicators for Monitoring National and European Strategies’ and subsection ‘Indicators for Europe 2020 Strategy’. Table 1 presents data on final energy consumption by sectors. As obvious from the table, agriculture is the sector with the smallest final energy consumption. Figure 2 presents a graph of energy consumption trends throughout the period from 2005 to 2012. In absolute values, the reduction of energy consumption in agriculture amounts to 100 thousand tonnes in 2012 compared to energy consumption in 2005.

Over the first two years of the analysed period, there was nearly no change in the rate of final energy consumption. Final energy consumption slightly dropped in 2007 and 2008. In the period from 2008 to 2012, final energy consumption in agriculture remained stable.

The National Statistical Institute also publishes data on the greenhouse gases generated in each economic sector. Figure 3 presents the trend in the quantity of greenhouse gases emitted into the atmosphere by agriculture in the period from 1999 to 2012.

Table 1

Final energy consumption by sectors (in thousands of toe)

Sector	Year							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Industry	3651	3689	3831	3451	2443	2549	2694	2577
Transport	2642	2801	2678	2832	2778	2738	2722	2871
Households	2127	2183	2073	2125	2149	2262	2391	2397
Agriculture	297	295	265	186	183	184	204	198
Services	795	911	899	958	939	987	1039	1001
TOTAL	9512	9879	9746	9552	8492	8720	9050	9044

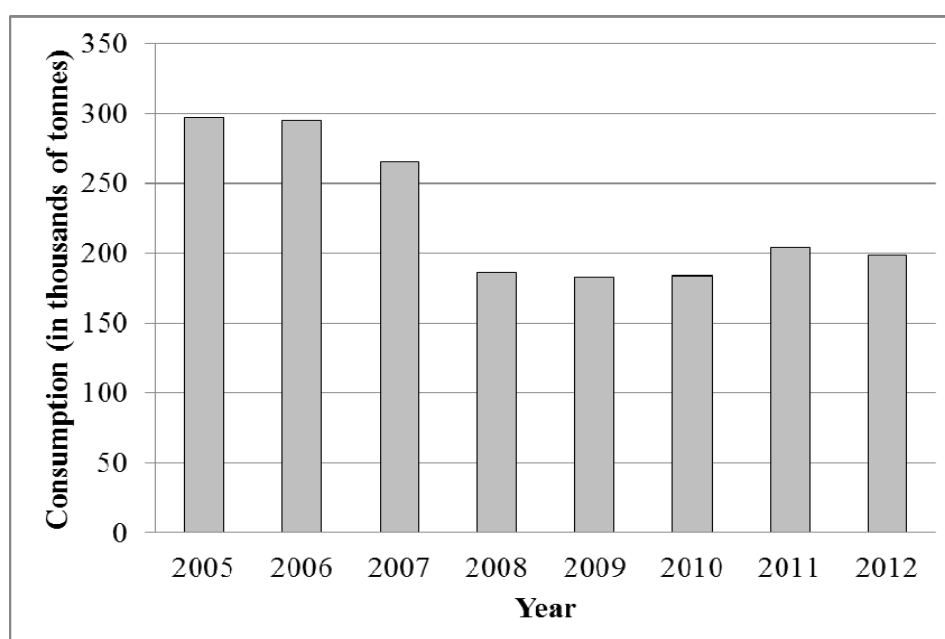


Fig. 2. The trend in final energy consumption by agriculture in the period from 2005 to 2012

According to the United Nations Framework Convention on Climate Change, there are six major greenhouse gases: carbon dioxide (CO₂), methane (CH₄), nitrous oxide (N₂O), hydrofluorocarbons (HFCs), perfluorocarbons (PFCs), and sulfur hexafluoride (SF₆). These greenhouse gases are weighted according to their global warming potential and total emissions are recorded in millions of tonnes of carbon dioxide equivalent (CO₂).

The figure clearly indicates that the emission of greenhouse gases was substantially reduced over the analysed period. According to some authors [3, p. 96], this substantial reduction was due to the restructuring which the sector went through over the years as well as to new management approaches. The smaller quantity of greenhouse gases emitted in 2009 can be explained with the economic crisis which hit [4, p. 4]. In general, over the period from 1990 to 2012 there was a trend of consistent decrease in reported values in the first 7 years and since 1998 greenhouse gases emissions have remained at a level of 6,000 thousand tonnes per year, the figures varying slightly for some of the years.

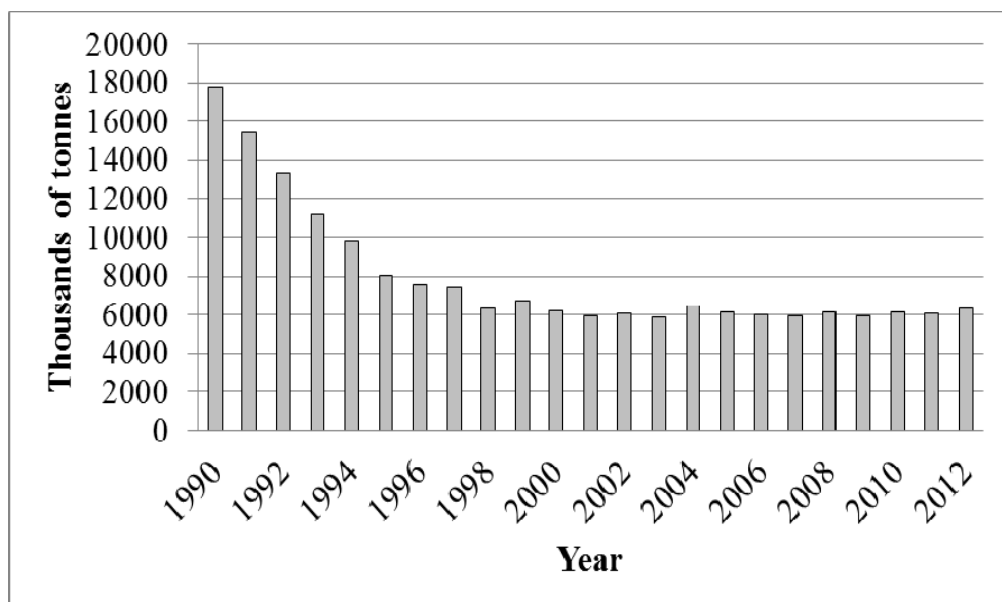


Fig. 3. Greenhouse gases emmissions from agriculture in the period from 1990 till 2012 (in thousands of tonnes)

As a result of this research we may conclude that in order to achieve the targets set in the Europe 2020 Strategy it is necessary to initiate a number of specific activities in the agricultural sector. The key to Bulgaria's sustainable growth and the agricultural sector in particular, is in applying eco-innovations and green technologies so as to reduce both energy consumption and emissions of greenhouse gases. Agriculture is one of the major sectors which emit harmful gases into the atmosphere, therefore constant monitoring is required.

Obviously, the emissions of greenhouse gases produced by agriculture have significantly been reduced, yet the target of reducing their level by 10 % compared to the emissions in 2005 has not been achieved yet. Agricultural producers need to make considerable effort to switch to a low carbon economy and introducing a larger number of eco-innovations is one of the options available.

References:

1. <http://www.nsi.bg/bg/>
2. Ekoinovatsii. June 2009,
3. http://ec.europa.eu/environment/pubs/pdf/factsheets/eco_innovation/bg.pdf
4. Bashev Hr. Et al. Eko-upravlennie v balgarskoto selsko stopanstvo. Institut po agrarna iekonomika, Sofia, 2013, <http://mpira.ub.uni-muenchen.de/52202/>
5. Izmervane na napredaka kam postigane na natsionalnite tseli na strategiia Evropa 2020 – strategiia za inteligennten, ustoychiv i priobshtavasht rastezh. NSI, Sofia, <http://www.nsi.bg/bg/>
6. Nikolova, M. Ekologichno ustoychivo razvitie na agrofirmita. Biblioteka Obrazovanie i nauka, # 56, AI Tsenov, Svishtov, 2013, p. 304
7. Europe 2020 A strategy for smart, sustainable and inclusive growth, European Commission, Brussels, 2010,
8. <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>

OLEKSICH DMITRY

kandidat of economics

OLEKSICH ZHANNA

kandidat of economics

State higher educational institution "Ukrainian academy of banking of the National bank of Ukraine"

EVOLUTION AND CHALLENGES OF UNDERSTANDING THE ESSENCE OF THE INNOVATION IN THE DETERMINATION OF UKRAINIAN ECONOMIC COMPETITIVENESS

Дмитро ОЛЕКСІЧ

кандидат економічних наук

доцент кафедри економічної і прикладної економіки

Жанна ОЛЕКСІЧ

асистент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту

ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України»

ЕВОЛЮЦІЯ І ПРОБЛЕМИ РОЗУМІННЯ СУТНОСТІ ІННОВАЦІЙ В УМОВАХ ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто проблему еволюції розуміння сутності інновацій в умовах визначення конкурентоспроможності української економіки. Досліджено основні підходи до визначення сутності інновацій та їх еволюцію під впливом різних чинників. Визначено засади взаємодії основних економічних категорій в сфері інноваційної економіки.

Ключові слова: інновації, інноваційний потенціал, конкурентоспроможність національної економіки.

The article considers the problem of understanding of the evolution of innovation in determining the competitiveness of the Ukrainian economy. The basic approaches to defining the essence of innovation and evolution under the influence of various factors are examined. The basic economic principles of interaction categories in the field of innovation economy is defined.

Keywords: innovation, innovation capacity, competitiveness of the national economy.

The competitiveness of Ukrainian economy today justified deserves criticism, but this criticism should be constructive and not only identify key problem areas, but also cover the basic ways to overcome them. Obvious problems associated with the use of obsolete equipment, lag in the field of organization and management of production processes and the failure to produce competitive high-tech products, require not only immediate solution, but require a revolutionary approach that can provide the result soon. At this time it is necessary to think of the words of businessman J. Trump: "Bad times create great opportunities." And that possibility is lengthening the innovation potential and convert it to a specific end product made in terms of the domestic economy. As to the nature of competitiveness, there is an interesting point of view of Russian colleagues, according to which at last offered understood as a set of competitive relationships arising between business entities to create conditions for increasing the comparative and competitive advantages in order to obtain the best results in the market of goods and services [21].

Analysis of recent research and publications. Despite the significant importance of innovative research problems of competitiveness, it is not lit and requires systematic study. At the same time, it should be noted recent publications in this area, particularly of scientists: L. Antoniuk, A. Amosha, I. Budnikevycha, V. Heyets, nether M., M. Kozoriz, V. Seminozhenko. Schools, which covers aspects of activation of innovative processes at the macro level.

Problem. The study of evolution and problems understanding the importance of innovation in terms of determining the competitiveness of Ukrainian economy.

The main material. Our vision of the problem is not groundbreaking, but the ways to overcome said domestic economists for many years. Thus, according to leading national team of economists who are directly engaged in research innovation and technological progress [6].

Innovation is a basis for fundamental economic reforms to build a new economic system. According to the research the main factors that hinder the development of innovations in Ukraine undoubtedly include: budget deficit, lack of long-term financing and lending, lack of own funds and lack of market mechanisms for the implementation of research results [6]. Thus, we can say that, despite the large number of publications and research in this area, the problem of innovation factor, as a condition of building a competitive economy, remains unresolved finally, its relevance and does not cause any doubts.

World economic thought on the issue of economic growth is as renowned researchers as R. Solow, E. Denison, D. Yorhenson et al., Defines its dynamism among factors include: capital, labor, education, economies of scale and more. However, the results of theoretical research and practical experience show that the decisive factor for over 50 years leads to economic growth and improve national competitiveness of the world is highly scientific and technical progress [7].

In order to better understand the role of innovation factor we consider more the essence of innovation. In a broad sense, the term "innovation" refers to innovation in engineering, technology, labor and management, based on the use of science and best practices, or, in short - is the end result of innovation [10]. In scientific lexicon, the term first introduced Schumpeter, which literally means "the embodiment of scientific discovery, technological invention, a new technology or a new type of product" [25, P.159]. Besides innovation Schumpeter regarded as a new production function, its new combination.

However, before Schumpeter crucial role of innovation and improvement of the production process are understood classical economic theory as Adam Smith, David Ricardo, Marx, E. Bohm-Bawerk. Thus, the decisive factor of growth and welfare Adam Smith calls the progress of consciousness due to the participants of the production process, "the peoples of the civilized and prosperous ... product all the work society is so great that all are often abundantly provided with it, so that poorer and lower employee discharge ... could use a lot of items needed and convenience compared with any savage " [18]. In addition, Adam Smith identifies three main factors that, in his opinion, are able to ensure economic growth:

- Firstly, increasing skill of each employee;
- Secondly, saving time, which is usually lost the transition from one type of work to another;
- Thirdly, due to the introduction of machines which facilitate and reduce labor and enable one man to do the work of several [8]

D. Rikardo his work shows a remarkable understanding of the impact on employment progress and return on invested capital, "a significant change in the constant rate of return is the result of causes that operate only during certain years, but a change in the amount of labor required to produce goods continually improved. Every improvement in machinery, in tools, in buildings, in the extraction of raw materials and labor retains a significant degree makes it easier for us to manufacture the product, thus changing its value." [16].

Marx meant by innovation any changes in the manufacturing process, releasing capital, as any improvement that allows you to reduce the required working area or extend service life vehicles [11]. E. Bohm-Bawerk believed that technological innovation lead to the extension of the period of production, which can change only when through technology will create new products [25].

Continue to study the influence of NTP on economic processes such as Western economists R. Solow, Schumpeter, D. Saha, E. Denison et al. Unlike classical data economists as an important factor of economic growth not only separate inputs and pay much attention to the study of the direct influence of STP. Accordingly, shifting focus when considering the economic problems of the use of limited resources for the modernization of the production process and finding more sustainable ways of organizing it. In production now has a place not only for factors of production: land, capital and labor, but also to those previously remote as science, technology and management. Despite the fact that the production process is unbroken, it is now separated innovative process, covering the period since the introduction of novelty to its final implementation in the production process, in

other words - commercialization. Indeed, the role of innovation factor should not be underestimated, as the leading Western economists rightly estimate it at least 88% of the main factors in determining growth.

However, despite this significant value, it should be noted that the world still unfinished debate about innovation unambiguous interpretation.

By R. Foster innovation - "a battle between innovators in the market or attacking - those who are trying to make money by changing the order of things - and those who are defending, protecting their current income. Innovation - is the fruit of the efforts of outstanding person, property market undergoes repetition " [22]. In its definition of R. Foster demonstrates the revolutionary nature of the innovations that have changed the course of things existing and exacerbates conflict between conservatives and innovators, the cause of which is due to purely economic factor - the change in future benefits. However, progress can not be stopped.

However, according to B. Twiss innovation should be tested market: "Innovation - is the offer in the market for something new, for which the consumer is willing to pay. The invention is an innovation if gets success in the market. Innovation - This application is a process in which an invention or idea become economic substance "[20]. This opinion focuses on the commercial success of new ideas and completely justified from an economic point of view. Any changes if they cause monetary damage is not profitable, and therefore their implementation - irrational. At the same time, purely technically these changes are innovations as the primary definition of responsible innovation proposed by Schumpeter. But the undoubted advantage for understanding innovation B. Twiss is economic rationality implicit in its definition.

Very short and concise definition of innovation provides G. Rihhz: "Innovation - a commercial development of new ideas" [4]. However, this definition laid very deep meaning. When innovation is understood not any innovation, and is receiving marketing. Obviously, at the time of sale may still be unknown fact how profitable it will be, but if the idea deserves to be realized, even if its commercial failure in its practical implementation, it can be considered an innovation.

Many scholars, moreover, argue about which is the area of implementation of innovations should be considered an innovation. Thus, according to K. Freeman industrial innovation - "is technical, design, production, management and commercial activities, making new (improved) products or the first commercial use of new (improved) processes or equipment" [2]. At the same time, R. Rothwell and P. Gardner turning their attention to the fact that "innovation – is not only the commercialization of basic improvements in maintenance process (radical innovation), but the use of small-scale changes in the technological skills (or a slight improvement innovation)" [3]. However, an attempt to unite all the conflicting views about the scope and nature of innovation makes B. Santo, understanding innovation "a social, economic or technical process, through the practical application of ideas and inventions to create better results with properties of products, technologies and if it is on the market can provide additional benefits. Innovation - is a technical and economic cycle in which the use of the results of research and development is directly technical, economic changes affecting the activity of this area" [17].

Innovation as a kind of empirical research examines P. Drucker, who offers the following definition: "Innovation – a special tool of entrepreneurs, through which they explore the changes that are occurring in the economy and society, in order to use them in business or in different areas of service. Innovation (innovation) is not so much technical as economic or social terms" [9] In addition, Mr. Drucker remarked on the fact that innovation should be regarded as purely economic, not a technical phenomenon.

Recognizing the revolutionary nature of the changes resulting innovations R. Nelson and examined under S. Uinter innovation "change of routine" noting note that the effects of such changes are determined by estimates of consumers [13].

The role of innovation as a factor of competition also supports Porter. He believes innovation – is "an opportunity to gain competitive advantage. Innovation is characterized by a broad sense, including both new technologies and new ways of working. Innovations are a new product design, the new production process, in a new approach to marketing a new technique or

additional training. Innovation is quite simple and small, are based more on the accumulation of minor improvements and achievements than a single large technological breakthroughs" [15]. Unusual is the fact that Porter expands his vision of the nature of innovation, focusing not only on technical and technological improvements, and looking at the smallest things, can provide a competitive advantage.

"Innovation – the process of converting opportunities into new ideas that are widely implemented in practice" – says the team of authors consisting Tidda D., D. Bessanta and K. Pavitti [5]. Definition, they emphasize that innovation - is still the idea that there is a rational search for new opportunities and their approbation.

G. Hamel and Prahalad K. focus on what innovations are able to provide significant business benefits to their owners, "Innovations generate maximum profits ahead if other globally"[23]. Simultaneously, the famous financier George. Soros consider in innovations not only a source of profit, but also a potential threat to financial stability, saying that innovation – is "one of the main advantages of free markets, but innovation in financial markets inevitably give rise to instability. Innovation brings intellectual satisfaction and profit innovators, but priority must be to maintain stability or, more precisely, to prevent the development of undesirable trends in the markets" [19].

Particularly noteworthy Ukrainian labor economists in recent years. Thus, S. Pokropyvnyy considers innovation as "introduction to business practice of innovation processes" [14], focusing only on the moment actually commercializing innovative search. Chervanov D. and L. Neykov propose the following definition, which reveal his vision of innovation: "Innovation – the process of bringing scientific ideas or technical invention to the stage of practical use, income, and the related process feasibility and other changes in the social environment " [24]. A. Datsiy, for forming their own view of the nature of innovation, trying to focus on the fact that innovation does not depend on the application, and therefore include "changes in engineering, technology, organization, environment, economy and social sphere" [8]. Yuri Morozov says understanding the importance of innovation, with an emphasis on innovation and profitability, innovation offers the following insight: "Innovation in the broadest sense - is profitable innovations in the use of new technologies, products and services, organizational, technical and socio-economic decisions manufacturing , financial, commercial, administrative or other measures " [12].

Trying to combine and summarize all of the above to the essence of innovation, the Law of Ukraine "On innovation activity" proposed the following definition of innovation: "Innovation - newly created (applied) and (or) improved competitive technologies, products and services as well as organizational and technical solutions industrial, administrative, commercial or otherwise, which significantly improve the structure and quality of production and (or) social " [1].

Summarizing the above, we can form a conclusion that a common vision about the nature of innovation does not exist. This is evidenced by the fact that the essence of the term intuitively clear to all, however, due to the dynamic development of innovation and intensification of scientific and technological progress of recent years, a clear and definitive line that would completely cover the essence of innovation today is not found possible.

Many scientists and economists consider changing innovations in only a few areas, such as engineering or manufacturing technology and those views we identify with a narrow approach. At the same time, a broad approach to understanding proposes to go beyond the scope of innovation and, in addition, includes all phases of play, not only focusing on production.

We can see that the breadth of perception has international character and only indicates the scope of the assignment at baseline by various scholars.

Obviously, the breadth of perception reflects the essence of innovation, not all aspects of understanding. An important criterion is also the scale and innovation are the views of scientists can also be divided. Although innovations by P. Drucker, and regarded as an economic phenomenon, but the zoom macro and micro level may distort the perception of their essence. Macro and micro economic processes rather poorly correlated with scientific and technological inventions, because the process of individual search for truth, as evidenced by the thought of the great Russian writer Boris Pasternak: "Truth seeking only single and broke with all who love her enough." However,

despite the individual nature of the search for new ideas, the results of their implementation can have a significant impact on a wide range of counterparties.

Having reviewed the main approaches to understanding the nature of innovation, we can move to form conclusions about the role of innovation factor in terms of building a competitive economy. Obviously, under an innovative competitive ability of subjects to be understood actively pursue innovation and improve quality of life [7]. Important so, pay attention to the homogeneity of the innovation process and its ability to meet its goals.

According to Russian scientists [21] innovation process is not uniform, and has a dual nature and, accordingly, is divided into the process, the result of which should be research and development, and process directly implementing scientific developments into practice in the form of new products, technology, labor, production, marketing and more. Accordingly, it is obvious impact not only the availability of opportunities for actual innovation, but also the presence of potential to develop them.

Under the innovative potential, in particular, offered the opportunity to understand and willingness to implement effective regional innovation [7]. In particular, the author clarifies the nature of the possible - the availability and capacity balancing structure and readily understood by the adequacy of capacity and available resources for effective innovation. By continuing your research A.L. Antonjuk offers us a separate component of the innovation potential such as "innovative auspiciousness", which refers to the actual level of innovation and commercialization of new features quickly and create the necessary conditions for this [7].

Is a widely held belief that the development of innovative potential to improve the competitiveness of innovation must perform the following steps:

1. Stimulate innovative activity entities at all levels;
2. Change management innovation policy at the regional level by adopting program and economic methods;
3. The creation of an effective national system of regional innovation centers;
4. The establishment of an efficient system of innovation funding involving all sources;
5. Promotion of regional innovation infrastructure;
6. Comprehensive support of regional cooperation in the field of scientific and technical activities;
7. Focus on calculations and synthesis of innovation capability at the stage of industrial consumption, to study the impact of innovation processes in socio-economic development, defined parameters that characterize the region's competitiveness.

At the same time, spreading the idea of the existence of "innovation paradox" - the phenomenon by which is considered "increased spending on innovation in depressed regions and relatively less opportunity to attract public money and private funding sources compared to economically developed regions" [7. P. 37]. The existence of this paradox demonstrates the efforts lengthening lost innovative capacity. It is obvious that the preservation and support stable dynamics are less costly compared with the efforts necessary to quickly overcome the pull-down events.

Conclusions. Thus, considering all of the above, we can conclude the necessity of a comprehensive examination of the problem of providing the necessary conditions for the development of innovative factor in terms of the domestic economy. The actual problem is that accumulation of innovation potential, including its important component - innovation by creating favorable conditions for the proper innovation. At the same time, it is necessary to pay attention more to explore the issue of innovation paradox. However, only focus on the problem of accumulation of innovative potential is short-sighted, because the greatest benefit any innovation brings not under development, but only under conditions of direct marketing.

Література:

1. On innovation: the Law of Ukraine [electronic resource]. – Access: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
2. Freeman C. The Economics of Industrial innovation / C. Freeman. – 2nd edn. – London : Frances Pinter, 1982.
3. Rathwell R. Invention, innovation, re-innovation and the role of the user / R. Rathwell, P. Cardiner // Technovation. – 1985. – № 3. – P. 131-180.

4. Riggs H.E. Managing high technology companies Belmont / H.E. Riggs. – New York, 1983. – 333 p.
5. Tidd J. Managing innovation / J. Tidd, J. Bessant, K. Pavitt. – John Wiley & Sons, LTD, Chichester, 2001.
6. Antonyuk L.L. Innovations: theory, mechanism design and commercialization Monograph / L.L. Antonyuk, A.M. Poruchnik, V.S. Savchuk. – K : MBK, 2003. – 394 p.
7. Antonjuk L.L. Innovative competitiveness of Ukraine and its regions / L.L. Antonjuk // Actual problems of economy. – 2003. – №4. – P. 37-46.
8. Datsiy A.I. The development of innovation in agricultural production Ukraine / A.I. Datsiy. – K : Izd NNC IAE, 2004. – 428 p.
9. Drucker P. How to ensure business success. / P. Drucker. – K. : Ukraine, 1994. – 314 p.
10. Innovation [electronic resource]. – Access : http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%86%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%97#.D0.A2.D0.B8.D0.BF.D0.B8_.D1.96.D0.BD.D0.BE.D0.B2.D0.B0.D1.86.D1.96.D0.B9
11. Marx K. Capital. Criticism of political economy / K. Marx. – V.3. – Bk. 3: kapytalystycheskoho production process, in general Part 2: science. ed. – Moscow: Drizzle. literature, 1986. – 1080 p.
12. Morozov Yu. Innovative management / Yu. Morozov. – M. : UNITY-DANA, 2000. – 446 p.
13. Nelson R. Economic Theory Economic Modified / R. Nelson, S. Uynter // M. : Fynstatynform, 2000. – 418 p.
14. Pokropyvnyy S.F. Innovation Management in a market economic system / S.F. Pokropyvnyy // Economy of Ukraine. – 1995. – № 2. – P. 22-26.
15. Porter M. Competition: Textbook. posobye / M. Porter. –Trans. with the English. – M. : Williams, 2001. – 495 p.
16. Ricardo D. Beginning of political economy quotes and taxes. Favorites / D. Ricardo // Anthology of economic thoughts : Eksmo, 2007. – 960 p.
17. Santo B. Innovations: How the Economic development funds / B. Santo // M. : Progress, 1990. – 291 p.
18. Smith A. Investigation of nature and causes of wealth peoples / A. Smith // M Dyrektmedyya Pablyshynh, 2008. – 677 p.
19. Soros G. Public society. Global capitalism reforming / G. Soros. – M., 2001. – 379 p.
20. Tyvys B. Management Scientific and Technical innovations / B Tyvys // M. : Economy, 1989. – 271 p.
21. Federmeer E.A. RUSSIAN Strengthen competitiveness of the economy posredstvom development ynnovatsyy / EA Federmeer // Abstract NM on soyskanye uchenoy degree of Candidate of Sciences Economy. Voronezh. – 2007. – 18 p.
22. Foster G. Update of production / R. Foster // Trans. c Eng. – Society. ed. and introduction. c. VI Danilov-Danilyan. – M. : Progress, 1987. – 272 p.
23. Hamel G. Competing for the future / G. Hamel, K. Prahalad. – M. : OLIMP-Business, 2002. – 216 p.
24. Chervanov D.M. Management innovation and investment development companies Ukraine / D.M. Chervanov, L.I. Neykov. – K : Knowledge, 1999. – 514 p.
25. J. A. Schumpeter Theory of the Economic development / J. A. Schumpeter // Moscow : Dyrektmedyya Pablyshynh, 2008. – 455 p.

OLEKSICH ZHANNA

candidate of economics

State higher educational institution

«Ukrainian academy of banking of the National bank of Ukraine»

THE NET EFFECT OF THE FINAL PROJECTS INVOLVING THE USE OF NATIONAL RESOURCES

ЖАННА ОЛЕКСІЧ

кандидат економічних наук, асистент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту

ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ»

ЧИСТИЙ КІНЦЕВИЙ ЕФЕКТ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТІВ, ПОВ'ЯЗАНИХ З ВИКОРИСТАННЯМ НАЦІОНАЛЬНИХ РЕСУРСІВ

Determined the final effect of the projects involving the use of national resources as a key indicator of the efficiency of the implementation of government programs and projects, and the ability to use it during the state audit within the audit effectiveness. The mechanism determine the net effect of the final implementation of national target programs and projects through the analysis of the functions and purposes of the state.

Keywords: *final effect, the state audit, performance audit.*

Визначено кінцевий ефект від реалізації проектів, пов'язаних із використанням національним ресурсів як основний індикатор ефективності реалізації державних програм і проектів, а також можливість його

використання при проведенні державного аудиту в межах аудиту ефективності. Розглянуто механізм визначення чистого кінцевого ефекту від реалізації державних цільових програм і проектів через аналіз функцій та цілей держави.

Ключові слова: кінцевий ефект, державний аудит, аудит ефективності.

Introduction. The problem of understanding the system of public audit is relatively new and so clear and obvious is the fact that there are a number of outstanding issues which are important and form the general direction of this new economic problems. The evolution of any economic scientific thought is inextricably linked with solving applied problems, foremost of which is the promotion of the subject, purpose and method. How object and method are so closely, that it is hard to overestimate. Accordingly, creating and choosing some form of audit, it is necessary to understand the purpose of the study and define possible expectations.

One of the most common forms of public audit is an audit of efficiency, the main difference is the thrust of the simultaneous combination of the principles of economic efficiency. However, along with a number of advantages of performance audit it also has some drawbacks, the main of which is the lack of definition of the final calculation of the net effect of projects related to the use of national resources that would be given an opportunity to view the effectiveness of projects and work with monetary value, that would greatly simplify the process of analyzing and monitoring the efficient use of state property.

Formulating goals and objectives of the article. The article aims to determine the main components that form the final effect of the government programs and projects and the formation of scientific and methodological approach to the determination of net final effect.

To achieve this goal the following objectives: 1) to investigate the function and purpose of the state; 2) to assess their impact on the performance audit on government programs and projects.

The main material. Today, with the establishment in Ukraine economy to market relations, there is a need for assessing the effectiveness of management of national resources, which should lead to modernization of Audit Institution, send it to an in-depth analysis of public administration.

Consider in more detail the whole state. According to prominent economists C.R. McConnell and S.L. Brue [5, P.9] main economic objectives of the state are:

- *Economic growth.* Doubtless the requirement to improve the welfare of economic agents is to meet unlimited needs, which during use change and grow quantitatively and qualitatively. Thus, only an increase in value of the total product manufacturing is the key to prosperity subsequent periods. Analytical economic growth reflected as an increase in per capita income (Formula 1).

$$g = \frac{Y_1}{L_1} : \frac{Y_0}{L_0} \quad (1)$$

g – economic growth;

Y_0, Y_1 – total revenue base of society and the current period;

L_0, L_1 – population of base and current periods.

- *Full-time employment.* It is providing all the factors of production and is one of the main challenges and goals of the state;
- *Cost-effectiveness* as the best results from consumption of resources in the production process, and is seen as a source of achieving economic well-being;
- *A stable price level.* Significant change in commodity prices over a short period of time can significantly affect the economic balance. The state can not allow such significant fluctuations, however, and the complete absence of well-being is not a guarantee, because low rates of depreciation are considered as a factor stimulating the economy [10];
- *Economic freedom.* The desire of freedom is a basic human need, he gets along with life. Quoting words H. Forda «Government and appliances, money and goods have

value and usefulness because only give people freedom» [9, P. 356] can best be understood its meaning. In the economic life individual should be free and freely take any economic decision, relying only on their strength and capabilities;

- *Equity income distribution.* Considering the phase distribution, we know that there is a range of options such distribution results of production. Selecting distribution that would be fair for all participants and production is a major issue of public administration and economic life of the country;
- *Security.* Persons who have lost their ability to earn a living, the state should ensure support and social protection. According to Adam Smith, civilized society - a society depending on its separate individuals, but this dependence is not onerous, and if the knowledge can give significant positive results. This dependence is not the result of an agreement, and the objective laws of human society [8].

In fact, the implementation of each specific economic goals of the state has a positive impact on the welfare of society and the citizen in particular. Economic growth, as the main purpose of economic functions of the state, especially, has a positive effect on the growth of cultural household income. In fact, the cultural part, *ceteris paribus*, is growing faster than economic growth.

The validity of such views is also confirmed by classical ideas of economic theory, as Keynes said that his approach to the analysis of consumption based on the following statement: «The general psychological law, the existence of which we can be sure not only on the basis of a priori reasoning and knowledge of human nature, but as a detailed study of past experience is that people usually tend on average to increase their consumption of the revenues, but to a lesser degree than increasing income» [4, P. 51].

At the end quantify the effect of projects related to the use of national resources we offer turn to the analysis of growth of real well-being of persons subject to such government measures. Consider the structure of household incomes more. Schematically household income in economic theory are divided into consumption and savings (Fig. 1).

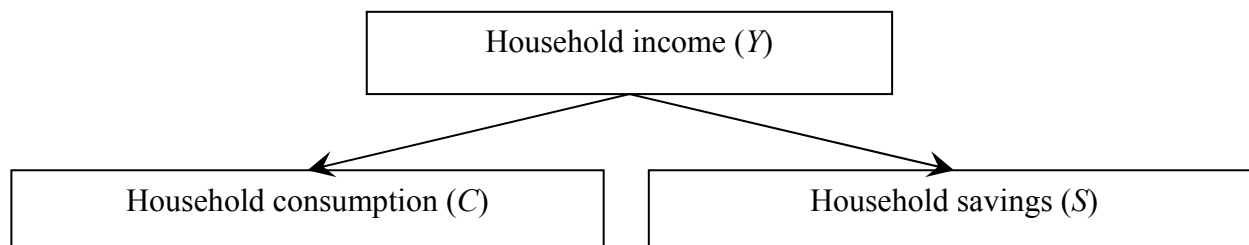


Fig. 1. Schematic representation of the structure of income the household

A positive feature of the structure of household income is the possibility of separate analysis of consumption as a component of real wealth, aimed at meeting the needs of current and savings as part of which manages a household based on their future interests. These interests include: the formation of saving for the future to improve the quality to meet consumer needs for future investment or savings to reduce the time spent at work and increasing the share of income going to households with the use of capital. These views are confirmed as permanent income theory and the theory of the life cycle of consumption and savings.

Milton Friedman, Nobel laureate, introduces the term «permanent income» to characterize the average income of the receiving household for a long period [7]. Permanent income model first introduced in 1957 in the study «The theory of consumption function.» The main provisions of this theory is the fact that households are trying to align their consumption over time and choose the uniform trajectory consumption compared to irregular.

A new theory of consumption explained by the fact that the marginal propensity to consume is not permanent, but varies with income and marginal propensity to consume out of current income is much lower marginal propensity to consume out of permanent income. According to the model of

permanent income, households reduce their current consumption, this suggests pessimistic expectations for the economy in the future and vice versa.

According to the life cycle model of consumption and savings, as in the case of permanent income model, consumption depends on income, the expected lifetime, rather than from income of the current period. The principal contribution to the life cycle hypothesis is to establish the fact that income varies systematically over the life of the individual that determines the strategy for saving life cycle. The author of this theory is also a Nobel laureate Franco Modigliani. According to this theory, young people take loans, expecting large earnings in the future, a future in adulthood and begin to repay their savings to generate retirement period [3].

The disadvantage of this consideration household income is only the fact that for such a structure can not see the actual change in welfare. Thus, an increase in savings will not talk about improving welfare, it is possible that the family refuses to current consumption for large purchases in the future. Similarly, reducing consumption is not always talks about quality of life, it is possible that changing family residence began to save on costs associated with road work.

Based on all the above, we believe it is necessary to change the existing understanding of the structure of income advanced components. We believe it is necessary to apply psychological theories of motivation – namely to the two-factor theory of motivation developed in the late 1950s, Frederick Herzberg [6]. According to Herzberg satisfaction from work affecting the following factors:

- Hygiene factors – factors that are mandatory for the job. The absence of these factors does stay on the job impossible;
- Motivational factors – their presence is not mandatory, but significant effect on improving labor [6].

As Herzberg classified conditions, we propose to determine the effectiveness of the final effect of the implementation of government programs and projects, classified structure of household incomes. Thus, for example Herzberg, we share household income on hygiene component mandatory for household subsistence and cultural component, the existence of which is not mandatory, but reflect more the welfare of the family.

The cultural component – it's part of household income that is not related to its actual operation, but must grow at improving welfare. In the proposed structure of household income can be represented as follows (Fig. 2).

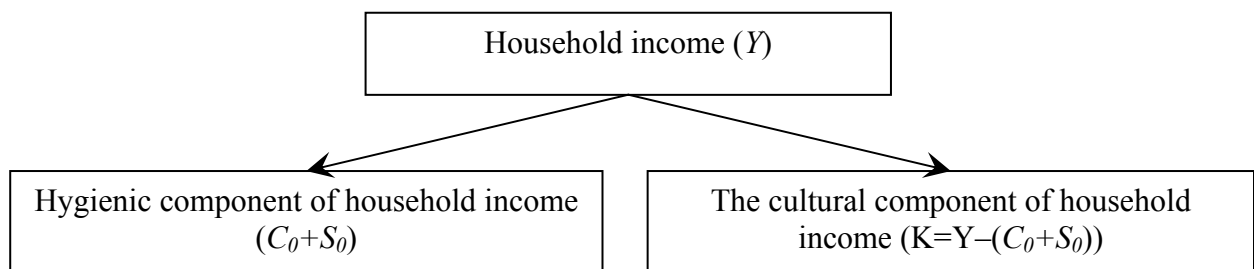


Fig. 2. Structure of household income based on the motivational component

By hygienic component we include share of income a household needed for its normal functioning and implementation of reproductive function. In conducting practical research component under hygienic consider the initial state of the household consumption until the implementation of the results of projects associated with the use of national resources. Unlike the income structure under consideration in economic theory, hygienic component can consist of consumer spending, and with the savings that are mandatory for the household. This approach gives us more opportunities to review and analyze the pleasure of implementation of those projects.

The cultural component of household income reflects the share of income remaining after satisfaction of hygienic needs and can be spent to improve their welfare. It is the degree of growth of the cultural component of household income and can judge the degree of improvement of household wealth. Our view is reinforced by the views of economists fundamentalists – namely

Engel's law [2]. According to consumer behavior which is inextricably linked to the income they receive, and as revenue growth consumption of goods increases disproportionately.

Consequently, the main indicator of household wealth and, consequently, the criterion of efficiency projects associated with the use of national resources shall increase the cultural component of household income, which can be calculated as follows (Formula 2).

$$\Delta K = \left(\frac{K_1}{K_0} - 1 \right) \cdot K_0 \quad \text{or} \quad \Delta K = K_1 - K_0, \quad (2)$$

ΔK – actual absolute increase cultural component of household income;

K_1 – cultural value of income resulting from the implementation of projects related to the use of national resources;

K_0 – cultural value of household income at the time of implementation of the results of implementation of projects related to the use of national resources.

Accordingly, given the uneven changes in the structure of household income, subject to general economic growth, analytically the impact of economic growth can be represented as follows (Formula 3).

$$\Delta K = \Delta g \cdot Y_0, \quad (3)$$

Δg – increase in economic growth.

At the same time, it should be noted that economic growth may be the result of extensive factors, namely the involvement of all inputs to the process of reproduction. Thus, to achieve a state of economic objectives (to achieve full employment) is the key to the implementation of other (economic growth). However, along with the extensive growth factors do not forget intensive component of expanded reproduction. Thus, economic efficiency, won by science and technology and rational use of scarce resources will certainly contribute to improving the well-being and will indicate the positive impact of projects related to the use of national resources.

The decisive factor for the welfare and economic growth A. Smith calls the progress of participants consciousness due process. So, to quote him verbatim: «On the contrary, civilized and prosperous nations – and although they share most people are not working, besides many idle consumes ten times more than most workers - a product of all the work society is so great often all there in abundance provided by him, so that the lower and poorer worker category, if provident and industrious, may enjoy more convenience and necessity items lives than any savage» [8], we understand that it is the key to technological progress overall economic growth.

Another important component analysis of methodological framework for evaluating the effectiveness of implementation of projects related to the use of national resources is a stable price level. Previously we have reported that the analysis should be taken only real income and, therefore, the real change of its components, but a stable price level has significant social and economic impact, from the standpoint of stabilization of economic relations is an effective indicator of determining the degree of development of the economy. The stabilization of prices positively affect the purchasing power of real income, even with constant their value, clearly demonstrates the positive changes in the economy.

Sustainability inflation as the fact, already seen as a significant positive thing but steady reduction in inflation provides really argue about positive changes in the economy, provided that the optimal rate of inflation. Reducing the rate of inflation can be seen as an actual increase in real income, respectively, and the mechanism of the effect on the cultural component will be the same. Valuation changes in cultural component shown in formula 4.

$$\Delta K = \Delta \pi \cdot Y_0, \quad (4)$$

$\Delta \pi$ – the magnitude of the reduction in inflation, defined as (Formula 5)

$$\Delta \pi = \frac{1 + \pi_0}{1 + \pi_1}, \quad (5)$$

π_0, π_1 – inflation respectively before and after the implementation of projects related to the use of national resources.

Economic freedom is actually manifested the ability to manage their own revenues and form their own costs. In fact, if the household is forced, for any reason of their income to spend on the will of third parties, we can speak of pressure and suppression of freedom of expression and to disposal of own revenues. The mechanism of economic freedom is manifested through increased cultural component of household income, since the latter forms the enforcement costs are not on their own will, and, accordingly, such actions do not lead to satisfaction (Formula 6).

$$K = f \cdot (Y - (C_0 + S_0)), \quad (6)$$

f – factor that determines the degree of economic freedom. If a household has the ability to fully manage their own income, then f is unity and varies depending on changes in the share of income that actually manages the household.

Equity income distribution is played by one of the decisive role in shaping economic relations in the country. Equitable distribution of income in society indicates a high degree of economic development and the presence of visual motivation to improve productivity and learning. In countries with a high level of economic development is usually a gap between the rich and the poor little that can not be said of countries with emerging economies.

The degree of income distribution in society is determined by the Gini coefficient, which allows you to see how the current situation differs from ideal. Based on the nature of the economic functions of the state, increasing the degree of fairness of income distribution in the economy is an important element in the implementation of government programs. Accordingly, to achieve social justice for revenue sharing should also be taken into account when determining the final effect of the implementation of government projects. To determine this value we offer the absolute growth Gini coefficient (Formula 7) [1].

$$Ej = \left(\frac{G_1}{G_0} - 1 \right), \quad (7)$$

Ej – an indicator of economic fairness of income distribution that expresses the increase in the Gini coefficient as a result of projects related to the use of national resources;

G_1 – Gini coefficient after the implementation of projects related to the use of national resources;

G_0 – Gini coefficient at the start of projects related to the use of national resources.

The most controversial is the last state objective - namely, the state guarantees. On the one hand, it is clear that in case of losing the ability to earn a living person should not left for good. However, the practice of substantial state support for the non-working population adversely affects the interest of people in work. A striking example of this situation is the United States, with its extremely high support non-working population. The effectiveness of state guarantees at the same time, we believe, can be observed due to the positive growth rate of economic fairness of income distribution, while a slight increase revenues. According to Adam Smith "economic man" quickly reach their goals, if not wait affection of others, and appeal to their selfish motives and prove that its own interests to do for themselves what is needed [8].

Thus, government spending related to the protection of so-called socially disadvantaged groups are compensated and the opportunity for retraining and earning a living alternative ways. This venture will enable to cut government spending and reduce the tax burden on society. Size reduction of the tax burden calculated using the formula 8.

$$T = \frac{T_1}{T_0} \cdot T_0, \quad (8)$$

T – current tax burden submitted in monetary value, which reduces current income households;

T_0, T_1 – tax rate, respectively, basic and current periods.

Considering all the above, we can proceed to solve the methodological problem of determining the final effect of projects related to the use of national resources on auditing the

efficiency of public purpose programs and projects. By combining all the components of the economic objective functioning of the state as an economic entity, we offer the following scientific and methodical approach to determining the final effect of projects related to the use of national resources (Formula 9).

$$\Delta K = \Delta g \cdot \Delta \pi \cdot f \cdot E_j \cdot (Y_0 - T) \quad (9)$$

At the same time, performance audit should answer questions as economically sound is the introduction and implementation of any project. Accordingly, from this perspective, the calculation of the final effect of projects involving use of national resources is not final size, do not disclose the effectiveness of state reform. To address the question of economic efficiency, we propose a course of performance audits, correcting figure final effect on the value of the initial investment on its implementation to obtain the final net effect of projects related to the use of national resources, which has the following analytical form (Formula 10).

$$\Delta NK = \Delta K - I_0, \quad (10)$$

ΔNK – the net effect of the final projects related to the use of national resources;

I_0 – the value of the initial investment.

In calculating the net effect of the final projects associated with the use of national resources all indicators compared to the same date, and accordingly, the data of the final effect of the initial investment and the discounted or compounded a single moment in time. This approach in the implementation of efficiency audit provides an opportunity to view the effectiveness of projects and work with monetary expression, which greatly simplifies the process of analyzing and monitoring the efficient use of state property.

Conclusions. Objective indicators of effectiveness and optimality of state property during the audit of effectiveness will enable significantly increase the level of control at all stages of projects related to the use of national resources. Use of final effect has a new vision of the practical implementation of scientific and methodological foundations efficiency audit in question today, as the most optimal form during the control over the use of public finances (property).

Література:

1. Halperin V.V. 50 lectures of macroeconomics / V.V. Halperin, V.M. Halperin. – St. Petersburg. : Economic School, 2004. – 860 p.
2. Engel's law. Economic dictionary [Electronic resource] / http://abc.informbureau.com/html/caei_yiaaess.html
3. Kalinichenko O.V. Macroeconomics. Workshop: Training. Guidances / O.V. Kalinichenko, O.D. Plotnik. – K. : Center of educational literature, 2010. – 656 p.
4. Keynes J.M. General Theory of employment, interest and of money : Per. c Eng. / J. M. Ford. – Moscow : Progress, 1978. – 494 p.
5. McConnell C.R. Economics: principles, problems and politics : Per. with English / C.R. McConnell, S.L. Brue. – 14th ed. – Moscow : INFRA-M, 2003. – XXXVI. – 972 p.
6. Meskon M.H. Fundamentals of Management : Per. with English / M.H. Meskon, M. Albert F. Hedouri, L.I. Evenki. – M. : Delo, 1995. – 704 p.
7. Sachs J.D. Macroeconomics. Global approach : Per. c Eng. / J.D. Sachs, F.B. Larren. – Moscow: Delo, 1996. – 848 p.
8. Smith A. Investigation of nature and causes of wealth peoples / A. Smith. – Elektron. text dan. – K. : Nika Geim, 2008l.
9. Ford G. My Life, My achievements; Today and tomorrow : Per. c Eng. / H. Ford. – Moscow : Time, 1927. – 473 p.
10. Frydmen M. Numeric theory of money : Per. c Eng. / M. Frydmen. – Moscow : Ёlf Press, 1996. – 131 p.

Onufryk I.P.

Teacher

Ukrainian National Forestry University

JO. SCHUMPERT'S ECONOMIC DOCTRINE IN THE UKRAINIAN REALITY

Онуфрик І.П.

викладач

Національний лісотехнічний університет України

ЕКОНОМІЧНА ДОКТРИНА Й.А. ШУМПЕТЕРА В УКРАЇНСЬКИХ РЕАЛІЯХ

From the standpoint of Jo. Schumpert's economic doctrine was first traced the process of emergence, development and approval of the Ukrainian product-process innovation of the late 20-th and 21 st. centuries, namely large-sized abrasive tools for calibrating-sanding of full-format woodparticle boards. There is no similar material-sanding process in the world practice.

Keywords: *Jo. Schumpert's economic doctrine, product-process innovation, abrasive wheels, cylinder*

З позицій економічної доктрини Й.А. Шумпетера вперше простежено процес зародження, розвитку й утвердження української продуктно-процесної інновації кінця XX початку XXI століття – великогабаритних абразивних інструментів для калібрування-шліфування повноформатних деревинностружкових плит. Аналогів у світовій практиці шліфування матеріалів не має.

Ключові слова: *економічна доктрина Й. Шумпетера, продуктно-процесна інновація, абразивні круги, циліндри.*

Глобальна економічна криза змушує світове співтовариство шукати вихід у новій системі економічної науки. З відомих системних економічних теорій XX – початку XXI століть шумпетерівська економічна теорія інновацій найбільш визнана.

На думку Ю.Бажала ознаки сьогоденної та нової парадигми економічної теорії можна визначити за допомоги теорії Й. Шумпетера, де чітко розрізняються два типи функціонування економіки: статика і динаміка. Перший – це досягнення макроекономічної рівноваги, другий – забезпечення інноваційного розвитку економіки. Реальна економічна політика країн фактично базується на ідеях теорії економічного розвитку Й. Шумпетера. Стратегія Європейського Союзу «Європа 2020» як головну мету визначає побудову інтелектуальної економіки на базі генерування знань та інновацій. Він припускає, що саме шумпетерівська парадигма футуристичної інноваційної економіки стане «головною течією» економічної теорії [1].

Через 100 років після виходу знаменитої праці Й.А. Шумпетера «Теорія економічного розвитку» НАН України, приводячи основні результати економічних досліджень повідомляє, що в галузі історії економічної думки акад. НАН України А.А. Чухно досліджено наукову спадщину Йозефа Алоїса Шумпетера. Розкрито його погляди на людський фактор, як конкретно історичну сутність, культуру, багатогранність людської діяльності [2].

А.Чухно, аналізуючи творчий спадок Й.Шумпетера наголошує – «...він здійснив науковий подвиг, заклавши основи еволюційної теорії, яка має універсальний характер...». Тому становлення еволюційної парадигми економічної теорії ставить перед усіма школами і напрямками сучасної економічної теорії завдання – спираючись на теоретико-методологічні засади, розроблені та обґрунтовані Шумпетером, наповнити її глибоким змістом шляхом міжнародного співробітництва [3].

Б. Селігмен, оцінюючи основні течії сучасної економічної думки, при описі Й. Шумпетера і його новатора заключає, що його економічна доктрина без сумніву може бути названа інтересною й вражаючою [4]. А лауреат Нобелівської премії Г. Беккер закликає різні покоління звертатись до Й. Шумпетера як визначного економіста, який системно пов'язав емпіричні дані з теоретичним аналізом людських ресурсів, розподілу доходів і багатства [5].

Численні та різнобічні цитування Й. Шумпетера багатьма авторами в наукових публікаціях про інновації на межі тисячоліть засвідчують, що його вклад в інноваційне

вчення є неоціненний і далеко не повністю вивчений і пізнаний. Л.Федулова відзначає, що у публікаціях зарубіжних та вітчизняних вчених будь які теоретико-практичні питання, що стосуються інновацій, справедливо пов'язують з Й. Шумпетером [6].

Особливість і оригінальність творчості цього вченого-економіста у тому, що завжди залишаються невідкриті сторінки, які маємо осмислювати. Заслужують уважного вивчення його ранні статті й виявлені невідомі праці. Так, з недавно знайденої його невідомої статті «Розвиток» [7, с. 843-855] дізнаємося, що для нього підприємницька активність – це просто передавальний механізм інновацій. Спостерігаючи за нею можливо отримати опис новизни, яка дасть пояснення новим суспільним явищам, які він характеризував як дискретні зміни. Проблема наукового пояснення новизни, як найбільш важлива для Шумпетера залишилась нерозв'язаною. Він вказував, що можливо нові теоретичні дослідження майбутнього зможуть краще зрозуміти недетермінований світ, що породжує новизну і тим самим пояснити природу інновацій, які неможливо розділяти на минулі та сучасні, бо вони були завжди, безперервно виникаючи в просторі і часі.

Отже, як і зазначив Й. Шумпетер в нашому дослідженні виділяємо вирішальний критерій – новизну, яка лежить в основі винахідництва. Під новизною розуміють якість за значенням новий, який недавно виник, з'явився, не існував раніше, недавно відкритий, створений і т. ін.[8].

Розгляд наукової спадщини Й. Шумпетера на Міжнародних шумпетерівських форумах засвідчує, що його ідеї випереджують у часі і є актуальними сьогодні [9, 10].

У свій час Й.Шумпетер писав «...я хотів знайти відповідь на питання, як економічна система виробляє ту силу, яка безперервно її змінює» [7, с. 43]. Свою останню лекцію перед американською економічною асоціацією в Нью-Йорку він завершив словами «я не претендую на пророцтво: я лише визнаю факти і вказую на тенденції, про які вони говорять» [11, с. 537].

Яку ж відповідь на поставлене питання дав Шумпетер?

На форму і зміст розвитку він відповів поняттям «здійснення нових комбінацій» [7, с. 132-133]. Це поняття охоплює такі п'ять випадків:

1.Виготовлення нового, тобто невідомого споживачу, блага або створення нової якості того чи іншого блага.

2.Запровадження нового, тобто даній галузі промисловості ще практично невідомого, методу (способу) виробництва, в основі якого не обов'язково лежить нове наукове відкриття і який може полягати в новому способі комерційного використання відповідного товару.

3.Освоєння нового ринку збуту, тобто такого ринку, на якому до цього часу дана галузь промисловості країни ще не була представлена, незалежно від того, існував цей ринок раніше чи ні.

4.Отримання нового джерела сировини або напівфабрикатів, незалежно від того існувало це джерело раніше, або просто не враховувалось, або рахувалось недоступним чи його ще тільки необхідно було створити.

5.Проведення відповідної реорганізації, наприклад забезпечення монопольного стану шляхом створення нової організаційної структури.

Нові комбінації здійснюють люди, в яких знаходиться процес виробництва або шляхи реалізації товарів у рамках старих комбінацій, які витісняються новими в зв'язку з їх старінням. Для здійснення нових комбінацій необхідно мати засоби виробництва. Той хто не має можливості здійснити нову комбінацію за рахунок своїх доходів повинен скористатись кредитом у грошах і купити засоби виробництва.

Здійснення нових комбінацій на практиці проводиться невеликою частиною населення – підприємцями, в яких Шумпетер виділяв такі якості, як специфічну мотивацію, особливий інтелект, сильну волю і розвинуту інтуїцію [11, с. 184]. З новаторської функції підприємця він пояснив суть таких важливих економічних явищ, як прибуток, відсоток, економічний цикл. На його переконання підприємець-новатор є важливою ланкою у ланцюгу винаходів і нововведень: «...функція підприємців полягає в тому, щоб реформувати або

революціонізувати виробництво, використовуючи винаходи...» [11, с. 183]. Шумпетерівські підприємці – це сміливі індивідуальні новатори, які набагато краще пристосовуються до різних змін середовища, ніж неповоротні промислові гіганти. Шумпетер не відкидав переваг великих монополій, що забезпечуються патентами або монополістичною стратегією, які є недоступними, або важкодоступними для конкурентів [11, с. 146-148]. Говорячи про нововведення, на прикладі машини нового типу, Й. Шумпетер вважав, що вона є лише ланкою в загальному ланцюгу удосконалень, які в любий час можуть застаріти. Чи варто ланку за ланкою, незважаючи на втрату капіталу, послідовно запроваджувати у всьому ланцюгу? Він задає собі головне питання – з якої ланки почати? І дає таку відповідь, починаючи з самого терміну – монополіст – «єдиний продавець» – спочатку повинен створити ринок для своїх послуг, а потім захищати його від вторгнення конкурентів. Продукт, вироблений новим способом, необхідно просунути на ринок, створивши йому попит. Основна цінність, яку має концерн як єдиний продавець – це захист патентом або монополістична стратегія, яка дозволяє застосовувати довгострокове планування. Тому, розуміючи, що практично кожне капіталовкладення, як необхідний елемент підприємницьких дій, потребує деяких охоронних дій Шумпетер особливо наголошує на такі конкретні засоби захисту як патент, збереження на деякий час технологічних процесів в таємниці, а в деяких випадках – укладання контрактів на тривалий період.

Якщо ж неможливо купити патент або патентний захист не є ефективним, необхідно вживати таку цінову політику, яка б дозволяла списувати основний капітал швидше, ніж вкладати інвестиції в створення нових потужностей [11, с.131]. Захист патентами в умовах ринкової економіки в цілому є найбільш прогресивним.

Але як тільки сучасний концерн, що контролює певний вид технології захищений патентом на винахід приймає рішення його не використовувати, він тут же відкриває дослідницький відділ, кожен співробітник якого отримує гроші за винайдення нових удосконалень [11, с. 141].

Реалізацію викладеної вище економічної доктрини Й. Шумпетера через зосередження інноваційних підходів в Україні нами досліджено на прикладі абразивного оброблення деревини та деревинних матеріалів. Аналіз цього виду оброблення деревини охоплює всі шість стадій і етапів у процесі створення та реалізації науково-технічної продукції у вигляді товару. А це – фундаментальні дослідження, пошуково-прикладні дослідження, розробки у виді дослідно-конструкторських та технологічних робіт, виробництво, збут і купівля та споживання. Інноваційна діяльність не існує відокремлено від таких видів діяльності як наукова, науково-технічна, науково-виробнича та підприємницька, а поєднує їх в собі.

Логіка структурно-інноваційної політики, сьогодні як ніколи потребує мобілізації сил української нації в царині такої складної і розгалуженої системи як «дослідження – технологія – інновація» [12].

В пакеті технічних новинок з абразивного оброблення деревини та деревинних матеріалів гідне місце займають вітчизняні абразивні інструменти та обладнання. Ця інноваційна продукція вперше у світовій галузевій практиці створена в Львівському лісотехнічному інституті, нині Національному лісотехнічному університеті України (НЛТУ України) [13, 14].

Особливої уваги заслуговують абразивні циліндри для калібрування-шліфування повноформатних деревинностружкових плит. Історія появи цих інструментів у деревообробній галузі така. На початку 60-х років минулого століття деревообробна промисловість колишнього СРСР мала велику потребу у калібруванні та шліфуванні щитів з деревинностружкових плит для вироблення меблів. Існуючі на той час неефективні методи оброблення – шліфування шліфувальними стрічками та фрезерування ножовими головками – впродовж декількох років були успішно замінені запропонованим тоді Львівським лісотехнічним інститутом новим способом механічної обробки деревини (шліфуванням деревини абразивними кругами) [15]. Вже в середині 70-х років більше 150 підприємств союзного Мінліспрому та 12 галузевих міністерств на 250 реконструйованих за технічною

документацією інституту рейсмусових верстатах моделей СР6 (-6М, -7М, -8М) та СР8М використовували абразивні циліндри. За двадцять років інститут виготовив і передав у виробництво 10 тис. абразивних циліндрів діаметром 205, 260 мм і висотою 645, 845 мм. Їх виготовляли на дослідній дільниці університету у м. Львові, а пізніше – на промисловій дільниці Брошнівського експериментального заводу «Лісдеревмаш» (Івано-Франківська обл.).

Для заміни середньо технологічного обладнання – реконструйованих рейсмусових верстатів під абразивні циліндри на високотехнологічне спеціалізоване обладнання для калібрування-шліфування повно форматних плит в інституті вже у 1982 році була створена унікальна науково-технічна продукція – великогабаритний складної монолітної конструкції абразивний циліндр. Технічний рівень цієї продукції за показниками призначення, надійності, рівня виконання, продуктивності та технологічності не має аналогів у світі. Вона може бути використана для калібрування-шліфування плитних матеріалів на виробництвах деревинностружкових, азбестоцементних, цементностружкових, гіпсоволокнистих плит, меблевому, фанерному та інших виробництвах.

Абразивний циліндр представляє собою масивний жорсткий шар з абразивного матеріалу відповідної зернистості та заданої структури, який надійно закріплений на спеціальному корпусі – гільзі. Виготовляється з вітчизняної сировини: абразив – карбід кремнію чорний, в'язуче – полімерна композиція з епоксидних смол і феноло-формальдегідних в'язучих, корпус–гільза–сталева гарячекатана безшовна труба [16].

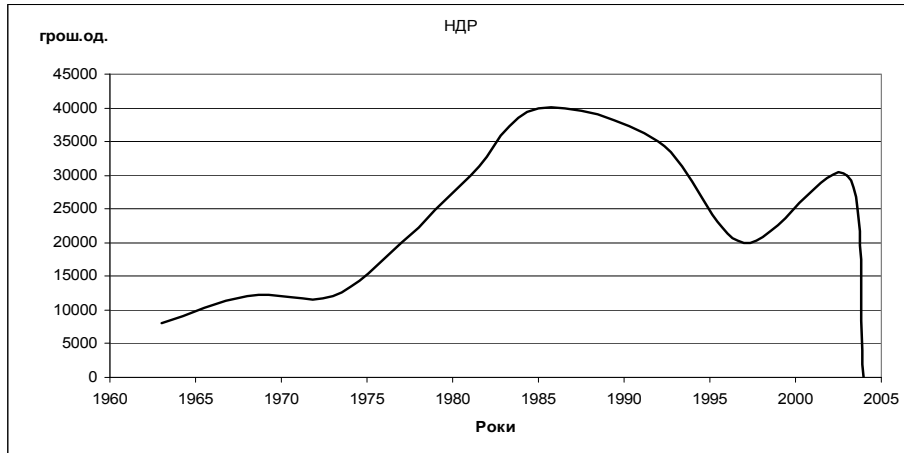
За розроблення і впровадження у виробництво таких інструментів авторський колектив працівників інституту у 1984 році був удостоєний Державної премії в галузі науки і техніки УРСР.

Університет був і залишається єдиним виробником цих інструментів і власником охоронних документів на такі об'єкти права промислової власності як способи виготовлення абразивних інструментів і пристрої до верстатів для їх встановлення і зняття. Маючи рішення у статусі «ноу-хау», університет розробив промислову технологію виготовлення великогабаритних абразивних циліндрів для калібрування-шліфування повноформатних деревинностружкових плит. Створивши спеціалізоване устаткування та оснащення, університет впродовж багатьох років виготовляє і поставляє у виробництво дослідні партії абразивних циліндрів діаметром до 500 мм і висотою до 2580 мм. Як розробник і тримач конструкторської документації на реконструкцію під абразивні циліндри низки калібрувально-шліфувальних верстатів університет також провів модернізацію на виробництві, більше двадцяти калібрувально-шліфувальних верстатів і машин типу ДКШ–1М(СРСР), ТВО0762 (Фінляндія). За розробками університету виготовлено серію калібрувально-шліфувальних верстатів моделі ДКШ–3А(СРСР). На ці верстати, які успішно працювали в Білорусі, Україні та Росії, університет за контрактами поставляв абразивні циліндри. Поставка цих інструментів в Росію сьогодні призупинена.

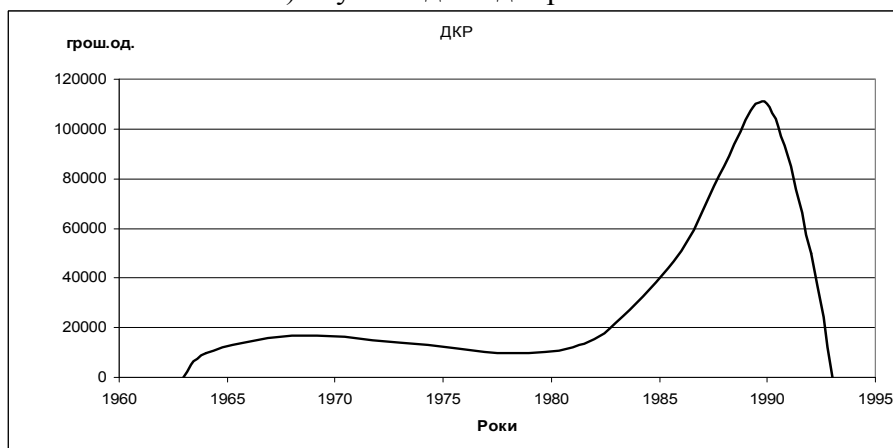
Калібрування-шліфування вітчизняним конкурентоспроможним інструментом є альтернативою процесу калібрування-шліфування ширококутовими шліфувальними стрічками замкнутого контуру на комбінованій основі. Основними недоліками шліфувальних стрічок вважають частий вихід з ладу внаслідок перевантаження, дороговизна, труднощі в експлуатації. Перевагами абразивних циліндрів є низька їх вартість, висока надійність в роботі (не бояться перевантажень), зручність і простота обслуговування у процесі експлуатації. Заміна широких шліфувальних стрічок абразивними циліндрами на одному калібрувально-шліфувальному верстаті ДКШ–1М дозволяє знизити собівартість шліфування одного м³ плити на 20 %, умовно вивільнити двох осіб на кожні 10 тис. м² оброблених плит, покращити санітарно-гігієнічні умови праці. Економічний ефект від використання одного реконструйованого калібрувально-шліфувального верстату ДКШ–1М. оснащеного цим інструментом, становить 65 тис.грн. в рік. Вартість одного абразивного циліндра діаметром 450 мм і висотою 1900 мм становить більше 2 тис. євро.

Заявивши на ринку у 1984 році великогабаритні абразивні інструменти університет продовжує їх виготовлення на замовлення. Дільниця з виготовлення дослідних зразків абразивних інструментів функціонує на Страдцівському навчально-виробничому лісокомбінаті університету.

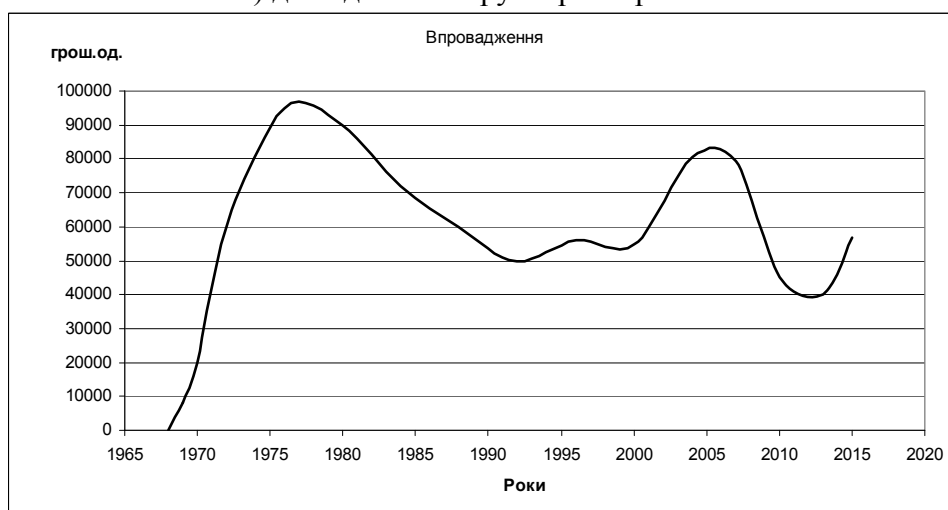
На рис.1 наведено динаміку витрат університету на науково-дослідні, дослідно-конструкторські роботи, впровадження і тиражування на виробництві інноваційної продукції цього напрямку.



а) науково-дослідні роботи



б) дослідно-конструкторські роботи



в) впровадження і тиражування на виробництві

Рис. 1 Динаміка витрат університету на абразивну обробку деревини і деревинних матеріалів: а) науково-дослідні роботи б) дослідно-конструкторські роботи в) впровадження і тиражування на виробництві

Хвильовий характер витрат на рис. 1 показує, що незважаючи на припинення фінансування у 2003 році науково-дослідних робіт та у 1993 році дослідно-конструкторських робіт університет поки що втримує позитивну тенденцію тиражування партій великогабаритних абразивних циліндрів для калібрування-шліфування деревинностружкових плит.

Таблиця 1

Інноваційний процес створення абразивних кругів і обладнання для шліфування деревини

№ з/п	Назва діяльності та її основна форма (вид)	Отримані результати	Розробник, виготовлювач та споживач
1	Наукова, прикладні науково-дослідні роботи (НДР)	Рецептура і технологія виготовлення абразивних кругів на основі: - порівняльних досліджень різних абразивів та в'язучих матеріалів і вибору абразиву-скла та в'язучого пульвербакеліту; - розроблення та дослідження рецептури жорстких кругів для шліфування різних порід деревини: бука, дуба, ясеня, сосни та інших; - досліджень режимів термообробки кругів з визначенням термінів і температури; - розроблення методів і приладів для визначення якості абразивних кругів; - досліджень залежності якості кругів від кількості в'язучого, зернистості та тиску пресування; - досліджень змін якості абразивних кругів при зберіганні; - досліджень способів запобігання нерівномірного розподілу твердості в абразивному крузі; - розроблення рецептури і технології виготовлення пружних абразивних кругів. Режими процесу шліфування та вихідні дані для проектування і виготовлення верстатів для шліфування деревини на основі: - створення ряду експериментальних установок та пристосувань для дослідження процесу шліфування; - проведення пошукових досліджень шліфування деревини жорсткими та пружними абразивними кругами, що дали змогу отримати основні закономірності процесу шліфування деревини; - силових досліджень процесу шліфування деревини, які доповнили режими шліфування.	Держбюджетна науково-дослідна група, аспіранти кафедри технології матеріалів і машинобудування
2	Науково-технічна, дослідно-конструкторські роботи (ДКР)	Конструкторська документація та дослідні зразки обладнання для шліфування деревини абразивними кругами: - двошпіндельний верстат для шліфування канцелярських виробів (лінійок і кутників); - верстат з підпружиненою плитою для шліфування погонажних виробів; - верстат Шлак-1 з ручною подачею; - двошпіндельний верстат для калібрування-шліфування паркетної дошки; - агрегатна шліфувальна головка для шліфування лиштви.	Держбюджетна науково-дослідна група, студентське проектно-конструкторське бюро
3	Науково-виробнича, авторський нагляд за виготовленням кругів і обладнання	Дільниця промислового виготовлення жорстких абразивних кругів обсягом 3000 шт. у рік (протягом 1964-1967 рр.) Партія верстатів Шлак-1 для шліфування деревини абразивними кругами в кількості 50 шт.	Держбюджетна науково-дослідна група, Іршавський промкомбінат, Мукачівський машинобудівний завод
4	Підприємницька, впровадження кругів і обладнання	Верстати Шлак-1 з жорсткими абразивними кругами на семи підприємствах, пружні абразивні круги на трьох підприємствах	Держбюджетна науково-дослідна група, 10 підприємств
5	Інноваційна	Сукупність процесів у пп.1-4 – це виявлена динаміка інноваційного процесу щодо створення і введення в практику абразивних кругів для шліфування деревини через їх тиражування замовникам	Держбюджетна науково-дослідна група

Відома теорія довгих хвиль в економіці М. Кондратева, розвинута у розрізі довгохвильових коливань Й. Шумпетером і наповнена новим змістом нашими сучасниками [17] пояснює, що основна причина хвильового характеру – це коливання попиту й пропозиції на ринку. На нашому прикладі інноваційний процес в абразивному обробленні деревини та деревинних матеріалів абразивними циліндрами має пульсаційну циклічність – середню 20-25 років і довгу орієнтовно 40-45 років. Ця циклічність не залежить від соціально-політичних змін у суспільстві, а від життєвого циклу абразивних циліндрів. Знаючи життєвий цикл великогабаритних абразивних циліндрів (40-45 років) можливо прогнозувати на найближчі п'ять років комплектування ними високотехнологічного обладнання для калібрування-шліфування повно форматних деревинностружкових плит.

Для полегшення процесу прогнозування у таблицях 1-3 наводимо деталізовану інформацію про інноваційні процеси із створення університетом абразивних інструментів. Дані цих таблиць формувались із застосуванням об'єктного підходу міжнародних вказівок «Oslo Manual» [18]. Цей підхід охоплював три головних типи даних: описову, кількісну і якісну інформацію.

Таблиця 2

Інноваційний процес створення абразивних циліндрів і обладнання для калібрування-шліфування щитових заготовок з деревинностружкових плит (ДСП)

№ з/п	Назва діяльності та її основна форма (вид)	Отримані результати	Розробник, виготовлювач та споживач
1	Наукова, прикладні науково-дослідні роботи (НДР)	В результаті виконання десяти НДР: - отримані результати про шліфуючу здатність ДСП різними абразивними матеріалами; - розроблена рецептура і технологія виготовлення абразивних циліндрів для калібрування-шліфування заготовок з ДСП; - розроблені режими калібрування-шліфування заготовок з ДСП; - розроблено технічне завдання на проектування дослідно-промислового зразка верстата для калібрування-шліфування заготовок з ДСП.	Держбюджетна науково-дослідна група, галузева науково-дослідна лабораторія
2	Науково-технічна, дослідно-конструкторські роботи (ДКР)	В результаті виконання шести ДКР: - розроблена конструкторська і нормативно-технічна документація на реконструкцію рейсмусових верстатів моделей СР6-6М, СР6-7М, СР6-8 і СР8М; - розроблена конструкторсько-технологічна документація на нестандартне обладнання з промислового виготовлення абразивних циліндрів: електропечі, змішувачі, формувальні, випробувальні пристрої.	Держбюджетна науково-дослідна група, галузева науково-дослідна лабораторія
3	Науково-виробнича, створення цехів з виробництва циліндрів та авторського нагляду за виготовленням нестандартного обладнання для оснащення цехів; авторський нагляд за виготовленням абразивних циліндрів і реконструкцію обладнання для них; організація приймальних випробувань обладнання відомчими і	240 шт. реконструйованих рейсмусових верстатів для калібрування-шліфування заготовок з ДСП моделей СР6-6М, СР6-7М, згідно з ТУ УРСР 20-76, СР6-8 згідно з ТУ УРСР 35-77, СР8М, згідно з ТУ УРСР 21-78 ОП (1971-1980 рр.). Шість промислових цехів з виготовлення абразивних циліндрів з проектним річним обсягом випуску (шт. циліндрів): - лісокомбінат "Осмолода" Прикарпатського виробничого об'єднання "Прикарпатліс" Мінліспрому Української РСР – 5000; - Таллінський фанерно-меблевий комбінат Мінліспрому Естонської РСР – 500; - Усть-Каменегірська меблева фабрика Мінліспрому Казахської РСР – 500; - Алмаликська меблева фабрика Мінмебліпрому Узбецької РСР – 5000; - Новоросійський меблевий комбінат "Чорноморець" Мінліспрому СРСР – 500; - Павлодарська меблева фабрика Мінліспрому Казахської РСР – 100; - Дослідна дільниця Львівського лісотехнічного інституту Української РСР – 500.	Галузева науково-дослідна лабораторія, 170 підприємств, завод "Іршавремверстат", Джамбульський дослідно-механічний завод, міжвідомчі приймальні випробування верстата СР8М завод "Іршавремверстат" (1978 р.), Чернігівська меблева фабрика (1979 р.) з 1977 р. серійне виробництво: галузева науково-дослідна лабораторія, шість підприємств

	міжвідомчими комісіями		
4	Підприємницька, впровадження циліндрів обладнання	Абразивні циліндри згідно із розробленими, затвердженими в установленому порядку ТУ 13 УРСР-23-76 і ТУ 13-12-78	Галузева науково-дослідна лабораторія
5	Інноваційна	Сукупність процесів у п. 1-4 це виявлений інноваційний процес щодо створення на основі абразивних кругів нового шліфувального інструменту – абразивних циліндрів для калібрування-шліфування заготовок з ДСП і широке введення їх у практику	Галузева науково-дослідна лабораторія

Таблиця 3

Інноваційний процес створення та виведення на ринок великогабаритних абразивних циліндрів і обладнання для калібрування повноформатних деревинностружкових плит

№ з/п	Назва діяльності та її основна форма (вид)	Отримані результати	Розробник, виготовлювач та споживач
1	Наукова, прикладні науково-дослідні роботи (НДР)	В результаті виконання шести НДР: - розроблена рецептура і технологія виготовлення великогабаритних абразивних циліндрів на епоксидно-фенольних зв'язуючих; - розроблені режими калібрування повно форматних ДСП; - розроблено технічне завдання на розширення цеху абразивних інструментів для організації промислового виробництва абразивних циліндрів ПЦ 400×1900×268 ТУ 13 УРСР 55-83 на Брошнівському експериментальному заводі "Лісдеревмаш"; - розроблено технічне завдання на реконструкцію калібрувального верстату моделі ДКШ-1; - розроблено технічне завдання на серійний калібрувальний верстат моделі ДКШ-3А, 1М190.	Галузева науково-дослідна лабораторія
2	Науково-технічна, дослідно-конструкторські роботи (ДКР)	В результаті виконання 12 ДКР: - розроблено робочу конструкторську документацію на реконструкцію верстатів моделей ДКШ (СРСР), OSUS260DC фірми Штейнман (Швейцарія), шліфувальних машин ТВО76-2V і ТВОС76-2 фірми "Раума Реполе" (Фінляндія) і RFG-1050 (Швеція); - розроблено проектну документацію розширення цеху абразивних інструментів для організації промислового виробництва абразивних циліндрів ПЦ 400×1900×268 на Брошнівському експериментальному заводі "Лісдеревмаш"; - розроблено робочий проект реконструкції цеху і конструкторська документація на нестандартне обладнання з промислового виготовлення великогабаритних абразивних циліндрів (змішувачі для приготування зв'язуючого та формувальної маси, вібростенд для формування циліндрів, камерна електропіч для термообробки циліндрів, випробувальний стенд на механічну міцність циліндрів при обертанні); - розроблено конструкторську документацію на серійні калібрувальні верстати моделей ДКШ-3А і 1М190 для двостороннього калібрування повноформатних ДСП абразивними циліндрами та верстатів МКШ1-01М; - проектно-конструкторська документація на лінію шліфування меблевих заготовок шириною до 1000 мм.	Галузева науково-дослідна лабораторія Спеціальне конструкторське бюро деревообробних верстатів СКБД-1 (Кострома, СРСР), ВАТ "Запоріжжяабразив"
3	Науково-виробнича, реконструкція цеху з виробництва великогабаритних циліндрів, авторський нагляд за виготовленням нестандартного обладнання цеху, авторський нагляд за реконструкцією обладнання, організація заводських приймальних випробувань	Реконструйовано і розширено цех з виробництва абразивних циліндрів та організовано промисловий випуск циліндрів ПЦ 400×1900×268 ТУ 13 УРСР 55-83 23 шт. реконструйованих верстатів моделей ДКШ-1М, OSUS260DC, шліфувальних машин ТВО76-2V, ТВОС76-2, RFG-1050 та 6 шт. серійних верстатів ДКШ-3М і два 1М190 під абразивні циліндри для калібрування повноформатних ДСП ПЦ 400×1900×268 згідно ТУ 13 УРСР 55-88	Галузева науково-дослідна лабораторія, Брошнівський експериментальний завод "Лісдеревмаш" Галузева науково-дослідна лабораторія, 22 підприємства, Костромський завод деревообробних верстатів, Брошнівський експериментальний завод "Лісдеревмаш", Івано-Франківський завод "Карпати-пресмаш", 15 підприємств

	обладнання відомчими міжвідомчими комісіями	17 верстатів моделі МКШ1-01	
4	Підприємницька, впровадження абразивних циліндрів для калібрування повноформатних ДСП	Циліндри абразивні ПЦ 400×1900×268 за ТУ 13 УРСР 55-88	Галузева науково-дослідна лабораторія, Страдчівський навчально-виробничий лісокомбінат
5	Інноваційна, тиражування абразивних циліндрів	Сукупність процесів у п. 1-4 це виявлений інноваційний процес щодо створення на основі абразивних циліндрів для калібрування-шліфування заготовок з ДСП нового великогабаритного абразивного циліндра для калібрування повно- форматних ДСП і виведення його на ринок. Функціонування великогабаритних абразивних інструментів на вітчизняному і зарубіжному ринках протягом тридцяти років шляхом широкого і безперервного тиражування у встановленому порядку за договорами на передачу науково-технічної продукції НЛТУ України.	Галузева науково-дослідна лабораторія, Страдчівський навчально-виробничий лісокомбінат

Загальні витрати на дослідження, розроблення, впровадження, поставку і експлуатацію нових шліфувальних інструментів і обладнання з абразивного оброблення деревини, деревинних та інших матеріалів за даними обліку в університеті наведені в табл. 4.

Таблиця 4

Загальні витрати у розробника та споживачів шліфувальних інструментів і обладнання з абразивної оброблення деревини, деревинних та інших матеріалів

Роки	Витрати	Розробника				Споживачів			Разом
		НДР	ДКР	впровадження	Всього	на реконструкцію і виготовлення обладнання	абразивні інструменти в період експлуатації обладнання	Всього	
1963 - 1991	тис. крб.	510,3	726,8	1596,6	2833,7	3500,0	645,5	4145,5	6979,2
1992 - 2007	тис. грн.	253,3	5,6	857,5	1116,4	—	—	—	1116,4
2008 - 2015	тис. грн.	—	—	434,9	434,9	—	—	—	434,9

Вплив результатів досліджень і розробок НЛТУ України з абразивного оброблення деревини та деревинних матеріалів на розвиток технологій і появу інновацій в деревообробній галузі схематично зображено на рис. 2.

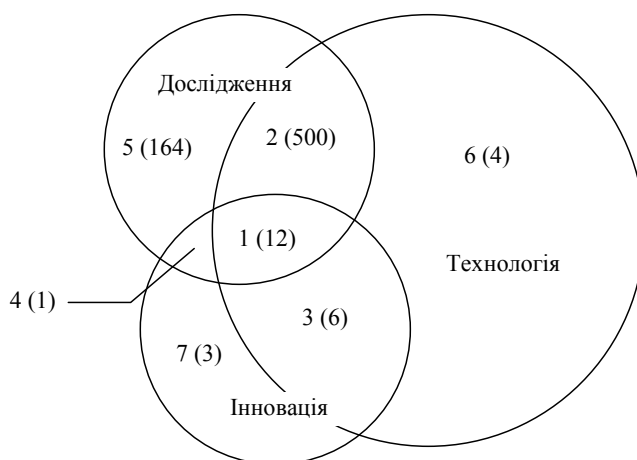


Рис. 2. Схематичне зображення абразивного оброблення деревини та деревинних матеріалів у системі «Дослідження – Технологія – Інновація»

На рис. 2: 1 (12) – наукові дослідження, які спонукали до появи технологічної продуктно-процесної інновації. (12) – це кількість звітів про НДР, що містять результати досліджень про абразивну обробку деревини і деревинних матеріалів новими шліфувальними інструментами; 2 (500) – технологічний розвиток абразивного оброблення деревини, де (500) – це підприємства, які споживали ці інструменти; 3 (6) – інноваційні технології, де (6) – це кількість технологій виготовлення абразивних кругів, абразивних циліндрів та технологій абразивної обробки ними; 4 (1) – результат інноваційних розробок, де (1) – це серійний калібрувальний верстат ДКШ-3М, єдиний у світовій практиці, на якому встановлюються абразивні циліндри; 5 (164) – дослідження, де (164) – це сумарна кількість основних джерел, що описують результати досліджень з абразивної обробки деревини і деревинних матеріалів, в т.ч. дві докторські, 12 кандидатських дисертацій, три монографії, 54 звіти про НДДКР і 96 наукових статей керівника наукової школи; 6 (4) – традиційні технології, де (4) – це чотири традиційні технології калібрування-шліфування деревини і деревинних матеріалів: циліндрове фрезерування ножовими головками, торцевими фрезами, алмазними барабанами та абразивними шкурками; 7 (3) – інновації, де (3) – це три інновації: абразивні круги для шліфування деревини, абразивні циліндри для калібрування-шліфування заготовок з деревинностружкових плит і великогабаритні абразивні циліндри для калібрування-шліфування повноформатних деревостружкових плит.

Аналіз даних рис.2 показує, що інновації 7 "вклинились" через 1, 2, 3 у 6 протягом п'ятдесятирічного періоду повністю витіснили три традиційні технології калібрування деревини і деревинних матеріалів: циліндрове, торцеве і алмазними барабанами і продовжують конкурувати з традиційною технологією калібрування-шліфування абразивними стрічками.

Викладені вище результати досліджень і розробок підтверджують за висловом Й.Шумпетера успішну діяльність "духовних творців нових комбінацій", що об'єднують вчених, наукових та інженерно-технічних працівників, які одночасно були дослідниками, винахідниками, виробниками і підприємцями в рамках мобільної університетської ланки: технічна кафедра → бюджетна науково-дослідна група → галузева науково-дослідна лабораторія → наукова школа з проблем абразивного оброблення деревини та деревинних матеріалів.

Їх динамічний людський капітал дозволив напрацювати значний структурний капітал, що від етапу до етапу накопичував попередній досвід вирішення поставлених завдань, тобто мав властивість кумулятивності.

Вчені НЛТУ України першими відкрили та нагромадили велику кількість нових знань про шліфування деревини абразивними кругами, циліндрами, які передали в господарську практику. Вони досягнули глибини цієї проблеми і оцінили її складність. В умовах бурхливого розвитку базисної інновації деревообробної галузі – виробництва деревинностружкових плит досягнення українських вчених зі створення великогабаритних абразивних циліндрів для калібрування-шліфування повно форматних деревинностружкових плит є прикладом успішної української технологічної інновації кінця XX початку XXI століть.

Література:

1. Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст. // Економічна теорія. – 2013. – № 1. – с. 111-118.
2. Звіт про діяльність Національної академії наук України у 2011 році. У двох частинах. Частина 1. Відпов. за випуск акад. НАН України В.Ф. Мачулін. Київ. 2012. – с. 243.
3. Чухно А.Й. Шумпетер – засновник еволюційної економічної теорії /А.А. Чухно // Економіка України. – 2007. – № 7. – С. 65-73.
4. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. Перевод с англ. / Б.Селигмен – М.: Прогресс. – 1968. – 597 с.
5. Gary S. Becker. Human Capital. A. Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education Third Edition. The University of Chicago Press. – 1993/ – 390 p.
6. Любов І. Федулова. Концептуальні засади формування інноваційної системи підприємств / Федулова Л.І. // Актуальні проблеми економіки. – 2014. № 10. – С. 195-205.

7. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. // Й.А. Шумпетер. [предисл. В.С. Антонова; пер. с нем. В.С. Антонова, И.С. Любского; пер. с англ. формування інноваційної системи підприємств /Федулова Л.І. // итних абразивних циліндрів] – М.: Эксмо, 2008. – 864 с.
8. І.П. Онуфрик. Економічна доктрина Й.А. Шумпетера і винахідництво. / Онуфрик І.П. // Діалектика взаємодії ринкових та інституційних механізмів сучасної економічної динаміки: Матеріали ХХІІ Міжнародної науково-практичної конференції ІІ міжнародного шумпетерівського економічного форуму (26-27 вересня 2013 р.). Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2013. – С. 31-32.
9. Анна Гарголя. Крайні економісти світу зберуться в Чернівцях. Місце зібрання визначила "Теорія економічного розвитку" Шумпетера Й., 100 років тому написана ним на Буковині. / Гарголя А. // День. – 11-12 березня 2011 р. – № 42-43. – С. 2.
10. Ольга Лобарчук. 10 тисяч євро на спільну історію. Міжнародний шумпетерівський економічний форум приніс буковинському музею доброчинців. / Лобарчук О. // Урядовий Кур'єр. – 8 листопада 2011 р. – № 207. – С. 10.
11. Й.Шумпетер. Капитализм, социализм и демократия. / Й. Шумпетер: пер.с англ. – М.: Экономика, 1995. – 540 с.
12. Онуфрик І.П. Інновації в деревообробній галузі. / І.П. Онуфрик // науковий вісник: Сучасна екологія і проблеми розвитку суспільства. Збірник наук.-техн. праць. – Львів: УкрДЛТУ. – 1999. Вип. 9.7. С. 237-243.
13. Онуфрик І.П. Інноваційна продукція Українського державного лісотехнічного університету в лісопромисловому секторі економіки України. / Онуфрик І.П. // міжвідомчий наук.-техн. збірн.: Лісове господарство, лісова, паперова і деревообробна промисловість / збірн. наукових праць. – Львів: УкрДЛТУ. – 2003. Вип. 28. – С. 176-186.
14. Онуфрик І.П. Інноваційні процеси в абразивній обробці деревини та деревинних матеріалів. / Онуфрик І.П. // Науковий вісник: Стан і тенденції розвитку лісівничої освіти, науки та лісового господарства в Україні. – Львів. УкрДЛТУ. – 2004. вип. 14.6. – С. 240-248.
15. Яцюк А.И. Новый способ механической обработки древесины (шлифование древесины абразивными кругами). / Яцюк А.И. // Львов: Вища школа, 1975. – 256 с.
16. Технічні умови ТУ13УРСР55-88. Циліндри абразивні для калібрування повно форматних деревостружкових плит ПЦ 400×1900×268. – 17 с.
17. Макаренко І.П. інновація: порятунком чи "кризова пастка"? / І.П. Макаренко // вісн. НАН України. – 1997. № 7-8. – С. 28-42.
18. руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациях. Совместная публ. ОЭСР и Евростата на англ. и франц. языках. Пер. на русский язык. Гос. учреждение "Центр исследований и статистики науки" (ЦИСИ). – М. 2010. – 200 с.

Osadchuk A.I.

Postgraduate

Popov O. Y.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Ukraine

Golovanova G.M.

Postgraduate

National aerospace University named after M.E. Jukovsky "Kharkov Aviation Institute", Ukraine

MARKETING AND ECONOMIC SUBSTANTIATION OF EXPORT PORTFOLIO STRUCTURE IN TIME OF FORMING THE STRATEGY OF ENTERPRISE'S INTERNATIONAL ACTIVITIES

Осадчук А.І.

здобувач

Попов О.Є.

д.е.н., професор

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, Україна

Голованова Г.М.

здобувач

Харківський національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського «ХАІ», Україна

МАРКЕТИНГОВЕ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ СТРУКТУРИ ЕКСПОРТНОГО ПОРТФЕЛЮ ПРИ ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Theoretical study of the nature and components of the strategic planning of foreign economic activity is presented, methodical provisions for the formation of the company's export portfolio are developed. The approaches of ensuring mutual compliance profile foreign economic activity, the structure of enterprise's export portfolio company and aggregate relevant corporate resources in the development strategy of foreign economic activity are generalized.

Keywords: export, foreign trade, export portfolio, enterprise strategy, export potential.

Наведено теоретичне обґрунтування сутності та складових процесу стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності, розроблено методичні положення щодо формування експортного портфелю підприємства. Узагальнено підходи щодо забезпечення взаємної відповідності профілю зовнішньоекономічної діяльності, структури експортного портфелю підприємства і сукупності релевантних корпоративних ресурсів в процесі розробки стратегії зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: експорт, зовнішньоекономічна діяльність, експортний портфель, стратегія підприємства, експортний потенціал.

Передумовою забезпечення тривалого перебування підприємству на міжнародному ринку є забезпечення стабільних конкурентних переваг, одержати які можна, забезпечивши високу ефективність зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємства, достатній рівень фінансової стійкості, раціональний розподіл релевантних ресурсів й оптимальне формування портфелю експортних продаж.

Теоретико-методичні засади формування експортного портфелю підприємства в контексті стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності розглядалися в роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як Батченко Л. [1], Волкова О. [2], Дроздова Г. [1], Дружиніна В. [3], Дятлова В. [1], Лисиця Н. [4], Мазаракі А. [5], Різниченко Л. [3], Піддубна Л. [6], Фатемі К. [7] та ін. Звичайно розв'язання цього завдання здійснюється в двох основних сферах: по-перше, вивчення конкурентної ситуації на ринку для обґрунтування прийняття рішень про доцільність розміщення ресурсів на ньому; по-друге, визначення наявних, потенційних і цільових конкурентних переваг підприємства, що мають бути підґрунтям для досягнення сталих ринкових позицій на згаданому ринку або в певних його сегментах. Проте реалізація такого підходу не дозволяє у повній мірі урахувати вплив усієї складної сукупності факторів, що визначають ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства-експортера.

Мета дослідження полягає у розробці науково-методичних рекомендацій щодо розвитку маркетингового та економічного обґрунтування структури експортного портфелю при формуванні стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Серед найважливіших факторів, що визначають вибір стратегії зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), звичайно прийнято виділяти відношення керівництва підприємства до міжнародного бізнесу, конкурентні переваги вітчизняного суб'єкту господарювання у порівнянні з національними й іноземними конкурентами, галузеве становище, міжнародну компетентність підприємства і т.і. Дані фактори в цілому будуть визначати динаміку розвитку підприємства, при чому у рамках виділених напрямків розвитку експортного потенціалу доцільним є використання різних форм реалізації ринкових можливостей, що істотно відрізняються ступенем радикальності змін, внесених у діяльність підприємства і його взаєминами зі споживачами. Також необхідно враховувати обмеження, що накладаються наявними на підприємстві ресурсами, його потенціалом, рівнем розвитку традиційних для підприємства сегментів ринку. Наприклад, вибір пріоритетів на користь присутності підприємства на зовнішньому ринку, може викликати перебої в роботі на національному (базовому) ринку. Аналогічне ухвалення рішення про розширення зовнішньоекономічної діяльності може привести до скорочення чи зросту рівня ризику для вже сформованої стратегії зовнішньоекономічної діяльності. Дане положення обумовлює необхідність ранжирування обраних закордонних ринків й формування оптимального експортного портфелю.

Загальне прагнення до визначеності й застосування кількісних критеріїв такого роду оптимальності, незважаючи на певну схематичність подібного підходу, дозволяє виробити типові правила прийняття рішень, що визначають раціональне поведіння підприємства в залежності від узагальнених контрольних показників. В якості таких показників застосовуються результати порівняння ринкової частки підприємства з ринковими частками конкурентів на кожній стадії життєвого циклу продукції для різного рівня існуючого попиту.

При формуванні стратегії зовнішньоекономічної діяльності важливе значення має процедура кількісної перевірки її реалістичності й забезпеченості відповідними матеріальними, трудовими й іншими ресурсами. Для цього звичайно виділяють дуже обмежену кількість дійсно критичних, можливо навіть, дефіцитних ресурсів, одержання яких пов'язано із значними витратами коштів або часу. Задачею оцінки потреби в ресурсах на етапі стратегічного планування є не точний розрахунок потреби у необхідних ресурсах, а загальна оцінка їх впливу на розроблювальні плани. Вона повинна бути швидкою й досить точною, дозволяючи тим самим оперативно розробляти різні альтернативні стратегії.

Отже, стратегія ЗЕД формується на підставі поточних та майбутніх складових товарно-ринкового (експортного та національного) портфелю підприємства, операційної місії й портфелю корпоративних ресурсів. Ресурсна відповідність означених елементів може бути досягнута шляхом визначенням найкращих співвідношень ресурсів й стратегічних альтернатив. При цьому необхідно з'ясувати наявність у підприємства відповідної ресурсної підтримки для проведення стратегії; визначити, наскільки ефективно поточна стратегія дозволяє використати наявні релевантні ресурси та акумулювати їх для використання у майбутніх періодах. Водночас необхідно проаналізувати співвідношення між стратегічними елементами й оцінити варіанти їх сполучення за для пошуку такого комплексу, який дозволить ефективно використовувати й акумулювати релевантні ресурси. Оптимальний комплекс стратегічних елементів забезпечить появу комбінаторних переваг.

Перед ухваленням рішення про розробку маркетингової стратегії ЗЕД необхідно визначити можливості для акумуляції відповідних ресурсів, перевірити наявність не задіяних ресурсів та встановити мінімальну межу своїх можливостей. Умовами результативного застосування ресурсів є їхнє повне використання, реалізація всього закладеного в них потенціалу й наявність відповідних технологій. Завдання повного розкриття потенціалу кожного ресурсу є значно більш складним, ніж повне їхнє використання. Якщо підприємство неправильно оцінює потенціал існуючих ресурсів, то стратегія, покликана його реалізувати, одержить недостатню ресурсну підтримку. Саме це обумовлює основну ціль використання синергетичних ефектів при розробці стратегії ЗЕД. Вона полягає в досягненні такого стану, коли ресурси, які акумулюються в одній функціональній області підприємства, використовуються одночасно й без яких-небудь додаткових витрат іншими його функціональними областями, а паралельне існування різних сфер діяльності дозволяє підприємству реалізувати позитивні ефекти з сильних сторін кожної з них.

У випадку досягнення означеної відповідності ресурсів й стратегії підприємство одержує можливість скористатися комбінаторними вигодами, як у використанні ресурсів, так й у їхній акумуляції. Комбінаторні переваги – результат ефективно й продуктивно використовуваних та акумульованих ресурсів, які складають портфель стратегічних елементів підприємства.

Отже, зазначена комбінація окремих елементів стратегічного профілю дозволяє найбільш ефективно й одночасно використати активи підприємства. Комбінація стратегій у різні періоди дозволяє підприємству більш ефективно акумулювати ресурси для майбутньої діяльності. Інакше кажучи, ефективне використання ресурсів виникає зі статичних, а ефективна їх акумуляція – з динамічних комбінаторних переваг. Динамічна ресурсна відповідність за своєю суттю є результатом найбільш ефективної комбінаторної переваги маркетингових стратегій, представлених на різних зарубіжних ринках.

У випадку досягнення синергетичного ефекту, підприємство, яке експортний портфель якого складається з товарів, що реалізуються на декількох міжнародних ринках, може бути

відносно впевнене в тому, що загальний рівень необхідних ресурсів залишиться на більш-менш стабільному рівні. При коливанні обсягів продажу на кожному окремому ринку загальні флуктуації на їх сукупності буде зменшено до мінімуму. При використанні різними ринками одного й того ж релевантного ресурсу кожний із ринків використовує той потенціал ресурсу, який залишається не використаним іншими ринками. Тим самим повністю розкривається потенціал ресурсу й максимальна його експлуатація. Отже, суть комплементарного ефекту полягає в тому, щоб сприяти співіснуванню двох прямо незв'язаних елементів стратегії за рахунок використання того самого матеріального або фінансового активу.

Досягнення синергетичного ефекту під час розробки стратегії ЗЕД та відповідного упорядкування сукупності експортних продаж слід засновувати на портфельному аналізі та визначенні можливих варіантів співвідношень елементів стратегічного профілю. Таким чином, формування відповідної стратегічному профілю структури експортного портфелю, який враховує необхідність розподілу ресурсів між обраними цільовими ринками, базується на виборі найбільш значущих для неї елементів стратегічного профілю.

Упорядкування структури експортного портфелю має орієнтуватися на: одержання підприємницького прибутку в поточному періоді, а також забезпечення гарантій його одержання в майбутньому; максимальне задоволення платоспроможного попиту споживачів; довгострокову ринкову стійкість організації, конкурентоспроможність її продукції; створення позитивного іміджу на міжнародному ринку й визнання з боку громадськості. Експортний портфель підприємства, сформований на основі координації суто комерційних інтересів з більш загальними цілями та задачами ЗЕД, має також відповідати бізнес-концепції підприємства (що собою представляє організація, чим вона сильніша за конкурентів, яке бажане місце на ринку і т.ін.), а також прийнятому курсу дій (орієнтирам). Структура експортного портфелю залежить від внутрішніх й зовнішніх умов функціонування підприємства, а отже для її розробки необхідний їхній детальний аналіз в порівнянні з оцінкою експортних можливостей у цілому. Отже, формування експортного портфелю у контексті розробки стратегії ЗЕД забезпечує відповідність асортименту і характеристик продукції підприємства очікуваним вимогам споживачів цільового ринку, тобто являє собою невід'ємну частину міжнародної збутової політики у відношенні центрального елемента комплексу ЗЕД. Ключовим моментом міжнародної товарної стратегії є питання про розумне сполучення стандартизації й адаптації товару до умов зовнішніх ринків.

Стратегічне рішення альтернативи «товар-ринок» при упорядкуванні експортного портфелю переходить на стадії безупинного тактичного планування в процес адаптації параметрів товару до маркетингово значущих вимірів розроблювального ринку. Досягнення успіху потребує від міжнародної компанії особливої гнучкості в підготовці пропозиції своїх товарів і послуг на безлічі різнонаціональних ринків. Незважаючи на успіх товару на внутрішньому ринку, маркетингові відмінності нових освоєваних ринків можуть зажадати від підприємства істотних витрат на модифікацію товару. Більшість українських підприємств, що здійснюють ЗЕД, змушені підбирати ринок під товар, тоді як великі міжнародні компанії можуть адаптувати товар під ринок або приймати рішення про стандартизацію маркетингової програми.

Формування експортного портфелю в контексті розробки та реалізації стратегії ВЕД вимагає застосування одного чи декількох підходів, спрямованих на реалізацію відповідних кожному міжнародному ринку й обраному стратегічному профілю цілей. Уся сукупність таких підходів може бути зведена до таких альтернатив: створення нових товарів; відмовлення від невдалих чи застарілих товарів (причому висновок з ринку можливий на будь-якій фазі життєвого циклу товару); модифікації існуючих товарів (диференціація) з метою поліпшення характеристик товарів для зміцнення позицій на вже освоєному ринку; модифікації існуючих товарів (диференціація) з метою пристосування товару для нових ринків.

Паралельно з упорядкуванням експортного портфелю необхідно зробити оцінку

конкурентних можливостей підприємства на обраному міжнародному ринку. Така оцінка спрямована на виявлення можливостей розширення ринків збуту за рахунок витиснення конкурентів з обраного сегмента. Крім цього окремо необхідно враховувати випадки коли на ринку існує багато виробів одного класу, кожний з яких має свої переваги й задовольняє потреби певної частини споживачів, не маючи монопольного становища на ринку.

У даному разі необхідно з'ясувати частку кожного пропонованого на ринок товару, для того, щоб розраховувати на розширення обсягів збуту (збільшення частки ринку) саме за рахунок витиснення вже присутнього на ринку аналогу продукту. При цьому необхідно врахувати в якій стадії життєвого циклу знаходиться продукція конкурента, оскільки необхідно забезпечити певний рівень конкурентоспроможності виробу на весь передбачуваний життєвий цикл. Якщо експортний портфель підприємства носить монопродуктову спрямованість (базується на окремому продукті або спорідненій групі однотипних товарів), то об'єктом асортиментної політики виступає приваблива сукупність товарів. При цьому виникають альтернативи між ефективністю витрат, з одного боку, та ефективністю продажів – з іншого. Невеликий асортимент вимагає менших витрат, а великий забезпечує більший обсяг продажів. У будь-якому випадку формування експортного портфелю має співвідноситися зі сформованим стратегічним профілем діяльності.

Питання про розширення або звуження асортименту продукції, що пропонується міжнародному ринку, може мати різні рішення в залежності від цілого комплексу конкретних умов, таких як: галузь, товарна група, розміри підприємства та інші кон'юнктурні складові конкретного міжнародного ринку. Однак загальні правила й залежності можуть і повинні бути визначені та сформульовані на підставі аналізу стану й розвитку існуючих ринків (зовнішні фактори) та фінансових змін, що відбуваються усередині підприємства (внутрішні фактори).

Вибір тієї чи іншої асортиментної політики формування експортного портфелю повинен ґрунтуватися на оцінці змін грошових потоків, викликаних зміною асортименту, а також на прогнозі стану грошових потоків у перспективі. Будь-яке розширення асортименту неминуче спричиняє збільшення витрат. При цьому позитивні фінансові результати від змін в асортименті можуть мати місце тільки в майбутньому. Ухвалення рішення про розширення чи звуження асортименту являє собою можливість вибору двох різних стратегій: розширення, пов'язане з диверсифікованістю; звуження, викликане необхідністю інтеграції (як вертикальної, так і горизонтальної). Основою для прийняття такого рішення повинна стати система маркетингової інформації, що дозволяє оцінити рентабельність по видах діяльності, групах товарів, окремих одиницях продукції (центрах рентабельності). За умови успішного просування на ринку декількох товарних груп (стратегія диверсифікованості експортного портфелю), широта асортименту може розглядатися як спосіб збільшення стійкості ЗЕД підприємства. У тому випадку, коли підприємство розвиває більш одного напрямку в рамках однорідної товарної групи, то відносна стійкість діяльності з більш різноманітним асортиментом може бути визначена з погляду імовірності повторення (відтворення) конкурентами адекватних позицій.

Цінові стратегії дозволяють інформувати потенційних споживачів щодо цінових параметрів товару в межах експортного портфелю. Стратегія ціноутворення на обраному цільовому зарубіжному ринку в першу чергу залежить від тих цілей, що підприємство ставить перед собою, а саме таких: максимізація частки товару на ринку (використовується ціноутворення, що сприяє максимальному збуту), максимізація прибутку (робиться акцент на цінності товару) та беззбиткове існування в умовах гострої конкуренції. В залежності від обраних цілей підприємство, з урахуванням рівня розвитку власного експортного потенціалу, буде обирати одну з цінових стратегій поданих у стратегічному профілі. При цьому, основною задачею буде встановлення ступеню свободи, на який може розраховувати підприємство при встановленні ціни продажів. Найчастіше для визначення ціни використовують такі показники як: витрати, попит і конкуренція, що повною мірою відображено в структурі стратегічного профілю підприємства, при цьому ціна виступає

інструментом позиціонування продукту.

Надалі варто скорегувати обрану стратегію відповідно до етапу життєвого циклу, на якому в даний момент знаходиться товар. Для одержання максимально можливого прибутку рівень цін необхідно змінювати відповідно до зміни етапу життєвого циклу товару. Основна ідея полягає в тому, що експортний портфель варто модифікувати у контексті зміни умов ринку, по мірі того, як продукт просувається від своєї вихідної стадії до стадії зросту, конкурентного колювання, насичення ринку й зниження попиту.

Література:

1. Зовнішньоекономічна діяльність: теорія і практика сучасного менеджменту / [Батченко Л. В., Дроздова Г. М., Дятлова В. В. та ін.]. – Донецьк, 2005. – 244 с.
2. Волкодавова Е. В. Экспортный потенциал промышленных предприятий: теория, методология, практика: монография / Е. В. Волкодавова. – Самара: Издательство Самарского государственного экономического университета, 2007. – 159 с.
3. Дружиніна В.В. Першо завдання експортного потенціалу машинобудівних підприємств з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності / В. В. Дружиніна, Л. В. Різниченко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7 (109). – С. 246–252.
4. Міжнародний бізнес: теорія і практика : монографія / [Н. М. Лисиця, Л. В. Базалієва, Л. І. Піддубна та ін.]. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2008. – 140 с.
5. Управління експортним потенціалом України: монографія / А.А. Мазаракі [та ін.]; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А.А. Мазаракі; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 210 с.
6. Піддубна Л. І. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства: теорія та механізм забезпечення : монографія / Л. І. Піддубна. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2011. – 400 с.
7. Fatemi K. Contemporary developments in international business / K. Fatemi and D. Jourdan. – Paris : ESKA, 2002. – 432 p.

Petina O. M.

Postgraduate

Kirovohrad National Technical University, Ukraine

THE INNOVATIVE YOUNG POTENTIAL OF UKRAINE: ASSESSMENT AND PROSPECTS

Петіна О. М.

аспірант

Кіровоградський національний технічний університет, Україна

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ МОЛОДІ УКРАЇНИ: ОЦІНКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ

The article says about the category "innovative young potential". Shows determinants that influence the innovative activity of young. Evaluations of existing innovative young potential of Ukraine, the main problems of it's implementation. Describe the use of youth prospects innovation potential in the context of the analysis.

Keywords: innovative development, creative work, young, innovative young potential

В статті розглянуто сутність категорії «інноваційний потенціал молоді». Наведено визначальні чинники, що впливають на інноваційну активність молоді. Проведено оцінку наявного інноваційного потенціалу молоді України, визначено основні проблеми його реалізації. Описано перспективи використання молодіжного інноваційного потенціалу в контексті проведеного аналізу.

Ключові слова: інноваційний розвиток, творча праця, молодь, інноваційний потенціал молоді

На сьогодні інноваційний шлях розвитку є невід'ємною або навіть визначальною складовою економічного зростання будь-якої країни світу. Досвід розвинених країн засвідчує, що лише за умови широкого впровадження інноваційних розробок можливо наповнити як ринок конкурентоспроможною продукцією вітчизняного виробництва. Натомість, на даний момент спостерігається зовсім інша ситуація: замість високотехнологічної наукоємної продукції вітчизняний експорт здебільшого представлений напівфабрикатами низького рівня обробки та сировиною, що, у свою чергу, є найяскравішим доказом нераціонального використання природних багатств. У зв'язку з цим вкрай

необхідним і доцільним є процес інноваційного заміщення на багатьох підприємствах країни та навіть в цілих галузях, оскільки майбутній образ національної інноваційної системи багато в чому буде залежати від можливостей держави вчасно мобілізувати свій внутрішній інноваційний потенціал.

В економічно розвинених країнах в результаті безперервного процесу технологічної модернізації скорочується частка людей, зайнятих рутинною, стандартною працею і підвищується частка фахівців, зайнятих у сфері інтелектуальної, творчої праці. Повністю згодні з професором О. Ф. Морозовим в тому, що шлях реалізації думок представників всіх соціально-економічних рівнів – це перетворення їх знань у інновації, принципово нові, створені на основі сучасних досягнень науки і застосовані в елементи продуктивних сил, форми і методи організації продуктивних сил, соціо-еколого-економічних відносин між суб'єктами, що безпосередньо та опосередковано причетні до їх створення і використання, які суттєво підвищують ефективність суспільного виробництва, сприяють його технологічному розвитку, збереженню та відтворенню навколишнього природного середовища і створюють передумови для сталого розвитку українського суспільства на основі економіки знань [4, с. 19].

Творча праця є особливо важливою для молодих дослідників. Відомо, що інтелект пов'язаний з низкою інтелектуальних здібностей та творчих нахилів, притаманних людині (сприйняття інформації, її запам'ятовування, передавання мовними засобами, формування образів, самоусвідомлення, прояв характеру, елементів творчості, інтуїції тощо) [2, с. 48]. Тому, саме молоді дослідники є найцікавішою з точки зору аналізу групою дослідників, оскільки вони тільки починають розгортати свою діяльність, але результати їх роботи формують заділ на майбутнє. Вони часто мають схильність до ризику, до виробітку несподіваних рішень, які знаходяться поза тих стереотипів, що панують у суспільстві. Навіть не цілком затребувані на даний момент ідеї молодих вчених можуть виявитися актуальними через деякий час. Разом з тим, мотивація молодих дослідників не завжди постійна, і їм потрібні додаткові стимулюючі заходи з метою підтримки успішної реалізації науково-дослідних проєктів.

Інноваційний потенціал молоді як частину загального інноваційного потенціалу населення розглядаємо як готовність цієї соціально-демографічної категорії проектувати зміни у сфері думки або діяльності, що мають на меті зміни дійсних обставин життя людей. Цікавою з цієї точки зору є гуманістична концепція молоді І. М. Ільїнського, що включає вісім базових положень [3, с. 17]:

1. Молодь - це об'єктивне суспільне явище, яке виступає як велика специфічна вікова підгрупа. Ключем до пізнання природи молоді є діалектика цілого і частини («молодь - частина суспільства»). Специфічні, зумовлені віком проблеми молоді в будь-якому суспільстві полягають у тому, що: молодість тісно пов'язана з ідеєю залежності; велика частина молоді (учні, студенти) ще не включена в процес виробництва і тому «живе в кредит»; більшість молодих людей не володіє особистою самостійністю у прийнятті рішень, що стосуються їхнього життя; перед молодими людьми стоїть проблема вибору сфери трудової діяльності, вибору професії; молоді люди вирішують проблему морального і духовного самовизначення.

2. Молодь двоїста за своєю природою: молодь - явище біологічне і соціальне, що визначає зв'язок її психофізичного та соціального розвитку.

3. Молодь - явище конкретно-історичне. Це означає, що «число визначень молоді може дорівнювати числу конкретних товариств, кожне з яких виводиться із загального визначення молоді і в той же час служить базою для конкретизації цього визначення».

4. Молодь - це носій величезного інтелектуального потенціалу, особливих здібностей до творчості.

5. Молодь одночасно є об'єктом і суб'єктом соціалізації, що визначає її соціальний статус.

6. Молодь знаходить суб'єктність у міру самоідентифікації, самоусвідомлення своїх інтересів, зростання своєї організованості.

7. Молодь - носій процесів, які розгорнуться на повну потужність в майбутньому.

8. Молодь - об'єкт комплексних, міждисциплінарних досліджень, які тільки в своїй сукупності можуть дати достатньо достовірну картину про неї.

Тому пропонуємо таке визначення: *інноваційний потенціал молоді* □ це соціально-економічна категорія, що виступає компонентою трудового потенціалу молоді та передбачає наявність комплексу специфічних характеристик, внутрішніх можливостей і здібностей молодих людей, а також новаторських поглядів на вирішення актуальних проблем та завдань, що в свою чергу дозволяє молоді займатися інноваційною діяльністю і функціонувати в сучасному суспільстві.

З усього вищесказаного виникає необхідність оцінки наявного інноваційного потенціалу молоді України та перспектив його використання. Розкриття інноваційного потенціалу молоді залежить від стану та спроможності інноваційної сфери виготовляти та вживати продукти інноваційної діяльності.

В першу чергу варто відзначити, що науково-технологічний розвиток України залишається вкрай нерівномірним. З високим (у тому числі світовим) рівнем досягнень в одних сферах співіснують проблемні зони технологічного відставання, розміри якого набувають деструктивних масштабів. Ці диспропорції розвитку регулярно фіксуються як вітчизняними статистичними дослідженнями, так і світовими рейтингами конкурентоспроможності та інноваційної готовності. Більш реалістичним показником оцінки наявного науково-технологічного потенціалу є кадровий аналіз.

Україна традиційно вважається державою з вагомим науковим потенціалом, визнаними у світі науковими школами, розвиненою системою підготовки кадрів. Але, хоча і відбувається інформатизація світового простору та популяризація науково-дослідницьких чинників в усіх сферах людської діяльності, престижність статусу науковця в українському суспільстві знижується, що негативно впливає на динаміку кадрового потенціалу.

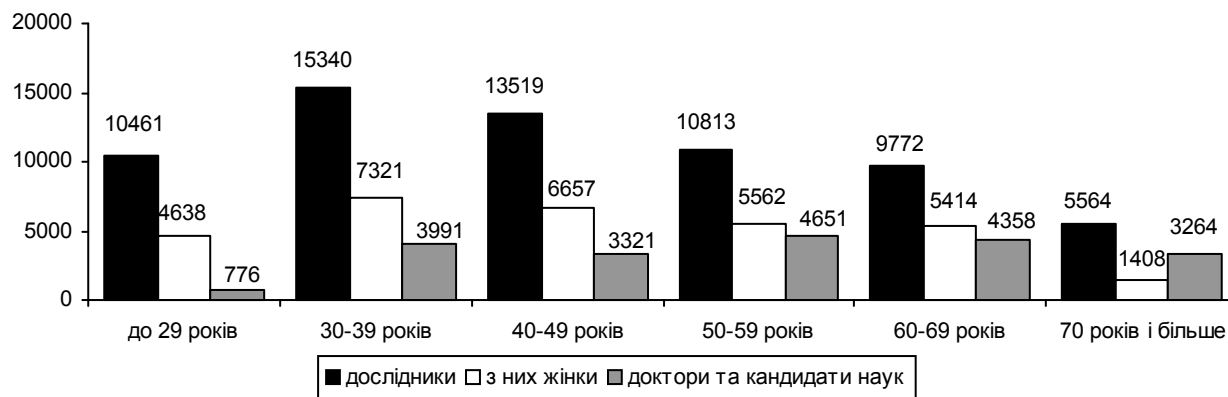


Рис. 1. Розподіл кількості дослідників у 2013 році за статтю і віком, осіб

Побудовано автором за джерелом [1]

У 2013 р. загальна кількість працівників організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи становила 123,2 тис. осіб, що менше на 5,2% порівняно з відповідним періодом 2012 р., у т. ч. дослідників – на 4,3%, техніків – на 9,1%, допоміжного персоналу – на 5,1%, інших працівників – на 5,5% [5, с. 9]. Частка виконавців наукових досліджень і розробок (дослідників, техніків і допоміжного персоналу) у 2013 р. у загальній кількості зайнятого населення становила 0,49% (у 2011 р. – 0,54%, у 2012 р. – 0,52%), у т.ч. дослідників – 0,32% (0,35% і 0,34%). При загальній тенденції скорочення кількості виконавців наукових досліджень і розробок число докторів наук серед них збільшилось на 1%, кандидатів наук – зменшилось на 0,2% і у 2013 р. їх питома вага становила 20,3% (4532 доктори наук та 15893 кандидати наук). Частка дослідників з науковими

ступенями збільшилась на 1,3 в.п. і склала 31% [5, с. 29]. Варто зазначити, що саме кандидати і доктори наук, що зайняті науковою діяльністю і є основною продуктивною силою у створенні інновацій в Україні.

Вікова структура аспірантів та докторантів має суттєві відмінності. Так, переважна більшість (76 %) аспірантів має вік до 30 років (35 % – до 25 років, 41 % – 25-29 років), тоді як більшість докторантів (46 %) вже досягли 40 років.

Таким чином, ситуація в українській науці характеризується існуванням величезного розриву між рівнем досліджень провідними науковими школами і загальним рівнем і активністю дослідницької діяльності в цілому.

У 2013 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1715 підприємств, або 16,8% обстежених промислових (у 2012 р. – 1758, або 17,4%). На технологічні інновації 1337 підприємств витратили 9,6 млрд. грн. (у 2012р. – 1362 підприємства і 11,5 млрд. грн.). Наукоємність промислового виробництва знаходиться на рівні 0,3 %, що на порядок менше від світового рівня. Зростання ВВП за рахунок введення нових технологій в Україні оцінюється всього у 0,7–1,0 % [5, с. 163].

Таблиця 1

Рівень науково-технічного та інноваційного розвитку деяких країн за значенням Глобального індексу інновацій, 2014 р.

Країна	Значення індексу
Країни-лідери	
Сінгапур	2,45
Південна Корея	2,26
Швейцарія	2,23
Ісландія	2,17
Фінляндія	1,87
США	1,80
Японія	1,79
Швеція	1,64
Люксембург	1,54
Країни-„послідовники”	
Великобританія	1,42
Канада	1,42
Ізраїль	1,36
Австрія	1,15
Франція	1,12
Німеччина	1,12
Австралія	1,02
Країни – „помірні інноватори”	
Естонія	0,94
Бельгія	0,86
КНР	0,73
Кіпр	0,63
Португалія	0,60
Угорщина	0,51
Чехія	0,41
Країни, що йдуть навздогін	
Словаччина	0,21
Литва	0,16
Греція	0,12
Росія	- 0,09
Україна	-0,45
Азербайджан	- 0,54
Грузія	- 0,72
Аргентина	- 0,97
Венесуела	- 1,37
Зімбабве	- 1,63

У 2013 р. загальний обсяг витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт власними силами організацій порівняно з 2012 р. збільшився на 0,4% і становив 11161,1 млн.

грн., у т. ч. матеріальні витрати – на 2,7%, капітальні витрати – на 14,9%, з них витрати на придбання устаткування – на 22,3%. Обсяг витрат на оплату праці зменшився на 3,9%. Середньомісячна заробітна плата виконавців досліджень і розробок зросла з 3180 грн. у 2012р. до 3458 грн. у 2013 р., що на 5,9% більше середнього рівня заробітної плати в економіці України і значно вище, ніж в установах охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (2367 грн.) і закладах освіти (2700 грн.), але нижче рівня оплати праці у сфері інформації та телекомунікацій (4599 грн.) і фінансової та страхової діяльності (6275 грн.) [1].

Неадекватна фінансова і податкова політика щодо стимулювання науково-технічного розвитку та інноваційної активності, що здійснюється в Україні, є однією з ключових причин законсервованого технологічного відставання (а в деяких галузях - деградування) України. За значенням Глобального інноваційного індексу наша держава сьогодні відноситься до нижчої групи «країн, що йдуть навздогін» (табл. 1).

При цьому найслабкішими ланками у потенціалі науково-технологічного розвитку є як раз фінансова активність держави і недержавного сектору у підтримці інновацій і технологій.

Найбільші перешкоди щодо провадження передових технологій, на нашу думку, становить обмеженість фінансування. Обсяг фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у 2013 р. за рахунок державного бюджету зменшився порівняно з 2012 р. на 4% і становив 4762,1 млн. грн., його частка в загальному обсязі фінансування зменшилась на 1,9 в.п.; обсяг коштів організацій підприємницького сектору зменшився на 10,3%, державного сектору – на 13,2% (відповідно 1975,9 млн. грн. і 326,0 млн. грн., їх частка в загальному обсязі фінансування зменшилась на 2,1 в. п. та 0,5 в. п.). При цьому обсяг власних коштів збільшився на 24,2% (1466,6 млн. грн., їх частка в загальному обсязі фінансування збільшилась на 2,5 в. п.); коштів іноземних джерел – на 12% (2411,5 млн. грн. і 2,2 в. п.) [1]. Так, фактичний обсяг фінансування наукової сфери за рахунок усіх джерел за останні 3 роки перебував на рівні 0,6-1 % ВВП.

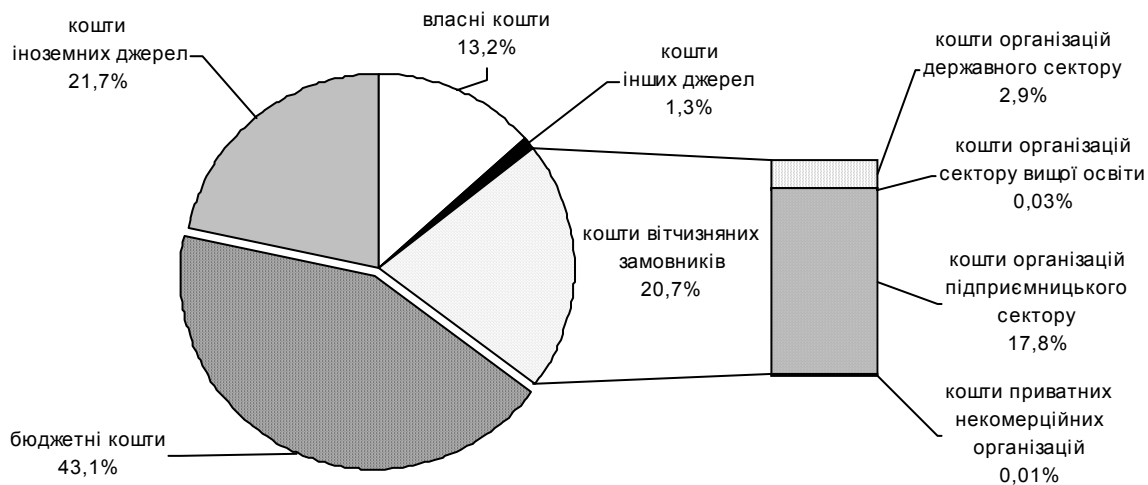


Рис. 2. Розподіл загального обсягу фінансування наукових та науково-технічних робіт в Україні у 2013 році за джерелами, %

Побудовано автором за джерелом [1]

Наука, котра і так отримує хронічно недостатньо коштів, стає все менш пріоритетною. Загалом рівень видатків на різноманітні дослідження, розробки, підготовку наукових кадрів та науковий супровід та забезпечення для різних відомств впав на 16% до 4,42 млрд. грн. за 2014 р. і далі планується досить суттєве зниження видатків.

Інтелектуальна творчість молодих науковців формує якісну основу інноваційного потенціалу та реалізується у фундаментальних відкриттях, винаходах, розробках, патентах, нових видах техніки і технологій. Слід зазначити, що творча активність українських учених характеризується піднесенням. Патентна статистика є основним показником інноваційного

потенціалу й одним із ключових показників технологічного розвитку країн і регіонів світу. Україна демонструє досить високу патентну активність. Так, за даними Всесвітньої організації інтелектуальної власності у рейтингу зі 103 країн світу за кількістю патентів у 2013 р. Україна посіла 24-те місце [6].

Рівень багатьох вітчизняних розробок не просто відповідає рівню світових аналогів, але й перевищує його. Ведеться інтенсивна пошуково-дослідницька робота в напрямках створення нових видів продукції, техніки, технологій. Із загальної кількості робіт 11,8% спрямовано на створення нових видів виробів, 36,8% яких – нові види техніки; 10,5% – на створення нових технологій, 44,8% яких – ресурсозберігаючі; 2,5% – на створення нових видів матеріалів; 1,6% – нових сортів рослин, порід тварин, а також 15,8% – зі створення нових методів і теорій, майже половина яких були використані у подальшій роботі [5, с. 126]. Щорічне зростання обсягів впроваджених нововведень є позитивною ознакою поживлення інноваційних процесів в Україні.

Таким чином, розглянуті проблеми, що стосуються формування, збереження і розвитку інноваційного потенціалу молоді, сконцентрованого у науково-технічній сфері України, дозволяє зробити висновок про те, що причини існуючого у вказаній сфері помітного відставання нашої країни від економічно-розвинених держав світу передусім стосуються не рівня вітчизняного інноваційного потенціалу, який є досить високим, а полягають у відсутності належних організаційно-економічних механізмів щодо його використання.

Загальна недостатня інновативність української економіки стала причиною відсутності попиту з боку вітчизняних підприємців на інноваційні продукти власної науково-технічної сфери, змусила молодих винахідників звертатися за кордон у пошуку можливостей реалізації своїх ідей, тобто в Україні інноваційний потенціал молоді у національних інтересах використовується неефективно.

У цілому, стратегічним завданням для нашої держави повинно бути створення національної інноваційної системи, яка передбачатиме ефективну взаємодію держави, наукової сфери, бізнес-середовища та власне молоді з метою сприяння росту потоків знань. В основі цього завдання повинні бути: інвестиції в людські ресурси (зокрема молодь) з акцентом на науку; активний імпорт технологій і ноу-хау, капіталу, укладання контрактів про тривале співробітництво в галузі інновацій; постійне вдосконалення системи освіти; активний розвиток інноваційної інфраструктури (наукових парків, дослідницьких лабораторій, бізнес-інкубаторів, технопарків); розробка стратегій і стимулів для залучення молоді у науково-технічну сферу.

Література:

1. Доповідь "Наукова та науково-технічна діяльність в Україні у 2013 році" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Інтелектуальний потенціал: соціальні виміри використання та розвитку [колективна монографія] / М. В. Семикіна, В. І. Гунько, С. Р. Пасека / За ред. М. В. Семикіною. – Черкаси: видавництво ТОВ «МАКЛАУТ», 2012. – 336 с.
3. Ильинский И. М. О молодежи и молодежной политике // Социально-гуманитарные знания. - 2007. □ № 5. - С. 158–172.
4. Морозов О. Ф. Ціна думки – інтелектуальний капітал: Монографія. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 352 с.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні [Текст]: стат. зб. / держ. служба статистики України. – К.: Інформ.-вид. центр Держстату України, 2014. – 314 с.
6. World Intellectual Property Organization. World Intellectual Property Indicators, 2014.

Reikin V.S.

PhD (Economics), Associate Professor
Lesia Ukrainka Eastern European National University, Ukraine

METHODOLOGICAL PROBLEMS IN CALCULATING THE SHADOW ECONOMY VALUE

Рейкін В.С.

к.е.н., доцент

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, Україна

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗРАХУНКУ МАСШТАБІВ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ

The article deals with methodological problems in the quantitative evaluating the volume of the shadow economy distribution at the macroeconomic level. Shortcomings of national accounts system and the possibility of their leveling through a differentiated approach are analyzed.

Keywords: *shadow economy, methodological problems, national accounts system, hidden economy, illegal activities.*

У статті розглядаються методологічні проблеми, які виникають при кількісному оцінюванні обсягів поширення тіньової економіки на макроекономічному рівні. Аналізуються недоліки системи національних рахунків та можливості їхнього нівелювання за рахунок диференційованого підходу.

Ключові слова: *тіньова економіка, методологічні проблеми, система національних рахунків, прихована економіка, нелегальна діяльність.*

Незважаючи на те, що тіньова економічна діяльність виникла фактично від початку товарно-грошових відносин, феномен цього явища активно почав вивчатися відносно недавно – у другій половині 70-х – на поч. 80-х років XX ст. В цей період вчені та державні діячі розвинених країн почали визнавати той факт, що реальна економічна активність більша за офіційно зареєстровану.

Загалом на макрорівні виділяють такі взаємопов'язані методологічні підходи:

- 1) вивчення тіньової економіки як самостійного об'єкта;
- 2) дослідження тіньової економіки як складової національної економічної системи.

Оцінка та аналіз тіньової економічної діяльності на галузевому та регіональному рівнях є похідними від національного макрорівня, тому не розглядаються нами в якості домінуючих пріоритетів.

Основна проблема наукових досліджень полягає у вимірюванні та оцінці реальних обсягів і можливих наслідків поширення тіньової економіки, яка за своєю сутністю намагається уникнути будь-якого обліку, контролю та регулювання. Складно навести інший приклад неузгодженості досліджень тіньових явищ та процесів, неспівставності їх поширення і складності порівняння на рівні окремих країн та в різні часові періоди. В цьому аспекті тіньова економіка може вивчатися як одна із компонент наукової компаративістики.

Будь-яка оцінка масштабів тіньової економіки передбачає формування та аналіз ряду проблем методологічного характеру, які виникають щодо оцінки якості вимірювання обсягів тіньової економіки:

- 1) Неадекватність методів дослідження тіньової економіки та способів інтерпретації отриманих результатів.

Складність полягає в тому, що вибір обґрунтованих способів та прийомів розрахунків, які доцільно застосувати, не є очевидним, оскільки універсальних методик не існує. Використання різних методів обумовлює варіативність та слабку співставність кінцевих результатів. Більша частина методів порівняно коректно реалізується на макрорівні, тоді як інша частина спрямована виключно на мікрорівень господарюючих суб'єктів. Тому для оцінювання масштабів тіньової економіки необхідно використовувати не один, а комбінацію

різних методів, паралельне застосування яких дасть змогу отримати цілий ряд кінцевих результатів.

2) Забезпечення точності та достовірності інформаційних джерел даних.

Феномен тіньової економіки відносно легко ідентифікувати, але неможливо точно виміряти. При цьому достовірність інформаційних показників – обов'язкова, але недостатня умова для всебічного обліку проявів тіньової діяльності; необхідне також дотримання повноти охоплення вихідних даних. Проблема визначення параметрів тіньової діяльності споріднена із традиційною статистичною проблемою – забезпечення повного охоплення звітності економічних агентів, яке часто буває неповним, містить змістовні недоліки та дублювання даних. У цьому контексті інтерес представляють ті методи, які дають змогу виділяти сукупність ключових факторів, що визначають параметри тіньової економіки та дозволяють розраховувати її обсяги. Ця проблема частково вирішується за рахунок критичного аналізу максимально широкого спектру методів оцінки тіньової економіки із зазначенням їх переваг та обмежень, передумов застосування і зон охоплення потенційної тіньової діяльності.

Окрім того, важливою є проблема відсутності достовірної інформаційної бази, що об'єктивно знижує можливості отримання коректних оцінок та прогнозів тіньової економіки. Різні джерела часто мають нерегулярний характер, а інформація буває частковою та конфіденційною. За умови суттєвої інформаційної асиметрії більшість науковців вимушені брати до уваги результати експертних оцінок суб'єктивного походження. Статус дослідника значною мірою визначає параметри аналізу та прогнозування, тому з цим аспектом пов'язані спотворення (завищення чи заниження) оціночних суджень.

3) Неоднозначні підходи щодо трактування сутності тіньової економіки та її компонентів.

Дискусії про розміри та масштаби поширення тіньової економіки часто обумовлені різним змістом одного і того ж терміну. Застосування конкретного методу повинно узгоджуватися із дефініційною інтерпретацією тіньової економіки, оскільки неможливо оцінювати об'єкт, що не має єдиного визначення. Окрему проблему також становить мозаїчність структурних складових тіньової економіки залежно від авторів дослідження. В різних джерелах наводяться надто деталізовані типологізації тіньової економіки, що ускладнює можливість компонентного розмежування. На даний момент ні Держкомстат України, ні міністерство економіки і торгівлі взагалі не виділяють структуру тіньової економіки за її агрегованими складовими. Тому вважаємо, що після розрахунку загальних обсягів тіньової економіки, важливо встановити питому вагу її окремих ключових компонент.

4) Суперечності методології СНР при оцінці тіньової економіки.

Кількісна оцінка масштабів тіньової економіки залишається однією із найбільших прикладних проблем у науковій сфері.

Практичні дослідження щодо вимірювання обсягів тіньової економіки отримали найбільший розвиток у 1970-1990 роках ХХ ст. Результати оцінок здійснювалися переважно на макрорівні, не відображаючи диференційований поділ за окремими секторами тінізації. Фактично всі науковці оцінювали питому вагу тіньової економіки в процентах відносно офіційного ВВП країн, що не зовсім співвідноситься із діючою концепцією системи національних рахунків (СНР). Тіньова економіка інтерпретується відповідно до прийнятої нами типологізації за двома агрегованими компонентами: прихованою («сірою») та підпільною («чорною») економікою [1, с. 35].

Прихована економічна діяльність – домінуюча складова тіньових процесів практично на всіх рівнях і галузях економіки, що здійснюється в більшості випадків відповідно до існуючого законодавства; одночасно з цим її формальні обсяги частково зменшуються з метою оптимізації податкових платежів, соціальних внесків, недотримання певних адміністративних обов'язків, норм та правил. До прихованої складової тіньової економіки відноситься також неформальна діяльність окремих домогосподарств, не зареєстрована в

установленному порядку, яка базується на неофіційних ринкових відносинах щодо виробництва та продажу легітимних товарів чи послуг (в Україні найбільш поширена у сфері торгівлі, будівництва та сільському господарстві). Виключенням є неринкова споживча діяльність домогосподарств на побутовому рівні без відповідної оплати, що не підлягає статистичній формалізації.

Підпільна (нелегальна) економічна діяльність, відповідно до СНР-93, охоплює незаконні види виробництва, які прямо заборонені чинним законодавством [2, с. 32]. До цього сектору тіньової економіки відноситься діяльність господарюючих суб'єктів, які займаються, наприклад, виробництвом та продажем наркотиків, нелегальної зброї; до підпільного сектору також входить контрабанда, рейдерство, корупція і т.п. за умови отримання економічної вигоди.

Стосовно нелегальної економіки, оновлена у 2008 році СНР рекомендує враховувати при розрахунку стандартних статистичних показників результати незаконної виробничої діяльності підприємств [3]. При цьому особливо акцентується увага на тому, що на таких підприємствах повинен бути реальний виробничий процес, а на товари та послуги – ефективний ринковий попит.

Рекомендуючи враховувати нелегальний тіньовий сектор, СНР чітко зазначає, що до економічної слід зараховувати ту діяльність, яка здійснюється за обов'язковою взаємною згодою ринкових агентів. Інші види діяльності, які реалізуються примусово та спрямовані проти майна чи особи, вважаються неекономічними та не включаються у межі виробництва, оскільки не створюють новий товар чи послугу. Наприклад, крадіжки, рейдерство, друк фальшивих грошей не сприяють виникненню нової додаткової вартості, а лише перерозподіляють її між різними власниками. На основі такого підходу методологія СНР прирівнює підробку банківських документів до крадіжки коштів, що не має відношення до процесу виробництва. Одночасно рейдерство з певною мірою умовності можна інтерпретувати як надання специфічної «послуги», яка проте не відноситься до економічної операції за критерієм добровільності.

Отже, згідно методології СНР, критерієм включення нелегальної економічної діяльності до ВВП країни є одночасне дотримання двох обов'язкових умов: принципу добровільності та новоствореної вартості. Такий підхід вважаємо дискусійним та недоцільним. На нашу думку, як мінімум нелогічно трактувати продаж наркотичних засобів економічною діяльністю, а продаж фальшивих коштів – неекономічною (в цьому випадку такі торговельні операції слід кваліфікувати як «квазіекономічні»). Господарська діяльність, яка призводить до перерозподілу будь-яких ресурсів (як у грошовій, так і натуральній формі) від одного суб'єкта (власника) до іншого, є економічною трансакцією. Тому всі дії, внаслідок яких відбувається суттєвий перерозподіл результатів на макрорівні, повинні відображатися у відповідних рахунках СНР країни для дотримання збалансованості між обсягами виробництва та розподілом доходів, а також з аналітичною метою.

В реальній практиці переважної більшості країн (в т.ч. України), у зв'язку з проблемами статистичної оцінки та відсутністю єдиної методики розрахунку, тіньова економіка не включається в загальні обсяги офіційного ВВП (на відміну від СНР). В частині нелегальної діяльності рекомендації СНР мають явний дискусійний характер, тому практика оцінки обсягів підпільної економіки зводиться до експериментальних розрахунків. Донині лише чотири європейські країни обчислюють розміри нелегальної складової при публікації статистичної інформації щодо масштабів ВВП: Великобританія, Естонія, Чехія та Словаччина.

З економічної позиції певні види нелегальної діяльності (в т.ч. кримінальної – збут наркотиків, продаж краденого, незаконна торгівля зброєю) задовільняють окремі споживчі потреби та, відповідно, мають певну «додану вартість». Однак, професійні статисти виступають проти включення наркообігу у межі виробництва та їх подальшого врахування на макрорівні, оскільки зростання нелегальної діяльності об'єктивно збільшує розмір ВВП, що помилково може трактуватися як покращення економічного стану країни. Зростання

обсягів ВВП за рахунок врахування незаконних видів діяльності можна вважати профанацією економічної теорії. Проте обороти грошових та будь-яких інших ресурсів в якості засобів платежу чи доходів у підпільній економіці, офшорні інвестиції сприяють масштабному впливу на виробничі процеси, обсяги споживання, зміну платоспроможного попиту, що необхідно враховувати у статистичному обліку та економічному аналізі.

Вищезазначений парадокс має своє вирішення, якщо взяти до уваги різне призначення СНР та показника ВВП. СНР за своєю сутністю спрямована на відображення найбільш цілісної та всеохоплюючої інформації щодо всієї економіки країни, не претендуючи на роль оціночного інструмента позитивних або негативних характеристик певних явищ чи процесів. У свою чергу ВВП, як і низка інших показників макrorівня (ВНП, загальні обсяги виробництва товарів та надання послуг, випуск за окремими галузями економіки) систематично використовуються для оцінювання ефекту господарської діяльності, порівняння на рівні окремих держав, інтеграційних об'єднань і т.ін. Вирішення суперечності, за нашим переконанням, полягає в тому, що в методології СНР слід відображати повний спектр тіньової діяльності (в т.ч. існуючого нелегального виробництва) шляхом спеціального виокремлення та диференційованого представлення через додаткові поправки; при цьому в офіційний статистичний показник ВВП необхідно включати тільки обсяги прихованої («сірої») компоненти тіньової економіки. Такий підхід не суперечить рекомендаціям міжнародних організацій (ООН, ОЕСР та МОП).

Загалом вважаємо, що у процесі оцінювання тіньової економіки найбільші проблеми мають не стільки методологічне, скільки інформаційне походження, оскільки основні труднощі пов'язані із отриманням достовірних даних.

Література:

1. Рейкін В.С. Типологізація тіньової економіки: секторальний підхід / В.С. Рейкін // Наук. журнал «Економіка. Фінанси. Право». – 2013. – № 2. – С. 32-35.
2. Федорова Е.А. Учет незаконной деятельности в СНС: «За» и «Против» / Е.А. Федорова // Вопросы статистики. – 2004. – № 4. – С. 32-34.
3. Иванов Ю. Ненаблюдаемая экономика в странах СНГ / Ю. Иванов // Вопросы экономики. – 2009. – № 8. – С. 86-95.

Sobchenko A., Krukovska O.

Ph.D., associate professor

State University "Kherson State Agricultural University"

CONTROL MECHANISM OF AGRICULTURE: THEORY AND ORGANIZATION

Собченко А.М., Круковська О.В.

к.е.н., доценти

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА: ТЕОРІЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ

Висвітлені етапи організації механізму регулювання сільського господарства та вивчені основні складові його елементи формування. Розглянуті погляди різних авторів у дослідженні понять: «механізм», «господарський механізм», «регулювання», «механізм регулювання» і «організація механізму регулювання». Особлива увага приділена господарському механізму та його ролі в розвитку сільського господарства. Розкрита суть господарського механізму, структура та його значення для сільського господарства.

Ключові слова: *сільське господарство, господарський механізм, розвиток, організація, структура, регулювання.*

Highlights stages of the mechanism of regulation of agriculture and studied the main components of the elements forming. Considered the views of various authors investigated the concepts "mechanism", "economic mechanism", "regulation", "adjustment mechanism" and "organization mechanism of regulation." Special attention is

paid to the economic mechanism and its role in agricultural development. The essence of the economic mechanism, structure and its importance to agriculture.

Key words: *agriculture, economic mechanism, development, organization, structure and regulation.*

Виділення сільського господарства як складної, ієрархічної, відкритої соціально-економічної системи дає змогу перейти до розгляду такої категорії, як господарський механізм. «Економічна система – сукупність механізмів і інститутів для ухвалення і реалізації рішень, що стосуються виробництва, доходу і споживання в рамках певної географічної території» [3]. В економічній енциклопедії «механізм» визначається як система, пристрій, що визначає порядок якого-небудь виду діяльності [3]. Отже, виходячи з диференційованого підходу, поняття «механізм» можна розглядати як систему, яка по суті є єдністю закономірно розташованих взаємопов'язаних елементів.

Г.М. Скударь визначає господарський механізм як «складну соціально-економічну систему, що виражає сукупність відносин функціонування і економічної організації способу виробництва» [6, с. 67]. Організація відображає синтез внутрішніх і зовнішніх зв'язків системи регулювання, забезпечує можливість узгодженого виконання всіх функцій управління, необхідних для функціонування системи в цілому. Як наголошувалося вище, організаційна підсистема є сукупністю форм функціонування економічної і соціальної підсистем, її чинники впливають на рівень організації і регулювання виробництва. Уявлення про господарський механізм як про складну соціально-економічну систему дає змогу виділити як його змістовні аспекти ряд функціональних підсистем – організаційну, економічну і соціальну.

Організаційною є система, що має внутрішні зв'язки, завдяки яким відбувається взаємодія елементів, спрямована на досягнення тих чи інших цілей. На наш погляд, ця система може розглядатися як організація механізму регулювання розвитку сільського господарства, зумовленого певною метою, оскільки сам процес регулювання розвитку немислимий без його зв'язку з організацією, тобто немислимий як процес певної взаємодії елементів системи в ході її функціонування для досягнення встановленої мети. Подібне трактування поняття організації механізму регулювання розвитку сільського господарства, на наш погляд, можна вважати обґрунтованим, оскільки уявлення про господарський механізм як про складну соціально-економічну систему дає змогу виділити серед інших і елементи організаційної підсистеми. Виділення ж організаційної підсистеми як змістовного моменту господарського механізму – організації механізму регулювання розвитку сільського господарства – засновано на уявленні про те, що ця система розкриває сукупність зв'язків і відносин, що виникають у процесі регулювання розвитку сільського господарства, визначаючи в цілому впорядкованість існуючої системи регулювання.

Розглядаючи організацію механізму регулювання розвитку сільського господарства як підсистему господарського механізму, необхідно дослідити його економічний зміст. У літературі, присвяченій аналізу господарського механізму, можна зустріти різні думки, тому сьогодні неможливо сказати про досягнення єдиної думки про його суть і структуру. П.Т. Саблук відзначає, що господарський механізм становить сукупність різних форм і методів господарювання, «вироблених суб'єктом регулювання і реалізованих ним в цілях свідомої, цілеспрямованої дії на економіку. Ця сукупність суворо субординована і приведена в певну систему відповідно до вимог економічних законів» [5, с. 69].

Аналіз різних підходів показує, що значна увага приділяється питанню про об'єктивну основу господарського механізму. Той факт, що в ролі неї виступає система виробничих відносин, визнається практично всіма економістами. Проте різним є розуміння характеру зв'язку господарського механізму зі своєю основою. У ряді випадків у нього включають усю систему виробничих відносин [2, с. 168]. Проте, на думку В.В. Юрчишина, такий підхід є неправомірним, «оскільки в цьому випадку зникає сама специфіка механізму, також не правомірно і виносити його взагалі за рамки виробничих відносин, позбавляючи тим самим об'єктивної основи і соціально-економічної визначеності» [1, с. 114].

Виділення організації механізму регулювання розвитку сільського господарства як змістовного моменту господарського механізму має ту перевагу, що дає показати, як через конкретні організаційні (господарські) форми здійснюється взаємодія продуктивних сил і виробничих відносин, а також їх роль у реалізації потенційних можливостей, закладених у відносинах власності. Організація механізму регулювання розвитку сільського господарства є складовою механізму регулювання. Поняття «механізм регулювання» [4] ширше і ґрунтовніше, ніж поняття «організація механізму регулювання», оскільки останнє – це один з конкретних аспектів першого.

Категорія «регулювання» є ширшою, ніж категорія «господарський механізм». Під регулюванням слід розуміти цілеспрямовану дію на будь-який керований об'єкт. Поняття «регулювання» – багаторівнева категорія. Якщо ж його застосувати до такого об'єкта, як економіка, то воно ототожнюється з поняттям «господарський механізм» (механізм регулювання економіки), бо регулювання економіки, не вдаючись до структурних елементів останнього (планування, економічні важелі і стимули, організаційні структури), неможливо [2, с. 182]. Тобто, господарський механізм не зводиться тільки до регулювання, і навпаки – регулювання виступає лише як складова господарського механізму.

Неоднозначність понять «механізм регулювання» і «організація механізму регулювання» визначає необхідність їх чіткого розмежування у випадках порівняльного вживання зазначених категорій, коли кожна з них має виступати у своєму специфічному трактуванні. Для цього розглянемо і уточнимо поняття «організація», яке має декілька аспектів і визначень:

По-перше, організація регулювання розвитку в сільському господарстві як системі виступає як внутрішня і зовнішня впорядкованість, узгодженість, взаємодія суб'єктів і об'єктів, всіх елементів системи як складових частини цілого.

По-друге, організацію регулювання слід розглядати з погляду сукупності використовуваних методів і процесів, різних регуляторних дій, що ведуть до формування і розвитку взаємозв'язків між частинами всього господарського механізму.

По-третє, в поняття «організація» входить об'єднання людей (суб'єкти і об'єкти регулювання), які спільно реалізують цілі, завдання, програми і діють на основі певних законів, правил і процедур регулювання.

Триєдиний підхід до організації, конкретизація поняття «механізм регулювання» дає змогу виділити «організацію» як самостійний, відносно відособлений об'єкт, що підлягає дослідженню й опису. У літературі, присвяченій аналізу організації механізму регулювання, можна зустріти різні його визначення. У поняття «організація механізму регулювання» включається «структура відповідних органів управління, характер розподілу між ними основних функцій, способи і процедури їх реалізації» [4].

П.Т. Саблук визначає: «Організацію механізму регулювання охоплює комплекс питань, пов'язаних з вибором не тільки схем і структур регулювання, але і з визначенням функцій, прав, взаємовідносин, відповідальності його органів, вдосконалення стилю і методів діяльності, правових основ, підбору і розстановки кадрів тощо» [5, с. 3-8].

В організації механізму регулювання має місце процес зв'язку, завдяки якому здійснюється взаємодія елементів, що охоплюють як статику, так і динаміку регуляторної діяльності, тобто структура і процес відокремлюється конкретними організаційними відносинами між органами, структурними підрозділами, окремими працівниками, суб'єктом і об'єктом регулювання.

Поклавши в основу систему визначень організації механізму регулювання, що наводять різні автори, а також урахувавши особливості регулювання сільського господарства як складною соціально-економічною системою, запропонуємо таке трактування цього поняття. На наш погляд, під організацією механізму регулювання може розглядатися сукупність організаційних структур, конкретних форм і методів регулювання, адміністративних (правових) норм, за допомогою яких здійснюється цілеспрямована регуляторна дія на елементи господарської системи (учасників процесу відтворення) для

підтримки режиму діяльності, реалізації програми і цілі. При цьому, кажучи «сукупність», ми маємо на увазі безліч елементів, які знаходяться у відносинах і зв'язках один з одним і утворюють певну цілісність, єдність. Ця сукупність суворо субординована і приведена у відповідність з об'єктивними вимогами економічних законів.

Отже, організація механізму регулювання сільського господарства в умовах різноманіття форм власності має: різноманітні і рівноправні форми первинних товаровиробників, а також їх об'єднання, які виступають як основа господарського механізму; гнучкі й ефективні методи державної дії на економічні параметри господарських суб'єктів, що зберігають їх самостійність; державні і господарські органи управління, які регулюють господарську діяльність і конкуренцію. У сукупності всі елементи організації механізму регулювання складають основу механізму регулювання економікою. Це сприяє ефективному розвитку всього сільського господарства.

Література:

1. Андрійчук В.Г. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти / В.Г. Андрійчук, М.В. Зубець, В.В. Юрчишин. – К.: Аграрна наука, 2005. – 140 с.
2. Державна політика фінансової підтримки розвитку аграрного сектору АПК: [монографія] / [М.Я. Дем'яненко, П.Т. Саблук, В.М. Скупий та ін.]; за ред. М.Я. Дем'яненка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 372 с.
3. Економічна енциклопедія: у 3 т. / [ред. кол.: С.В. Мочерний та ін.]. – К.: ВЦ «Академія», 2001. – Т. 2. – 848 с.
4. Кириленко В.І. Соціалізація господарського механізму та її вплив на стан соціально-економічного розвитку України / В.І. Кириленко // Електронний ресурс : <http://www.ecsocmen.edu.ru>
5. Саблук П.Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2007. – № 2. – С. 3-8.
6. Скударь Г.М. Управление конкурентоспособностью крупного акционерного общества: проблемы и решения [Текст] / Г.М. Скударь. – К.: Наук. думка, 1999. – 496 с.

Stelmashchuk L.S.

PhD in Public Administration

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas, Ukraine

CAUSES AND CONSEQUENCES OF MIGRATION PROCESSES

Стельмащук Л.С.

кандидат наук з державного управління

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, Україна

ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

The main reasons that cause migration and the consequences that arise from the relocation of citizens from one country to another were reviewed. Were characterized the relationship between the causes and consequences of population displacement. Classification of consequences of migration in Ukraine was done.

Key words: labor migration, causes and consequences of population displacement, social and economic consequences, cultural consequences.

Розглянуто основні причини, що спричиняють міграційні процеси та наслідки, які виникають через переїзд громадян з однієї країни в іншу. Охарактеризовано взаємозв'язок між причинами та наслідками міграцій населення. Проведено класифікацію наслідків міграційних процесів в Україні.

Ключові слова: трудові міграції, причини та наслідки міграцій населення, соціальні й економічні наслідки, культурні наслідки.

Міграція робочої сили, як одна з ознак розвитку суспільства в умовах глобалізації, потребує постійного моніторингу й аналізу з боку державних органів влади, а як процес перерозподілу трудових ресурсів – певного державного регулювання, без якого може трансформуватись у некеровані дії. Істотне розширення масштабів та зростання інтенсивності зовнішньої міграції робочої сили актуалізує її дослідження як чинника розвитку економіки, ринку праці, соціальної сфери, демографічних змін.

На початку ХХІ ст. роль зовнішньої трудової міграції для життєдіяльності українського суспільства значно посилилася, тому і виникла потреба в ґрунтовному науковому дослідженні причин поширення міграції, елімінування її впливу на різні соціально-демографічні й економічні процеси, зокрема на відтворення населення, ринок праці та рівень життя населення як на державному, так і регіональному рівнях. Однак, уже з 2014 р. масштаби міграції в Україні досягли досить високого рівня, тобто певної критичної точки. Тому потрібно вдосконалювати організаційний соціально-економічний механізм регулювання процесів зовнішньої трудової міграції населення й відійти від теоретичних напрацювань до практичних кроків послаблення негативних наслідків, що виникли через міграційні процеси.

Ґрунтовно проаналізовано зовнішні трудові міграційні процеси та їх вплив на ринок праці в роботах Е. Лібанової, О. Малиновської, О. Позняка, Р. Стаканова, О. Хомри, Т. Цуркан, Б. Юськіва. Значна кількість наукових напрацювань свідчить, що накопичено багатий досвід, який дозволяє охарактеризувати основні риси, масштаби міграції, визначити історичну періодизацію, можливі наслідки міграційних процесів. Водночас невирішеною залишається задача формування дієвого механізму реалізації державної міграційної політики в Україні саме щодо подолання негативних наслідків міграцій та ефективного державного регулювання процесів трудової міграції з урахуванням особливостей та передумов виникнення міграції.

Посилення світових глобалізаційних процесів обумовлює об'єктивний характер міжнародної міграції робочої сили, яка стає невід'ємною складовою ринку праці та впливає на соціально-економічний розвиток будь-якої країни. Проте, істотне нарощування інтенсивності міграційних процесів, залучення до них значної кількості працівників набирає загрозливих масштабів, особливо для України, яка перебуваючи в центрі Європи, стала країною-донором. Вона інвестує людський капітал в економіку багатьох країн світу. Кожен четвертий із працездатних громадян України працює закордоном.

З моменту проголошення незалежності, Україна активно включилась до процесів міграції, ввійшла до міжнародної системи обміну робочої сили на світовому ринку праці. Міграційні процеси відбуваються за нових географічних, правових та економічних умов, які викликані реформами, змінами у політичному, соціальному та економічному середовищі. Фактично перша хвиля міграції була пов'язана із виїздом частини українців закордон та імміграцією населення з країн Азії.

На сьогодні можна говорити про виникнення так званої п'ятої міграційної хвилі, пов'язаної з подіями на Півдні та Сході України, яка становить велику соціальну, економічну, демографічну, культурну і духовну проблему країни. Покидаючи свою державу, мігранти звільняють простір для інших народів. Вільну соціальну нішу продовжують заповнювати мігранти переважно з нерозвинених, проблемних країн. Вони поступово деформують соціокультурне середовище України. А на частині території держави населення не збільшується, а навпаки – зменшується, що загалом впливає на щільність розселення у цілій країні. Це особливо небезпечно в умовах депопуляції українського народу внаслідок низької народжуваності й високої смертності. За роки незалежності населення скоротилось більше ніж на 6 млн. осіб [1].

Головною причиною трудової міграції з України можна вважати соціально-економічну складову, зубожіння, злидарювання людей у потенційно багатій країні. Насамперед українці, в переважній більшості, виїжджають через життєву потребу забезпечити гідне життя собі та своїм рідним, через неможливість реалізуватись на Батьківщині. У той же час частина населення навчається закордоном для того, щоб залишитися там працювати. Однією із економічних причин потенційної міграції є низький рівень оплати праці, а також відсутність умов для повноцінної реалізації професійних якостей, а нестабільна політична ситуація видається «коренем зла» [2, С. 239].

Загалом, як причини, так і наслідки міграційних процесів можна розділити на декілька груп: соціальні, економічні та культурні (рис. 1). Серед соціальних наслідків міграції слід виділити формування дистанційних та транснаціональних сімей, результатом чого є виникнення такого явища, як соціальне сирітство. Поняття «соціальне сирітство» вперше

зустрічається у Національній програмі «Діти України», що затверджена Указом Президента України [3]. У вступі до Програми, серед названих нагальних потреб дитинства в Україні зазначається загострення проблеми соціального сирітства, хоча серед очікуваних результатів реалізації Програми про нього вже не згадується.



Рис. 1. Наслідки міграційних процесів

Однак і досі в державі не існує навіть усталеного однозначного терміна для позначення цієї категорії дітей. У пресі, науковій та спеціальній літературі, результатах соціологічних досліджень, вживаються такі терміни: «бездоглядні діти», «безпритульні діти», «бездомні діти», «діти вулиці», «соціальні сироти», «діти, позбавлені батьківського піклування», «діти групи ризику» [4; 5; 6; 7].

Соціальне сирітство – це явище, зумовлене ухиляннм або відстороненням батьків від виконання батьківських обов’язків по відношенню до неповнолітніх дітей; це коли юридично батьки є, а фактично їх немає. Соціальними сиротами є особлива група дітей, батьки яких внаслідок соціальних, економічних та морально-психологічних причин не виконують батьківських функцій; діти, яким держава нічого не винна, саме тому, що завинили батьки. Соціальне сирітство стає причиною вживання наркотиків та життя на вулиці, або потрапляння в тюрму.

Такі діти часто погано вчаться, у них з’являються специфічні розлади – заїкання, порушення сну, психологічні стреси, підвищена дратівливість, знервованість. Головна їх проблема полягає в тому, що, залишені без батьків, вони озлоблюються, стають агресивними, прогулюють уроки, заводять сумнівних друзів, що призводить до «ломки» ще не сформованої молодшої особистості. У дітей шкільного та студентського віку може навіть

виникнути почуття меншовартості та відчуття провини, мовляв, батьки виїхали через мене, щоб забезпечити моє майбутнє.

Ще одним наслідком міграції населення є нелегальні потоки мігрантів. Зупинити їх сьогодні майже неможливо, адже на кожні 100 км українсько-російського кордону припадає лише декілька прикордонників. Але навіть із затриманими нелегалами невідомо, що робити. Депортація лише одного з них обходиться державі більше ніж у 1,5 тисячі доларів [1]. Крім того, депортація можлива лише за наявності договору з батьківщиною мігранта. В 90-х рр. XX ст. територія України використовувалася для переправлення нелегальних мігрантів з азіатських та африканських країн до Західної Європи. Кількість порушників з кожним роком тільки зростала. Найбільше серед них громадян Китаю, Індії, Пакистану, Афганістану, тому існує проблема накопичення нелегальних мігрантів на території України. Щорічно всередині держави виявляється 25-28 тис. недокументованих іноземців [8, С. 12]. З нелегальною міграцією Україна зіткнулась не лише як транзитна країна, але й як країна-донор. Внаслідок економічного спаду, безробіття, падіння доходів населення та в умовах, коли можливості легального працевлаштування закордоном суворо обмежувалися країнами-реципієнтами, виникли умови для нелегальної міграції.

Найгіршою формою нелегальної міграції стала торгівля людьми, зокрема молодими жінками з метою продажу їх у сексуальне рабство. Так, за різними даними з 1991 р. жертвами торгівлі людьми стали 100-120 тис. українців. 40% потерпілих не знали, де будуть працювати, 25% були впевнені, що отримують роботу офіціанток, танцюристок, покоївок [8, С. 15]. Жертвами торгівлі людьми і, як наслідок, підневільної праці, ставали також і чоловіки, які експлуатувалися як будівельники, шахтарі.

У світі щорічно 1–2 млн. людей стають «живим товаром» [9]. Як зазначає За результатами наукового дослідження, профінансованого ЄС, Україна опинилася на 87-му місці у світовому рейтингу по боротьбі з торгівлею людьми. Індекс країн розраховували спільно експерти економісти, політологи й криміналісти з Університету Геттінгена, Університету Гейдельберга й Лондонської школи економіки. Усього було проаналізовано дані 182 країн світу. Як зазначається у доповіді, Україна є не тільки державою-жертвою, але й на території України примушують до безоплатної праці й віддають у сексуальне рабство громадян Демократичної Республіки Конго, Молдови, Узбекистану, Чехії, Пакистану, у тому числі й дітей [10].

Серед культурних наслідків міграційних процесів доречно виділити змішання культур, національностей та релігій, а також тероризм. Значним кроком у протидії міжнародному (транснаціональному) тероризму з боку української держави стала ратифікація низки міжнародних конвенцій та прийняття Закону України «Про боротьбу з тероризмом» (2003 р.) [11]. У ньому дається визначення цьому явищу, як діям, що здійснюються у світовому чи регіональному масштабі терористичними організаціями, угрупованнями за підтримки державних органів окремих країн з метою досягнення певних цілей. Такі суспільно небезпечні насильницькі дії пов'язані з використанням насильства, захопленням заручників, убивством ні в чому не винних людей чи загрозою їх життю і здоров'ю, руйнуванням важливих народногосподарських об'єктів, систем життєзабезпечення, комунікацій, загрозою застосування чи використання ядерної, біологічної та іншої зброї масового ураження. Виходячи з цього визначення, політика України щодо боротьби з міжнародним (транснаціональним) тероризмом повинна відбуватися як у рамках пролонгації дипломатичних відносин з країнами, що підтримують терористів, так і шляхом забезпечення внутрішньої безпеки держави. Прикладом боротьби з тероризмом стала антитерористична операція України в Донецькій та Луганській областях.

Мігранти змінюють і етнокультурний стан. Стрімко зростає кількість мусульман, які вже становлять більше 4% населення України. Слід звернути увагу на те, що, за європейськими нормами країна здатна «переварити» кількість мігрантів, що не перевищує 1% населення. Незважаючи на тяжкий економічний стан України, кількість бажаючих отримати українське громадянство зростає. І це не лише українці-репатріанти чи татари, а й

нелегали з країн Азії, Африки. Одним із шляхів (і дуже розповсюдженим) набуття українського громадянства є реальний, а в більшості випадків фіктивний шлюб іноземців з громадянками України [1]. Контролювати цей процес дуже важко, але певною мірою його обмежити можливо.

Отже, всі причини та наслідки міграційних процесів є взаємопов'язані, фактично причини, які спонукають населення виїжджати з країни, викликають негативні наслідки як для соціально-економічного розвитку держави, так і для подальшого розвитку особистості. Усі причини та наслідки можна умовно поділити на три великі групи: економічні, соціальні та культурні, які загалом у великих масштабах деформують будь-яку державу.

Література:

1. Тарнавський М. П. Міграційні процеси в Україні: причини і наслідки / М. П. Тарнавський // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. – 2012. – Вип. 22. – Ч. 1. – С. 3 – 10. – (Серія : Економічні науки).
2. Антоненко К. В. Причини та динаміка зовнішньої трудової міграції в Україні / К. В. Антоненко, Т. В. Айзенберг, В. Ю. Шалдишева // Збірник праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. – 2013. – Вип. 13. – С. 237 – 242. – (Серія : Економіка).
3. Про Національну програму "Діти України" : Указ Президента України від 18.01.1996 р. № 63/96 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/63/96>
4. Тимкович І. І. Співвідношення понять діти вулиці, безпритульні, бездоглядні, соціальні сироти та діти, позбавлені батьківського піклування / І. І. Тимкович // Юридичний вісник. – 2010. – № 2 (15). – С. 84–88.
5. Лопатченко І. М. Сутність соціального сирітства та його профілактика в державному управлінні / І. М. Лопатченко // Теорія та практика державного управління : зб. наук. пр. – 2014. – Вип. 2 (45). – С. 132–140.
6. Левківська О. Бездоглядність дітей: соціально-правовий аналіз / О. Левківська // Наука і правоохорона : наук. журнал. – 2013. – № 3 (21). – С. 163–168.
7. Галатир І. А. Проблеми міжособистісної взаємодії соціальних сиріт у процесі виховання / І. А. Галатир // Збірник наукових праць Хмельницького інститут соціальних технологій Університету «Україна». – 2013. – № 2 (8). – С. 33–38.
8. Дослідження ситуації у сфері трудової міграції: Україна (аналітична доповідь) / Авт. кол. : О. Малиновська, Т. Петрова, О. Позняк, С. Чехович. – К., 2005. – 56 с.
9. Венгер Т. Торгівля людьми – сучасний прояв рабства : [Електронний ресурс] / Т. Венгер. – 2014. – Режим доступу : http://www.dcz.gov.ua/sum/control/uk/publish/printable_article.jsessionid=2B5E0D0FFEA0D0752937ED16E1B030D0?art_id=297621
10. Процун М. А. Торгівля людьми як політологічна категорія / М. А. Процун // Панорама політологічних студій : Науковий вісник Рівненського державного гуманітарного університету. – 2012. – Вип. 9. – С. 54–61.

Khalkovsky O.

Applicant

Kiev National Taras Shevchenko University

FACTORS AFFECTING THE EFFICIENCY OF ANTI-CORRUPTION POLICY

The influence factors of political, legal, administrative, economic and informational nature, affecting the effectiveness of anti-corruption measures were reviewed and discovered. The main means of forming anti-corruption policy were determined.

Keywords: *Anti-corruption measures, anti-corruption policy, National anti-corruption strategy.*

Розглянуто вплив чинників політичного, правового, управлінського, економічного та інформаційного характеру, які впливають на ефективність застосування антикорупційних заходів. Визначено основні засоби формування антикорупційної політики.

Ключевые слова: *Антикорупційні заходи, антикорупційна політика, Національна антикорупційна стратегія*

Corruption in Ukraine has signs of systemic phenomenon, which extends its negative impact on all spheres of public life, deeper rooting in everyday life as basic, fastest and most effective

means of illegal issues, achieve certain goals. The scale of corruption threaten the national security of Ukraine. This requires the immediate adoption of systematic and consistent measures based on a single national anti-corruption strategy [1].

Development and implementation of anti-corruption policy needs can consider a number of factors, political, legal, administrative, economic and informational nature, affecting the effectiveness of anti-corruption measures. The purpose of the National Anti-Corruption Strategy is to reduce the level of corruption in Ukraine by eliminating conditions of its emergence through the introduction of preventive measures, strengthening the rule of law, as well as the formation of a society intolerant, negative attitude to corruption as socially dangerous phenomenon through joint efforts of state and public structures involving international organizations.

It is worth noting that a prerequisite for the success of anti-corruption policy is the responsibility of the essence of anti-corruption nature of corruption: the higher the degree of corruption risks in a particular area of the national economy, the higher should be increased focus and intensity applicable anti-corruption measures.

In addition, the effectiveness of anti-corruption policy depends on the adequacy of anti-corruption instruments, the choice of the most effective organizational and legal means to counter corruption signs with the following factors:

- identify corruption risks in a particular field or industry of the national economy;
- the nature of corruption; of sociological research on the state of corruption in the area of entrepreneurship;
- anti-corruption monitoring results;
- other factors that allow a more or less individualized application of anti-corruption tools.

The effectiveness of anti-corruption policy depends on ensuring the required level of specialization of anti-corruption measures to take account of the main factors that affect the risks of corruption, including:

- Concentration of efforts in the spheres of national economy that have elevated risks of corruption;

- Increasing government and public control of public functions and duties of persons whose actions associated with elevated risks of corruption;

- Prevalence of corruption in a particular area;

- The specific forms of corruption relations existing in a particular field of management.

Therefore, the effectiveness of anti-corruption measures largely depends on:

- Properly selected object anticorruption impact (public service officials);

- The degree of involvement of civil society in the activities of identifying and publicizing corruption facts;

- Proper degree of coordination bodies and officials, responsible that include detecting and preventing corruption, and social control structures.

The effectiveness of anti-corruption policy depends on the business motivation levels, and professional training of persons to duties which include measures for the prevention and suppression of corruption, coordinate and monitor the implementation of plans and programs to combat corruption.

Efficiency measures also depends on the regional perspective. Thus, in some regions of corruption can lead to a "clan" of power, which leads to monopolization of power in the political and economic life of certain regions. Also to corruption include elements ethnocracy, violations of human rights by ethnicity.

For effective implementation of anti-corruption capacity procedure, it is necessary to define the following necessary measures:

1. Creating efficient civil control.

Basic work to improve public participation in the anti-corruption policy should aim to ensure information transparency of state and free access to relevant information; raise awareness about ongoing anti-corruption measures, including by increasing the role of anti-corruption advocacy; increasing public councils in the government and business associations, including

ensuring their independence from government and binding account of their position and recommendations for decision-making; enhancing the role of civil society in monitoring the accuracy of the data indicated in public statements of authorities and organizations receiving budgetary support as well as spending budget authority; thorough investigation of reports of cases of illegal use of budget funds with mandatory proof to the general public of the results of these investigations.

2. The development of effective international cooperation in combating corruption and implements the following activities:

- Compliance with the UN Convention and the Convention of the Council of Europe in terms of improvement of criminal liability for corruption; national anti-corruption policy ratified by the Parliament of Ukraine in October 2006 - The United Nations Convention against Corruption, which among other key principles of the States Parties policy on preventing and combating corruption identifies public access to anti-corruption processes [2].

- Development cooperation relevant authorities of different countries in order to increase the effectiveness of measures to combat corruption;

- The study of international experience in combating corruption and implementing best practices to combat corruption in national practice;

- The use of foreign experience to train civil servants and representatives of civil society to modern methods of combating corruption;

- The use of mechanisms of international and regional organizations (such as the OECD, the Council of Europe and others) for enhanced international cooperation of the authorities in combating corruption;

- Participation in international research and monitoring of corruption.

3. Formation of performance criteria and the implementation of anti-corruption measures.

Effective implementation of anti-corruption policy requires the development of performance criteria implementation of anti-corruption measures, including:

1) performance criteria should be differentiated depending on combating corruption - corruption prevention, combating corruption, disaster corrupt relations;

2) for each type of anti-corruption measures recommended to create specific criteria and indicators characterizing the effectiveness of their implementation;

3) performance implementation of anti-corruption measures should not substitute quantitative indicators of events, especially those that are not the result of purposeful activity and do not depend on the efforts of responsible agencies and officials;

4) criteria and performance indicators should confirm or refute the fact of reducing corruption risks creating favorable conditions for detection, suppression and investigation of corruption offenses, the number of crimes of corruption offenses;

5) performance criteria and anticorruption policy should be supported not only according to reports state agencies, but independent sources of information, opinion polls, expert assessments;

6) criteria and performance indicators should cover all areas of anti-corruption reflect the state of corruption of various types;

7) performance criteria for the implementation of anti-corruption measures should reflect the dynamics over a period of anti-corruption policy.

4. Improving the legal culture of the population. In this respect, it is necessary to work on improving the legal culture and legal awareness public, which is intended to form a high level of legal culture of the population, the tradition of respect for the law, integrity and honesty as the dominant model of social behavior. Implementation of these measures requires organizational and financial support. Among the anti-corruption measures related to the formation of anti-corruption legal conscience should isolate the system increase legal literacy and culture of the population, and anti-corruption legal education.

5. The principle of mandatory consideration of the results of anti-corruption expertise. One of the main National Strategy for Combating Corruption is to improve the organizational principles of anti-corruption examination of normative legal acts and draft legal acts and increase its

effectiveness. This improvement should be conducted on the basis of criteria and indicators of effectiveness of implementation of anti-corruption measures.

7. Improving the effectiveness of anti-corruption monitoring.

Formation of criteria and performance measures implementing anti-corruption monitoring should be based on the following requirements: anti-corruption monitoring system should be based on sound methods of scientific and practical analysis and assessment of corruption; monitoring should not be worn in-house, ie locked on the study of official documents, reports, memos state and municipal authorities; monitoring shall be carried out by officials on the activities which it is intended to provide information (called self-monitoring) - it must necessarily engage civil society and expert organizations.

The main objectives of the anti-corruption monitoring should be: comprehensive monitoring of changes in state and corruption, the main forms of its manifestation; continuous monitoring implementation of activities related to corruption risks; early detection and prediction of negative processes affecting the level of corruption; assessment of the effectiveness of the anti-corruption policy adopted anti-corruption measures; information on the status and effectiveness of anti-corruption.

Therefore, effective anti-corruption policy should provide an efficient mechanism for social control, the development of effective international cooperation in combating corruption, formation and performance criteria for the implementation of anti-corruption measures, improving the legal culture of the population, the introduction of the principle of mandatory consideration of the results of anti-corruption expertise, improve anti-corruption monitoring.

List of references:

1. Decree of the President of Ukraine on October 21, 2011 № 1001/2011 "National Anti-Corruption Strategy for 2011-2015"
2. Development of mechanisms for public involvement in anti-corruption measures in Ukraine. "Policy Brief <http://www.niss.gov.ua/articles/266/>

2. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT

Abass K. Dzhaud

postgraduate

Technological institute of the East-Ukrainian national university by name Vladimir Dalya

ORGANIZATIONALLY METHODOICAL BASES OF CONCORDANCE ECONOMIC INTERESTS SUBJECTS IN THE PROCESS OF MANAGEMENT BY RESOURCE POTENTIAL ENTERPRISES OF INDUSTRIAL KNOT

Абасс К. Джауд

здобувач

Технологічний інститут Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УЗГОДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ РІЗНОРІВНЕВИХ СУБ'ЄКТІВ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ВУЗЛОВИХ ГАЛУЗЕВИХ ПІДПРИЄМСТВ

The article says about the bases of concordance of economic interests of a particular branch enterprises of industrial knot and other subjects of management. Considered methods of estimation of the balanced administrative decisions.

Keywords: *economic interests, balanced and co-ordination of administrative decisions, management of enterprises and industrial knot resource potential*

В статті визначені основи узгодження економічних інтересів галузових підприємств промислового вузла та інших суб'єктів господарювання й управління. Розглянуті методи оцінки збалансованих управлінських рішень.

Ключові слова: *економічні інтереси, збалансованість та узгодженість управлінських рішень, управління ресурсним потенціалом підприємств та промислового вузла*

Постановка загальної проблеми. Питанням забезпечення узгодженості економічних інтересів економічних суб'єктів традиційно приділяється велика увага. Так, Колодіна О. визначає їх як категорію, що виступає опосередкованою ланкою між суспільними діями людей і економічними законами. Автор наголошує на особливій важливості узгодження економічних інтересів для забезпечення гармонійного розвитку економічної системи, при цьому «точкою зростання» останньої обирається підприємницький сектор [1, с.17-20], при цьому проблеми узгодження інтересів розглядаються на мінімікрорівні суб'єктів господарювання, інші рівні суб'єктів та, відповідно, їх економічні інтереси не розглядаються. Значно глибше проблему узгодження інтересів осіб, зацікавлених у прийнятті спільного рішення, дослідив вітчизняний вчений Решетило В., який визначив основних економічних суб'єктів та їх взаємодію в різних регіоналістичних теоріях (регіон-квазідержави та регіон-квазікорпорація), окреслив шляхи узгодження (гармонізації) їх економічних інтересів на різних етапах їх інноваційної діяльності [2, с. 63-79].

Враховуючи вищесказане, **метою** даної статті є викладення теоретико-методичних основ побудови системи прийняття рішень щодо управління ресурсним потенціалом галузових підприємств промислового вузла за умов досягнення гармонії економічних інтересів всіх зацікавлених суб'єктів господарювання й управління.

Викладення результатів дослідження. Фактичне, а не декларативне узгодження економічних інтересів суб'єктів, які зацікавлені в прийнятті рішень щодо сприяння розвитку ресурсного потенціалу галузових підприємств певного промислового вузла можливе лише за умов створення відповідного організаційного й методичного забезпечення. Таким організаційним забезпеченням має стати Рада директорів промислового вузла (РДПВ), оскільки саме вона має забезпечувати максимальну координацію управлінської діяльності та урахування інтересів зацікавлених осіб через присутність на засіданнях ради їх представників та прийняття спільних рішень, тобто на практиці здійснювати узгодження

економічних інтересів всіх зацікавлених сторін в процесі прийняття управлінських рішень стосовно розвитку ресурсного підприємств, вузла, ТВК, регіону в цілому.

З появою РДПВ набудуть вдосконалення процедури прийняття таких виражених й прийнятних рішень завдяки підвищенню інтегрованості інформаційно-комунікаційних зв'язків суб'єктів, застосування імітаційного моделювання сценаріїв ситуацій; вдосконалення схем розробки рішень й пошуку нових методів їх обґрунтування. Мова в цілому йде про те, що має відбутися вдосконалення методичного забезпечення прийняття узгоджених рішень РДПВ у напрямках: розширення обсягу управлінських процедур (з урахуванням створення метамікрорівневого суб'єкту управлінського процесу – власне РДПВ); застосування нових та вдосконалених існуючих методів обґрунтування рішень; поліпшення принципових схем процесу прийняття управлінських рішень.

Саме така вдосконалена схема прийняття управлінських рішень щодо відтворення ресурсного потенціалу певних галузевих підприємств (наприклад, будівельних) конкретного (Лисичансько-Рубіжанського) промислового вузла подана на рис. 1, згідно якого початковим моментом в прийнятті управлінських рішень щодо функціонування ресурсного потенціалу вузла в цілому є попередній аналіз результатів функціонування ресурсного потенціалу певних підприємств та аналіз результатів соціально-економічного розвитку міст, де розташовані дані підприємства. Така аналітична управлінська процедура фактично здійснюється на рівні підприємств та виконавчих комітетів рад відповідних міст та області (виконавці – керівники фінансово-економічних служб підприємств та відділів/департаментів соціально-економічного розвитку та інвестицій).

Надалі мають розпочатися аналітичні процедури, які виконуватимуть фахівці РДПВ. Отримані від підприємств та виконавчих комітетів дані становитимуть інформаційну базу управлінської діяльності РДПВ, на засіданнях якої (за участю всіх зацікавлених осіб) виявлятимуться проблеми, що виникають у процесі відтворення ресурсних потенціалів підприємств, промислового вузла та інших більш складних територіальних утворень та регіону в цілому й спільно окреслюватимуться можливі напрямки вирішення цих проблем. Ґрунтуючись на ймовірних шляхах, напрямках розв'язання виявлених проблем, РДПВ розроблятиме альтернативні сценарії розвитку подій, які мають аналізуватися, й визначатиметься оптимальний варіант узгодженого управлінського рішення, який становитиме основу для розробки відповідного проекту (документально оформляється у вигляді рішення РДПВ).

Надалі в рамках прийнятого узгодженого проекту на різних рівнях управління (мінімікро-, мінімезо- та метатезо-) ухвалюватимуться відповідні рішення, що стосуються всіх етапів та рівнів функціонування ресурсного потенціалу підприємств вузла через відповідні накази та розпорядження за підприємствами, місцевими радами та обласною радою. Крім того, обов'язково організуватиметься виконання розпоряджень (перевірка наявності ресурсів, технічної можливості й кадрової забезпеченості). За звичайною процедурою, застосовуваною на всіх рівнях управління, здійснюватиметься контроль виконання прийнятих рішень й аналіз отриманих результатів, на основі яких (за умов відхилення фактичних показників від планових або розрахункових) розроблятиметься комплекс корегуючих заходів (рішень).

Методичним забезпеченням фактичного узгодження економічних інтересів суб'єктів, зацікавлених в розвитку ресурсного потенціалу вузових підприємств, є вдосконалення методичного забезпечення якісно нової системи прийняття управлінських рішень. При цьому слід зауважити, що вдосконалення методів і методик обґрунтування доцільності рішень, які мають задовольняти всіх учасників управлінського процесу має стати окремим дослідницьким питанням. В науковій літературі висвітлено широке коло методів прийняття управлінських рішень й оцінки їх ефективності. Так, Фролова Л. та Алексєєва Н. виокремлюють нормативний метод, метод визначення ефективності за кінцевими або безпосередніми результатами, інтегральний, системний методи, а також метод оцінки ефективності стратегічних рішень [3, с.237-238]. Всі перелічені методи пристосовані лише

для прийняття обґрунтованих рішень на мікроб'єктному рівні, а відтак, неспроможні висвітлити комплексну ефективність управлінських рішень суб'єктів інших рівнів управління. Між тим, методика обґрунтування (оцінки доцільності та ефективності) управлінських рішень, що приймаються стосовно ресурсного потенціалу підприємств вузла, має надати можливість



Рис. 1. Вдосконалена принципова схема прийняття управлінських рішень щодо відтворення ресурсного потенціалу підприємств певного промислового вузла (напівжирним шрифтом виділено додаткові управлінські процедури)

узгодити економічні інтереси всіх зацікавлених сторін. Ми вважаємо, що за таких умов найбільш ефективним методом обґрунтування узгоджених рішень є метод «витрати-вигоди», оскільки він придатний для оцінки економічного ефекту від кожного проектного РДПВ рішення для будь-якого суб'єкта.

Застосовуючи наведену на рис. 2 загальну схему «витрати-вигоди» для розв'язання проблеми прийняття певного обґрунтованого й узгодженого рішення щодо управління ресурсним потенціалом галузевих підприємств досліджуваного Лисичансько-Рубіжанського промислового вузла, необхідно передусім: 1) розробити показники-характеристики результатів управлінського рішення; 2) визначити критерії прийнятності показників; 3) виявити і проаналізувати вигоди і витрати (втрати) за кожним варіантом рішення для суб'єктів кожного рівня господарювання й управління та для всіх зацікавлених осіб; 4) порівнюючи варіанти за розрахованими критеріями, обрати оптимальний варіант

управлінського рішення або, якщо альтернатива відсутня, визначити доцільність ухвалення безальтернативного.

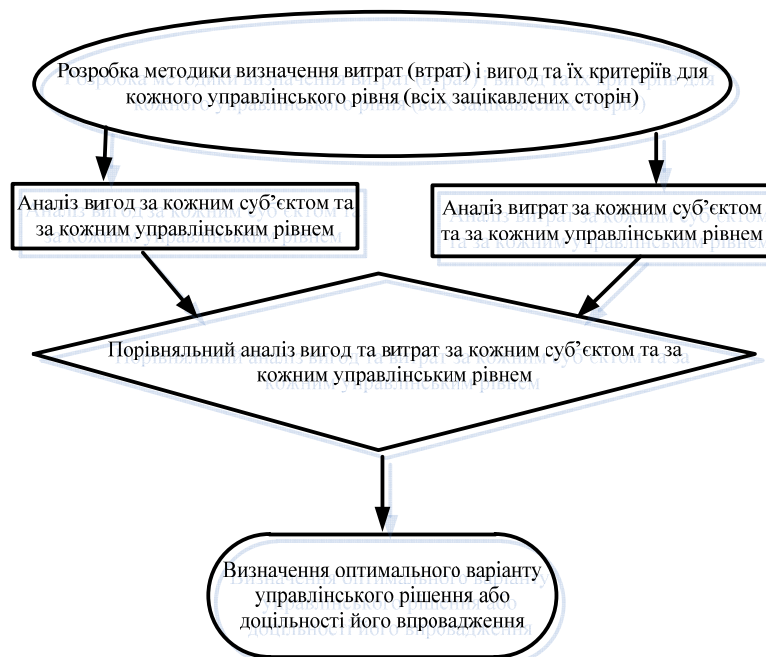


Рис. 2. Загальна схема застосування методу «витрати-вигоди» для обґрунтування узгоджених управлінських рішень

Відповідно до методу «витрати-вигоди», найбільш об'єктивними показниками-характеристиками ефективності управлінських рішень всіх форм мікрорівневих суб'єктів (підприємств як мінімікросуб'єктів, промислових вузлів як метамікросуб'єктів) є різниця між отриманими в результаті реалізації рішення вигодами (зростання обсягу реалізації продукції, збільшення фінансового результату тощо) та витратами й можливо втратами (зростання витрат, що випереджає приріст продукції/послуг, втрата частини фінансового результату тощо), що в цілому безпосередньо впливає на рівень їх ресурсних потенціалів. На нашу думку, критеріями прийнятності певного управлінського рішення як узгодженого є позитивне значення розрахованої різниці та відповідне зростання рівня ресурсного потенціалу.

На мезорівні (рівні регіону) в якості показників-характеристик ефективності управлінських рішень мають фігурувати індекси зростання обсягів виробництва (реалізації) продукції у галузевому масштабі та обсягів валового регіонального продукту. Перевищуюче одиницю значення даних індексів свідчатиме про ефективність певного рішення, що приймається. Лише при дотриманні критеріїв прийнятності на всіх рівнях господарювання й управління та за всіма зацікавленими сторонами рішення має бути визнано узгодженим й доцільним, отже може бути впроваджено.

Подальші дослідження у цьому напрямку можуть бути пов'язані з вдосконаленням методів і методик обґрунтування доцільності рішень щодо управління функціонуванням й розвитком ресурсних потенціалів вузлових галузевих підприємств з позицій задоволення економічних інтересів всіх учасників управлінського процесу, отже визнаватися останніми не лише ефективними, але й узгодженими.

Література:

1. Колодина О. Ю. Институциональное воздействие на экономические интересы предпринимательства как ключевой фактор развития современной российской экономики. Специальность: 08.00.01 – Экономическая теория. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Тамбов. - 2013. – 23 с.
2. Решетило В.П. Синергия становления и развития региональных экономических систем: [монография]/ В.П. Решетило; Харьковская национальная академия городского хозяйства. – Харьков: 2009. – 218 с.

3. Фролова Л.В., Алексеева Н.І. Удосконалення механізму реалізації управлінських рішень на підприємстві / Л.В. Фролова, Н.І. Алексеева// Європейський вектор економічного розвитку. - 2013. - № 2 (15). – С. 234-242.

Antonova O.M.

Deputy Head of Academic Department
National Academy of Management Kiev, Ukraine

Zhebka V.V.

PhD of economic sciences, Professor
National University of Food Technologies Kiev, Ukraine

ECONOMIC SECURITY IN THE SYSTEM EVALUATION OF THE FUNCTIONING OF THE ENTERPRISE

Антонова О.М.

заступник начальника навчального відділу
Національна академія управління м. Київ, Україна

Жебка В.В.

к.е.н., професор
Національний університет харчових технологій м. Київ, Україна

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В СИСТЕМІ ОЦІНКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

The essence of the definition of economic security in the development of market relations in Ukraine. Detected internal and external threats, destabilizing factors affecting the economic security, which operates under market conditions. The necessity of establishing a system of economic security.

Keywords: *security, economic security, internal storms, external threats, destabilizing factors, the system of economic security.*

Розглянуто сутність дефініції економічна безпека в умовах розвитку ринкових відносин в Україні. Виявлено внутрішні та зовнішні загрози, дестабілізуючі фактори, що впливають на економічну безпеку підприємства, яке функціонує в ринкових умовах. Обґрунтовано необхідність створення системи економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: *безпека, економічна безпека, внутрішні грози, зовнішні загрози, дестабілізуючі фактори, система економічної безпеки.*

Проблеми забезпечення безпеки на мезо-, макро- і мікрорівні досить складні і пов'язані, насамперед, з реформами, які відбуваються в політичній, економічній, соціальній і духовній сферах і потребують переосмислення концепцій безпеки на всіх рівнях функціонування і розвитку соціуму. До недавнього часу поняття «безпека» асоціювалося з поняттям «державна безпека», «національна безпека» або «військовополітична безпека» та належало виключно до компетенції держави. Перехід до ринкових відносин зумовив трансформаційні процеси в політичній, економічній і соціальній сферах, що спричинило загострення не тільки зовнішніх, а й внутрішніх загроз, які впливають на нормальний стан системи функціонування суб'єктів господарювання. При цьому функції державних структур щодо забезпечення безпеки, які отримали статус економічно самостійних господарюючих суб'єктів, значно звузилися, а підприємства, організації та установи опинилися в становищі самостійного вибору у відносинах з численними суб'єктами ринкового середовища, перед соціальними та техногенними небезпеками. У зв'язку з цим перед підприємствами виникає актуальне завдання внутрішньої самооцінки і прогнозування свого стану з погляду виконання властивих їм виробничих функцій, вжиття заходів захисту цих функцій. Іншими словами, виникає необхідність забезпечення економічної безпеки системи виробництва від різних проявів зовнішнього і внутрішнього походження, які безпосередньо впливають на потенціал підприємства, а також створення системи безпеки, спрямованої на усунення, повне або часткове, загроз, що виникають. Виникає проблема забезпечення власної економічної

безпеки, пов'язаної з необхідністю розробки комплексу цільових заходів, спрямованих на забезпечення власної економічної безпеки не тільки в кризові періоди, але і при роботі в стабільному економічному середовищі. Тому метою даного дослідження є конкретизація сутності економічної безпеки в системі оцінки функціонування підприємства.

Різні аспекти економічної безпеки досліджувалися багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими. Об'єднує їх те, що економічна безпека розглядається з позицій забезпечення сталого розвитку економіки в умовах внутрішніх і зовнішніх загроз, а також відносин протидії непередбачуваним факторам, які створюють загрозу економічному розвитку країни в цілому і підприємству зокрема. Поняття економічної безпеки в публікаціях наукових робіт розглядалося як забезпечення умов збереження комерційної таємниці та інших секретів підприємства. Іншими словами, забезпечення економічної безпеки розглядалося, насамперед, як захист інформації. Так, в роботі В. Ярочкіна [9] проблему економічної безпеки підприємства пропонувалося вирішувати виходячи з передумови, що ступінь надійності всієї системи збереження інформації визначається рівнем безпеки найслабкішої ланки, якою вважається персонал підприємства (організації, установи). При цьому процес забезпечення економічної безпеки підприємства будувався у формі дворівневої системи захисту інформації. Перший рівень припускав збереження секретів силами служби безпеки підприємства, організації, а другий – передбачав формування психологічної атмосфери «пильності і відповідальності» персоналу підприємства за допомогою так званих координаторів, призначених з осіб середньої керівної ланки і які користуються серед співробітників авторитетом. Однак, враховуючи той факт, що збереження інформації є одним з важливих аспектів економічної безпеки підприємства, слід зазначити, що такий підхід до проблеми економічної безпеки підприємства полягає в захисті комерційної таємниці і являє собою спрощений варіант вирішення проблеми економічної безпеки підприємства і не враховує всього спектра впливу факторів зовнішнього середовища як основного джерела небезпек для діяльності підприємства. Період становлення і розвитку ринкових відносин в Україні характеризується постійною зміною зовнішнього середовища, що здійснює істотний вплив на ефективність і стабільність функціонування підприємства, а також здатність адекватно реагувати на ці зміни за умови забезпечення достатнього рівня безпеки, що, в свою чергу, призвело до загострення проблем організації економічної безпеки підприємства і, як наслідок, сприяло конкретизації сутності поняття економічна безпека, яке в сучасних умовах функціонування підприємства стало предметом серйозних наукових досліджень. Так, Забродський В. [2] економічну безпеку підприємства трактує як «кількісну та якісну характеристику властивостей фірми, яка відображає здатність «самовиживання» і розвитку в умовах виникнення зовнішньої і внутрішньої економічної загрози». Аналогічна думка Шликова В. [8], який пропонує розглядати економічну безпеку підприємства як «... стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних і потенційних джерел небезпеки або економічних загроз». Тимофєєв Т. і Наумова Л. економічну безпеку підприємства визначають як «... стан, який визнається керівництвом і власниками як задовільний (прийнятний, бажаний, цільовий) і може підтримуватися протягом певного часу» [7]. Близьке за змістом визначення економічної безпеки підприємства пропонує Лянной Г.: «Економічна безпека – це стан його захищеності від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, дестабілізуючих чинників, при якому забезпечується стійка реалізація основних комерційних інтересів і цілей статутної діяльності» [4]. Судакова О. і Яковишина Є. пропонують під економічною безпекою розуміти «гарантію стабільного та максимально ефективного функціонування суб'єкта господарювання в певному періоді, досягнення головних цілей своєї діяльності та високого потенціалу розвитку в майбутньому» [6]. Крисін А. економічну безпеку підприємства визначає як «захищеність власності і співробітників підприємства від джерел зовнішніх і внутрішніх загроз, а також виникнення надзвичайних ситуацій» [3]. Відповідно до точки зору вище названих авторів, економічна безпека фірми визначається сукупністю чинників, що відбивають незалежність, стійкість, можливості зростання, забезпечення економічних інтересів і т.д. Економічна безпека має

синонімічність з поняттям адаптації підприємств до зовнішніх умов, що не дозволяє в повній мірі передбачити перспективи його розвитку, оскільки недостатньо визначені заходи щодо захищеності діяльності підприємства від негативного впливу зовнішнього середовища (загрози). Близьке за змістом до попереднього визначення Бендікова М., який пропонує більш широке визначення економічної безпеки підприємства, характеризує як «захищеність його науково-технічного, технологічного, виробничого та кадрового потенціалу від прямих (активних) або непрямих (пасивних) економічних загроз, наприклад, пов'язаних з неефективною науково-промисловою політикою держави або формуванням несприятливого зовнішнього середовища, і здатність до його відтворення» [1].

Узагальнюючи результати аналізу запропонованих науковцями підходів до визначення сутності економічної безпеки підприємства в сучасних умовах і, враховуючи, що підприємство є системою, яке функціонує в просторі й часі, економічна безпека підприємства – це стан соціально-економічної системи підприємства, при якому забезпечується досягнення поставлених як короткострокових, так і довгострокових цілей в умовах об'єктивно існуючої системи зовнішніх і внутрішніх загроз шляхом реалізації комплексу заходів правового, економічного, організаційного, інженерно-технічного і соціально-психологічного характеру, ефективність фінансування якого має допустимий на даному підприємстві рівень. Враховуючи аналіз економічної безпеки підприємства, необхідно організувати систему управління економічною безпекою, функціями якої є розробка, реалізація і контроль за виконанням комплексу заходів, спрямованих на попередження і ліквідацію наслідків від впливу зовнішніх і внутрішніх загроз. В контексті цього основними завданнями системи управління економічною безпекою є:

- захист законних прав та інтересів підприємства і його співробітників;
- збір, аналіз, оцінка даних і прогнозування розвитку ситуацій (подій);
- вивчення партнерів, клієнтів, конкурентів з метою отримання необхідної інформації для розробки оптимальних управлінських рішень з питань стратегії і тактики економічної діяльності підприємства;
- ретельний підбір персоналу підприємства, своєчасне виявлення можливих прагнень до підприємства і його співробітників з боку джерел зовнішніх загроз безпеки, а також виявлення, попередження і припинення можливої протиправної та іншої негативної діяльності співробітників підприємства, яка обумовить нанесення шкоди його безпеці;
- протидія технічному проникненню в злочинних цілях, окрім цього недопущення проникнення на підприємство структур економічної розвідки конкурентів, організованої злочинності та окремих осіб з протиправними намірами;
- забезпечення збереження матеріальних цінностей та відомостей, що становлять комерційну таємницю підприємства, а також відшкодування матеріальної та моральної шкоди, завданої внаслідок неправомірних дій організацій та окремих осіб;
- контроль за ефективністю функціонування системи економічної безпеки, вдосконалення її елементів.

Критеріями оцінки надійності та ефективності системи управління економічною безпекою є: по-перше, стабільність роботи підприємства, збереження і примноження фінансових ресурсів і матеріальних цінностей; по-друге, попередження кризових ситуацій, у тому числі різних надзвичайних подій, пов'язаних з діяльністю «зовнішніх» та/або «внутрішніх» недоброзичливців. При цьому рівень системи економічної безпеки, який впливає на стан господарюючого суб'єкта в цілому, можливо оцінити використовуючи сучасні методи та методики економічної діагностики.

Діагностика рівня економічної безпеки повинна базуватися на наукових принципах і підходах до організації процесу діагностування, враховуючи сукупність факторів і умов, що створюють небезпеку для нормального функціонування господарюючих суб'єктів відповідно до їх цілей і завдань, а також враховувати специфічні галузеві особливості підприємств. Іншими словами, в умовах об'єктивно існуючої сукупності факторів та умов, що створюють небезпеку для нормального функціонування господарюючих суб'єктів, необхідно,

насамперед, виділити (визначити) систему зовнішніх і внутрішніх загроз економічній безпеці. При цьому слід враховувати, що прояв і дія загроз – неодномоментний, а складний динамічний процес, причому процес детермінований, тобто з досить жорсткою тимчасовою структурою причинно-наслідкових зв'язків подій, які відбуваються на виробництві. Тому і оцінка системи управління економічною безпекою повинна здійснюватися в динаміці зміни потенціалу виробництва на деякому часовому інтервалі, який визначається на підставі достовірної інформації, що використовується в якості бази прогнозування (технічно і економічно обґрунтованих нормативів, норм). У процесі формування системи внутрішніх і зовнішніх загроз, слід враховувати, що для кожного підприємства «зовнішні» і «внутрішні» загрози суто індивідуальні і оскільки вплив зовнішніх і внутрішніх загроз, відбивається насамперед на виробничій, фінансовій і соціальній складовій діяльності підприємства, ступінь адекватності оцінки системи управління економічною безпекою підприємства безпосередньо залежить від точної ідентифікації загроз і від правильного вибору кількісних вимірників їх прояву.

В цілому, слід зазначити, що дослідження в рамках забезпечення економічної безпеки в системі оцінки функціонування підприємства за допомогою визначення стану виробничої, фінансової та соціальної складової діяльності підприємства, які постійно перебувають під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх загроз, буде спрямоване на конкретизацію кількісних показників, які враховують галузеві особливості та вид діяльності самостійного суб'єкта господарювання. Для забезпечення економічної безпеки, на нашу думку, необхідним є створення на підприємстві комплексної системи безпеки, завданнями якої є своєчасне запобігання як зовнішнім, так і внутрішнім небезпекам і загрозам. Розробка концепції безпеки підприємства та створення систем її забезпечення передбачає виявлення, облік і знаходження способів запобігання або ослаблення впливу факторів ризику, основних небезпек і загроз підприємницької діяльності.

Література:

1. Бендиков М. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития / М. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 2. – С.17-29.
2. Забродский В. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы / Забродский В., Капустин Н. // Бизнес-информ. –1999. –№ 15-16. –С. 35-37.
3. Крисін В.А. Безпека підприємницької діяльності. – М: Фінанси і статистика, 2006 р.
4. Лянной Г. Система экономической безопасности предприятия [Текст] / Г.Лянной // BOS –журнал о личной и коммерческой безопасности. – 2006. – №7. – С. 16-19.
5. Понятие экономической безопасности: [Электрон. ресурс] / Режим доступа. – URL: http://www.superint.ru/view_helpstud.php?id=543
6. Судакова О.І., Яковишина Е.В. Финансовая диагностика экономической безопасности предприятия // Materials of final international scientifically-practical conference «The Science: theory and practice». Vol 9. Economic sciences. – Praha: Publishing House «Education and Science» s.r.o.; Prague, Czechia – Dnepropetrovsk, Ukraine – Belgorod, Russian. – 2005. – 58-60 pp.
7. Тимофеев Т.В. Экономическая безопасность и управление риском предприятий / Т.В. Тимофеев, Л.Г. Наумова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://btb-group.ru/publikacii/?art_id=6
8. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В.В.Шлыков – СПб: «Алетейя», 1999. –138 с.
9. Ярочкин В.И. Система безопасности фирмы / В.И. Ярочкин. – М.: Ось-89, 1997. –185 с.

Vasylenko T.

PhD student

National University of Food Technologies, Kyiv, Ukraine

ANALYSIS ON THE EFFICIENCY OF INNOVATIVE ENERGY SAVING SUGAR INDUSTRY ENTERPRISES

Василенко Т.П.

аспірант

Національний університет харчових технологій, м.Київ, Україна

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНОВАЦІЙНОГО ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЦУКРОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Methods systematic assessment of economic and social efficiency of innovative energy saving must take into account not only quantitative but also qualitative output parameters, uncertainties and risks, and strategic importance for the future development projects.

Keywords: *innovation, energy saving, efficiency, analysis.*

Методика системного оцінювання економічної та соціальної ефективності інноваційного енергозбереження повинна враховувати не лише кількісні, але і якісні вихідні параметри, невизначеності та ризики, а також стратегічну важливість проектів для майбутнього розвитку.

Ключові слова: *інновація, енергозбереження, ефективність, аналіз.*

Конкурентоспроможність підприємств вітчизняної цукрової галузі визначається, в першу чергу, необхідністю постійних інноваційних змін в їхній виробничо-господарській діяльності. Особливе значення інноваційно-інвестиційні проекти мають як внаслідок застарілості технологічної бази більшості підприємств, так і актуалізації проблеми забезпечення економічної та енергетичної безпеки України.

Одночасно, необхідність забезпечення стійкого розвитку вимагає інноваційних шляхів ведення бізнесу та управління ним. Лише співробітники підприємств, які комплексно визначають та розкривають дані з енергоефективності, адекватно управляючи ними, розуміють, як оптимізувати процес виробництва, використовувати ринкові можливості, зменшувати собівартість, дотримуватися нормативних вимог, виправдовувати очікування зацікавлених сторін і, відповідно, стійко розвиватися, управляючи ризиками. Систематичний моніторинг та аналіз ефективності використання енергії потребує інтеграції з фінансовою оцінкою ефективності, а цього не можна досягти без складного інструментарію для управління даними з енергоефективності. З точки зору інноваційних рішень з управління енергоефективністю слід говорити про адекватне методологічне забезпечення, яке:

- дозволяє підприємствам визначати ефективність, консолідувати ресурси та підвищувати продуктивність з допомогою бенчмаркінгу;
- забезпечує достовірність даних шляхом використання аналогічних фінансовій сфері методів, консолідує дані та звітність у відповідності з різними принципами, протоколами та вимогами.

Застосування енергоекономічного менеджменту в галузі та на підприємстві – це інноваційне рішення, пов'язане з модернізацією існуючих методів управління, а також самої психології управління енергоспоживанням та енерговитратами. Необхідно подолати застарілу управлінську практику, за якої бізнес-процеси з управління споживанням енергоресурсів об'єднані з процесами експлуатації основного технологічного обладнання та системою енергопостачання підприємства (з технічною діяльністю енергослужб). Синергізм окремих видів діяльності компаній та підприємств визначає стратегічні переваги, які виникають в результаті об'єднання кількох компонентів стратегії підприємства в одне ціле. В результаті комплексний ефект від впровадження комплексних інноваційно-інвестиційних процесів стає більшим, ніж сума окремих, не пов'язаних між собою, інвестиційних проектів.

Враховуючи синергетичний характер енергетичного менеджменту, перевагу під час аналізу енергоефективності слід надавати методам, що дозволяють одночасно враховувати так звані комплексні науково обґрунтовані показники ефективності. 2011 р. була прийнята заключна версія міжнародного стандарту ISO 50001:2011 «Energy management systems – Requirements with guidance for use» (Системи енергоменеджменту – Вимоги до настанови з використання). Безперечно, системний підхід до енергетичного менеджменту, що базується на нормах стандарту ISO 50001:2011, повинен стати організаційним підґрунтям менеджменту підприємств цукрової галузі

Як окремі результати синергетичного ефекту від впровадження системи енергетичного менеджменту в області організації діяльності корпорацій та підприємств можна вказати: розробка системи корпоративних документів, що регулюють енергозбереження; ефект від збалансованого розподілу функцій в області енергозбереження по окремим підрозділам; залучення всіх категорій управлінського та виробничого персоналу в енергозбереження, в тому числі, за рахунок розвитку системи мотивації та розвитку корпоративної культури; як наслідок, забезпечення управлінської прозорості та підвищення керованості корпорацій та підприємств.

До елементів синергетичного ефекту енергетичного менеджменту в області фінансової діяльності підприємств можна віднести, як приклад, наступні: покращення фінансових показників за рахунок прямої економії всіх видів енергоресурсів; скорочення витрат, визначення та усунення неефективних витрат; підвищення фінансової прозорості діяльності організації; гарантоване інвестування в проекти з енергозбереження; як наслідок, забезпечення інвестиційної привабливості та зростання вартості (капіталізація) корпорації.

Основними напрямками отримання синергетичних ефектів позитивної направленості від впровадження енергетичного менеджменту в екологічній сфері є: удосконалення природокористування; відтворення стану довкілля; збільшення вартісних характеристик екосистем; впровадження інноваційних елементів природокористування; покращення умов життя населення.

Аналіз сучасного досвіду розвинених країн з розробки методологічних засад дослідження інновацій дозволяє розробити сучасну методологію дослідження інноваційної діяльності цукрової промисловості та її окремих підприємств із врахуванням ризиків та невизначеності в умовах сучасного стану економіки держави.

Значні зміни в методології дослідження інноваційних проектів в розвинених країнах були внесені у зв'язку з розробкою Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) та Європейською Комісією (Євростатом) так званої «Настанови Осло», що включає в себе: настанови, рекомендації та довідники, що охоплюють дослідження та розробки («Настанова Фраскати»), показники глобалізації, характеристики інформаційного суспільства, людські ресурси в науці та технологіях («Настанова Канберри») та статистику біотехнологій.

«Настанова Осло» дозволяє проводити глибоке дослідження інновацій, здійснювати кількісний та якісний аналіз інноваційної діяльності за рядом напрямків. Все більше країн не лише ОЕСР стали проводити обстеження та аналіз інновацій на основі третього видання «Настанови Осло», адаптуючи методологію до специфічних потреб користувачів та особливостей статистичного обліку, економічних та соціальних умов.

На сьогодні, основою для багатьох методик з аналізу інвестиційних проектів є методика UNIDO, розроблена Організацією з промислового розвитку при ООН. Результатом впровадження цієї методики стало програмне забезпечення для проведення фінансової та економічної оцінки інвестиційних проектів COMFAR.

Однак, не дивлячись на спільність методології оцінювання економічної ефективності інноваційних та інвестиційних проектів, інноваційні проекти мають ряд специфічних особливостей, які неможливо не враховувати.

В Україні на сьогодні вищенаведені методології не використовуються, а традиційно під час аналізу ефективності інновацій використовують спрощені підходи: затратний (за

фактично здійсненими витратами); ринковий або порівнювальний (на основі аналізу порівняльних продажів) та доходний (за величиною потенціального доходу або прибутку). Для оцінювання ефективності інноваційно-інвестиційних проектів (ІІП) на сьогодні використовуються дисконтовані показники: чистий дисконтований дохід, внутрішня норма дохідності, термін окупності з врахуванням дисконтування, індекс рентабельності проекту, потреба в додатковому фінансуванні з врахуванням дисконтування. Однак відкритими залишаються питання порівняння проектів з різними термінами життя, формування оптимального портфеля інвестицій, забезпечення високих оцінок показників рентабельності капіталовкладень. До того ж, врахування факторів невизначеності та ризиків обмежується, як правило, якісним аналізом.

Застосування традиційних методологій ускладнюється при оцінюванні інноваційних проектів, оскільки вони не дозволяють врахувати високий рівень невизначеності в прогнозах грошових потоків, а також високий рівень ризику, характерний для всіх етапів інноваційних проектів. Адже, за визначенням, інноваційні проекти мають змінні неординарні грошові потоки, високий рівень невизначеності та дискретності, з однієї сторони, та значні можливості розвитку, з іншої.

Оцінювання синергетичної (економічної, екологічної та соціальної) ефективності ІІП в енергозбереженні повинно проводитися у відповідності до міжнародних та адаптованих до них національних стандартів оцінювання ефективності проектів та базуватися на фундаментальних (загальних) та специфічних методологічних принципах. До фундаментальних відносяться: науково-технічна обґрунтованість, можливість моделювання, багатокритеріальність, комплексність, корисність, вимірюваність та співставимість. До специфічних принципів слід віднести, в тому числі: врахування інтересів різних учасників, зміщуваність, очікування, гнучкість тощо.

Складність інноваційної діяльності підприємств проявляється, перш за все, в розробці інноваційної стратегії. Інноваційні стратегії підприємств, як зазначалось, є джерелом складних умов для управління (менеджменту), в першу чергу, невизначеності результатів, інвестиційних ризиків. Інноваційно-інвестиційні проекти характеризуються суттєвою внутрішньою невизначеністю, великою кількістю контрольних очок прийняття рішень та слабкою прогнозованістю параметрів зовнішнього середовища.

Із врахуванням вищенаведених принципових вимог для системного оцінювання ІІП, що враховує не лише кількісні, але й якісні вихідні параметри, невизначеності та ризики, а також стратегічну важливість ІІП, перспективною слід вважати методику, що базується на методах реальних опціонів та нечітких множин. Метод реальних опціонів враховує майбутню невизначеність як цінний ресурс. Цей підхід засновується на виявленні та використанні спільних характеристик між управлінськими рішеннями та фінансовими опціонами. Науково-дослідні роботи можуть розглядатися як реальні опціони, оскільки на початкових етапах має місце недолік та ненадійність фінансової інформації, але їх можна припинити зі значно меншими фінансовими втратами. Тому аналіз ІІП з позицій реальних опціонів направлений на виявлення їх додаткових можливостей та потенціалу. При цьому в проекті визначаються певні стратегічні етапи та відповідні контрольні точки. У випадку позитивного результату етапу в контрольній точці забезпечуються відповідні фінансові ресурси. Тому до переходу до наступного етапу ІІП повинна здійснюватися його переоцінка на основі фінансового аналізу.

Якщо розглядати опціони як механізм побудови алгоритмів прийняття рішень, розуміючи їх як ресурс гнучкості, то для врахування цінності гнучкості управління доцільно використовувати нечітко-інтервальні методи аналізу.

Висновки. Динамічно змінному середовищу діяльності підприємств цукрової галузі повинна відповідати системна методика оцінювання ефективності їх ІІП, що дозволяло б приймати гнучкі рішення та гарантувати достовірність результатів. Методика системного оцінювання економічної та соціальної ефективності повинна враховувати не лише кількісні,

але і якісні вихідні параметри, невизначеності та ризики, а також стратегічну важливість проектів для майбутнього розвитку.

Ganusin S.L.

Post Graduate student

Odessa National Economic University, Ukraine

UKRAINIAN FOOD INDUSTRY ADAPTATION TO EUROPEAN PRACTICE OF PRODUCT QUALITY AND SAFETY PROVISION

Ганусін С.Л.

аспірант

Одеський національний економічний університет, Україна

АДАПТАЦІЯ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ПРАКТИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ТА БЕЗПЕКИ ПРОДУКЦІЇ

In the context of the European experience of quality assurance and product safety, some trends of Ukrainian food market and ways of Ukrainian food industry enterprises adaptation to the international food markets requirements have been considered.

Key words: *food quality and safety, food market, food law, product quality assurance system, safety standards of food industry enterprises.*

In the context of markets globalization and increasing competition, more and more attention is paid to issues of quality and safety of agri-food products. These particular components of characteristics of food have become a determining factor of successful business enterprises. The quality and safety of food along with its accessibility and affordability is a critical component of food security of the country [1].

Quality and food safety is often not an observable feature, and the consumer has to rely on the information provided by the manufacturer. It has to be created a confidential relationship between consumers and food products manufacturers, which imposes some responsibility on producers and determines the nature of its actions towards strengthening the market position and image building of the company. This practice was originated and operates in Western countries. Its violation, in contrast to the Ukrainian realities, able to bankrupt any food business. Meanwhile, ensuring quality and food safety is a priority public health issue in developed countries and in countries that are developing. It encourages governments to develop and Refine the regulatory framework, an effective system of ensuring food safety, ensuring the responsible conduct of manufacturers and suppliers throughout the supply chain and access of consumers to safe food. It is urgent to focus attention on safety and quality of food products management is demonstrated by the fact that the actual number of cases of diseases caused by harmful food products is much higher than the number of registered cases.

Therefore, the aim of this article is to determin trends of Ukrainian food market, the European requirements as for products quality and safety, adaptation of national food industry enterprises to the global requirements of the WTO and the world food market and grounding ways of its safe formation. Ukraine's membership in the WTO in the context of global escalating competition requires a significant acceleration of the process of improving the quality of management in the national scale and promoting the efficiency and competitiveness of domestic enterprises and organizations. Current social and economic conditions require the immediate development of domestic enterprises to tough conditions of international markets, improved consumer protection and technical regulations and their components the standardization, conformity assessment and metrology in accordance with international practice and EU requirements, further correcting the philosophy of the economics and business development, new common culture of quality throughout the state formation.

Market transformation in the agricultural sector associated with the emergence of new trends that became evident in the redistribution of the volumes of gross output of crop and livestock

production between the public and private sectors. About 70% of gross agricultural output is produced in households, which are, as you know, at the lowest level of social organization of production in terms of innovation receptivity, agribusiness management, low marketability of production and products non-compliance with the requirements of national and international standards [2, p. 181].

Economic instability and constantly enhancing food prices have significantly changed the purchasing power of all population segments, increased the proportion of families living below the poverty line. Social differentiation of the population generates the demand for all kinds of high and low-quality food due to the creditworthiness of the consumer. However, the diversity and richness of the food market in the absence of public awareness and proper control, create conditions for mass consumption of low-quality and dangerous products. Though, consumer behavior is built on the simple satisfaction of needs in food, as a vital necessity.

The abovementioned tendencies from the point of view of preserving the health of the nation, accompanied by a decrease in the manufacturers' liability for compliance with the technologies of production and processing the agricultural products. This is especially true as for small businesses that do not have laboratories of quality, pay insufficient attention to the input quality control of raw materials (nitrates, pesticides, heavy metals, antibacterial drugs, radionuclides) and process control (for improving taste and appearance characteristics used by more than 500 synthetic additives) and focused mainly on the technical terms production, not technical regulations. In addition, there are cases of disclosure of "clandestine manufacture" of food products and smuggling contraband goods into the country. All of this contributes to food market products replenishment, which contains a hazard - chemical, physical, biological or physical (material) that might affect human health.

Main reasons for the quality and food safety decrease are formed directly in the production sphere and in the sphere of transportation, storage and trade. They include:

in the field of agriculture:

- the growth of anthropogenic and technogenic load on the environment;
- violation the agricultural technologies of agricultural crops cultivation;
- the use of medicinal and hormonal drugs, of synthetic vitamins, transgenic feed in

livestock farming;

in the field of food industry:

- inadequate health care level of production; the loosening of production control, outdated standards and their lack of expertise;
- adulteration of foodstuffs;

in the sphere of food products preservation:

- lack of hygienic packagings certification which are in direct contact with food;
- using, while food products processing for the purpose of their disinfection, abiological safety products, but ultraviolet radiation, ozone, chemicals, gas environment;

in the field of transportation:

- lack of specialized transport and control system over the food transportation that spoils quickly;

in the field of trade:

- sanitary norms and rules violation, trade expired and counterfeit goods;
- a large number of intermediaries in the way the food passes from producer to consumer [3, p. 47; 4, CH. 4].

Regulation and control over these areas in European practice is carried out with the help of food law, components of which are:

1. "horizontal" legislation that regulates the safety of a wide range of food products or groups (hygiene and monitoring compliance in relation to traditional and new food products, additives, materials in contact with food).

2. marking and labeling;

3. "vertical" directives concerning specific types of products, special purpose products, or products produced in a particular region. They normalize all the constituent aspects of a product: raw material, manufacturing process, ingredients, labelling, etc.

All regulations back three main objectives of food law, namely:

- health care: subject only safe food may subject to the sale.
- consumer protection against fraud.
- proper awareness.

Thus, achieving compliance with the requirements of the WTO and the Codex Alimentarius Commission within the scope of which the member States of the WTO to independently monitor the compliance with EU directives and the EU keep the Commission informed about its activities. In European practice developed systems of food safety to identify and control potential hazards with a view to their prevention. That is, product safety is ensured by the quality system. In turn, the consumer has to trust that the quality requirements will be satisfied.

For the food industry several types of quality assurance systems (QA-system) have been developed. The codes of base practice (for example, the Code of good manufacturing practice (GMP), the Code of good hygienic practice (GHP), etc.) The HACCP system (hazard analysis and control critical points), ISO (International organization for standardization), as well as combined systems. The code of good manufacturing practice and HACCP are focused on ensuring compliance with process requirements, and system ISO focused on the management [5,p. 90].

The EU has proposed a radically new approach regarding the development of security standards in the food facilities production. It is based on the need to ensure a high level of food safety in future and based on the following principles, which apply throughout Europe:

1. the principle of production and sale of the food chain;
2. the principle of entrepreneur responsibility.
3. the principle of traceability;
4. independent scientific risk assessment;
5. the distinction between risk assessment and risk management;
6. preventive principle;
7. transparent risk communication;

Over the past two years independent national Agency dealing with food safety, based in almost all member States of the EU. Within the scope of their competence includes:

- preparation of independent scientific advice on all matters related to food safety,
- early warning systems functioning,
- dialogue with consumers on the subject of food safety and health,
- cooperation with the national agencies of other countries.

The establishment of an independent entity was accompanied by the adoption of a number of other measures aimed at the improvement and harmonization of all legislation in relation to all aspects of food production all the way "from farm to table".

Ukrainian food industry to satisfy a wide range of EU requirements. The food industry is one of the leading industries of Ukraine, it unites more than 20 industries that produce food. Nowadays, the food industry is approximately 15% of all products produced on the territory of Ukraine. The increasing number of food manufacturers shows the development of this sector, which remains one of the most attractive for both foreign and domestic investors. But in recent years the development of the food industry in Ukraine is characterized by a sharp decrease of the technological level of production, lower sales volumes and product mix, quality degradation, loss of investment and innovative processes, the displacement of national food products with internal and external food markets, decrease in the volume of budget revenues and foreign exchange earnings. The Ukrainian agricultural sector and food production are poorly integrated into the international trading system. Meanwhile, the food industry of Ukraine is able not only to meet the needs of the domestic market for food products, but also to develop a strong export potential of the state and to compete in the international food market [6].

Quality and safety, being the factors of competitive advantages of products and enterprises, at the same time not stimulate work in this direction. Such a stimulus may be a change in consumer preferences.

In the national food industry prevails orientation on production processes and technological processes. The current situation in the markets of food products and in the value chain of food products from agricultural raw materials is unguided through the variability of customer requirements, increased competition, environmental issues, government interests, and the like. This leads to the modern dynamics of quality food products development. The production of agricultural raw materials and food industries are still in transition from a focus on costs to customer orientation. In the Executive branch generally discontinued implementation of quality management systems. No organized system monitoring and research of cases that have happened through the dangerous products (services), for the purpose of generalization and training for the Government of Ukraine informed recommendations regarding the prevention and reduction of such cases and their consequences. Not widely spread, the development of sectoral and regional programs of improvement of management systems based on international and national standards and modern concepts of perfection using the best international and domestic practice. The quality (in the broad sense) did not become a national idea of the Ukrainian society.

Orientation of business entities to maximize profits has resulted in conditions of food shortage, surging imports, weak state control and supervision in the loss of food quality. Especially unsaturated market, but there is an opposite trend when the quantity of food is also accompanied by a loss of quality. Of course, competition in the food market is forcing manufacturers to make purposeful steps to meet consumer demand, expanding their market niches, diversification of the product range. But in low purchasing power of the population, targeting it on a cheap product, the lack of mass interest in the composition of the consumed products, enterprises-producers have no motivation as to appropriate labeling and advertising the quality of their products. Moreover, there is a trend of inconsistency consumer demand for a quality product contrary to the expectations of the manufacturer.

A qualitative product can not be cheap, but this fact leads to the fact that the number of products remains without attention of the consumer. Thus, the retail food market offers both domestic and imported products of different quality and does not guide the consumer in his choice. Trade, in its turn, is in no hurry to get rid of defective goods, as the focus on the profits maximization associated with higher costs and losses.

Improving the quality and its component - the safety of agricultural products and food is a priority that requires a national strategy and tactics as a tool of strategy implementation in this area. The strategy achieves the main purpose of using the intermediate solution of tactical problems involving:

- Ukrainian legislation harmonization to the EU legislation according to the Association Agreement and relevant international standards, in particular on issues of food safety, sanitary and phytosanitary control, as well as measures identified by the action Plan for implementation The Association agreement;

- definition of priority directions of social and economic revival of the state and society to ensure further development of the national movement for quality and excellence and its integration into the pan-European movement to ensure the modern world and European trends, particularly in regard to the strengthening of social orientation and the dissemination of the concepts of organizational perfection

- systematization of actions of the government, regional administrations, management of companies regarding the production of quality and safe products, to continue work on the adoption of technical regulations developed on the basis of the relevant legislative acts of the EU, as well as 7064 national standards of Ukraine harmonized with international and European standards;

- long - term, the most fundamental questions of the theory and practice of introduction of the domestic agricultural and food enterprises of quality management systems, preparation of the enterprises in this process;

- solving the problems of motivation and stimulation of domestic producers, investment and innovation policy formation, tax, financial and credit mechanisms;
- the creation of an integrated food safety systems built on the basis of risk assessment of foodborne, and the development of evidence-based interventions for preventing security breaches throughout the chain of production and use of food products;
- improvement of legislative, regulatory and methodological framework for monitoring the quality and safety of products, including harmonization with the international requirements of safety criteria for food products on the basis of fundamental research in the field of nutrition science;
- improving the efficiency of the organization control of product safety, including the establishment of modern technical base and production base of laboratories processing enterprises;
- strengthening of requirements to entities that are engaged in the manufacture, transportation and sale of products for the strict implementation of the established sanitary trnovany;
- ensuring strict observance of technological regimes, health and sanitation requirements established by regulatory legal acts;
- creating and maintaining proper systems and infrastructure ensure food safety (e.g., laboratories) with a view to taking appropriate measures and risk management security products the food throughout the food chain, including in emergencies;
- development of cross-sectoral collaboration to improve communication and ability for joint action between sectors such as public health, animal health, agriculture, etc.;
- the inclusion of food safety in the broader policies and programmes in the field of food (e.g. food security);
- search benchmarking models with the aim of establishing standard food production safety;
- development of models of good practice retail trade of food products based on the hygienic requirements for the operation of stores that can be offered for use in countries that are developing.

On the background of significant challenges to the quality and safety of products fill the domestic market, the system of state protection of consumer rights in Ukraine remains imperfect and does not meet the requirements of time and situation in the country. The public has virtually no influence on the actions and decisions of the government on issues of consumer protection, which are mainly non-public and non-transparent character, and public organizations (associations) consumers do not receive adequate support from the authorities.

It should be noted that in the field of consumer education on food safety is the most important information of the population about the importance of healthy nutrition standards in the technological processes of preparation and storage of food products, ensuring proper labeling of food products to choose healthier foods, improving surveillance systems (surveillance). To ensure food safety it is necessary at the national level to integrate the activities of various line departments responsible for production, storage and consumption of products, apply a preventive control system the safety and quality of food products based on hazard analysis critical control points, monitoring.

An important prerequisite for the practical implementation of monitoring food safety is the organization of an electronic system of data collection and processing. This system will allow online organize information accumulated in the work of ongoing supervision; to unify information about food products; to conduct separate accounting information about the products of mass consumption; to establish the relationship between the incidence in humans and the results of studies of food products; promptly evaluate the effectiveness of activities.

The introduction of a system of disease surveillance systems for monitoring food safety will:

firstly, to evaluate the actual contamination of food and adverse effects on the health of the population;

secondly, to create a national database of pollutants for the scientific substantiation of regulations and the development of targeted interventions for the prevention of any emerging risks associated with food products. The solution to this problem at the state level also need to harmonize domestic standards, sanitary norms and rules with international.

Thus, the most important task of the Ukrainian economy is the implementation of quality systems and certification for enterprises in general, and especially in food factories that form the export potential of the country. This direction can be considered as an important condition for the competitiveness of products in domestic and foreign markets, as a basis for the consumer demand formation and consumer confidence credit, as a way to expand our markets and guarantee a stable product safety, as the basis of financial stability and investment activity.

References:

1. ZU «Pro bezpechnist' ta yakist' harchovih produktiv» №2809-IV ot 06.09.2005 g., St.1. <http://www.rada.gov.ua>
2. Strategija ekonomichnogo i social'nogo rozvitku Ukraïni (2004-2015 roki) «Shljahom Evropejs'koï integraciï» / Avt. Kol.: A.S.Gal'chins'kij, V.M. Geec' ta in.; Nac. in.-t strategichnih doslidzhen', In-t ekon. prognovuvannja NAN Ukraïni, M-vo ekonomiki ta z pitan' evropejs'koï integraciï Ukraïni. – K.: IVC Derzhkomstatu Ukraïni., 2004. – 416 s., Rozdil VII, S.181-193.
3. Kupinec L.E. Kachestvo i bezopasnost' pishhevyh produktov kak dominanta razvitija prodovol'stvennogo kompleksa / L.E. Kupinec // Ekonomika harchovoï promislivosti. №1. – 2009 r. – S.43-50.
4. Kupinec L.E. Jekologizacija prodovol'stvennogo kompleksa: teorija, metodologija, mehani-zmy / L.E. Kupinec Odessa: In-t problem rynku i jekon.-jekol. issled. NAN Ukrainy, 2010. – 712 s.
5. Akimenko E. Vnedrenie sistemy upravlenija bezopasnost'ju pishhevoj produkcii / E. Akimenko // Standarty i kachestvo. – 2008. – №2. – S. 90.
6. Budushhee Ukrainy - v global'noj sisteme proizvoditelej prodovol'stvija - [Jelektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: http://gazeta.dt.ua/LAW/maybutne_ukrayini_u_globalniy_sistemi_virobnikiv_prodovolstva.html.

Getman O.A.

graduate student

Kharkiv National University of Construction and Architecture, Kharkiv, Ukraine

ANALYTICAL REVIEW OF THE THEORETICAL STUDIES AND STRATEGIC APPROACHES IN RELATION TO THE TRANSFORMATIONAL PROCESS OF ORGANIZATIONAL STRUCTURE, CRITERIA APPROACH TO THE EVALUATION OF ITS EFFECTIVENESS

Гетьман О.А.

аспирант

Харьковский национальный университет строительства и архитектуры, Украина

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ОБОСНОВАНИЙ И СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ ПРИМЕНИТЕЛЬНО К ТРАНСФОРМАЦИОННОМУ ПРОЦЕССУ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР ПРЕДПРИЯТИЙ, КРИТЕРИАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ

The need for theoretical justification transformation efficiency organizations in the implementation of development strategies emerged long before the most modern methods of construction of organizational structures. The relevance of research today is determined continuously growing need to develop new theories improve management organizations. Therefore, at the present stage of important new models of the organizational structure of the enterprise through their transformation. This article examines the theoretical rationale and strategic approaches in relation to the transformational process of organizational structure, as well as the criteria approach to evaluating the effectiveness of the transformation process.

Keywords: structure, strategy, transformation, external environment, criteria of efficiency, flexibility, rationality, span of control.

Необходимость теоретического обоснования эффективности трансформации организации в процессе реализации стратегии развития возникла задолго до появления большинства современных методов построения организационных структур. Актуальность исследования сегодня определяется постоянно растущей необходимостью развивать новые теории повышения эффективности управления организациями. Поэтому на современном этапе важны новые модели организационного построения предприятия путем их трансформации. В данной статье рассмотрены теоретические обоснования и стратегические подходы

применительно к трансформационному процессу организационных структур предприятий, а также критерияльный подход к оценке эффективности трансформационного процесса.

Ключевые слова: структура, стратегия, трансформация, внешняя среда, критерии эффективности, гибкость, рациональность, норма управляемости.

Первостепенной задачей организаций Украины стало не только выживание, но и развитие при существовании во внешней среде, которая формируется на современном этапе. Эта среда становится все более динамичной. Чтобы выжить, организациям необходимо обращать внимание на все факторы внешней среды, с целью своевременного принятия решения руководителем о необходимости трансформации организационной структуры предприятия.

Основной вклад в направлении исследования и освещения вопросов, касающихся трансформации организационных структур был сделан современными авторами. Данной проблематикой занимались: В. Жариков, О. Виханский, А. Наумов, А. Чернявский, Г. Минцберг, Б. Альстренд, Д. Лэмпел, Г. Ульянов, Т. Хохлова, О. Фетисова, В. Акулов, М. Рудаков, Ю. Лапыгин, Е. Ойхман, Э. Попов, А. Богданов, О. Уильямсон, Ю. Кочеврин, Б. Мильнер, М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури и др. [1-17].

Таблица 1

Матричный анализ теории трансформации организационных структур

№ блока, наименование	Авторы представленных работ	Сильные стороны подхода	Слабые стороны подхода
1. Органический подход	В. Жариков, Е. Удалова, О. Фетисова, В. Акулов, М. Рудаков, Б. Мильнер.	1. Рассматривается вопрос трансформации предприятий как комплекс действий, направленных на повышение эффективности 2. Определяется необходимость движения в глобальном масштабе от функциональных форм организации структуры к органическим	1. Трансформация определяется как преобразование структур из бюрократических в органические без учета влияния факторов внешней среды или при отрицании их первичности. 2. Отсутствие четких и обоснованных подходов к разработке экономико-математической модели трансформации структур организаций.
2. Внутрискруктурный подход	О. Виханский, А. Наумов, А. Чернявский, Ю. Лапыгин, Оливер И. Уильямсон, Ф. Котлер, К. Келлер, М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури.	1. Рассматривается вопрос о минимизации транзакционных издержек при трансформации организационной структуры. 2. Рассматривается процесс трансформации, в том числе как процесс слияния, целью которого является повышение конкурентоспособности.	1. Преуменьшение значения факторов внешней среды по отношению к существующей организации. 2. Отсутствие четких и обоснованных подходов к разработке экономико-математической модели трансформации структур организаций.
3. Реактивный подход	Г. Ульянов, Т. Хохлова, Ю. Кочеврин, Г. Минцберг, А. Богданов.	1. Акцентируется внимание на решающей роли факторов внешней среды на процесс трансформации структуры организации. 2. Определяется факт трансформации организационной структуры предприятия в процессе реализации стратегии развития.	1. Отсутствие четких и обоснованных подходов к разработке экономико-математической модели трансформации структур организаций.

Существующие теории различаются по способу разработки построения и трансформации организационных структур. При рассмотрении работ указанных авторов был сделан вывод о необходимости разграничения подходов к пониманию процесса трансформации организационной структуры предприятия на три больших блока, которые определим как: органические теории и подходы, внутрискруктурные и реактивные.

Первую группу составляют теории и подходы, согласно которым трансформация сводится к преобразованию бюрократических структур в органические, или введение элементов органических структур в существующие бюрократические формы без привязки к условиям внешней среды.

Вторую, самую многочисленную группу, составляют теории, согласно которым, трансформация сводится к изменению структуры на основе анализа факторов преимущественно внутренней среды.

Третий блок представляют теории, которые акцентируют внимание на решающей роли факторов внешней среды на процесс трансформации, но не предлагают системы определения выбора конкретной организационной формы, в зависимости от параметров входа.

В качестве нового подхода к исследованию предлагается рассмотреть матричный анализ теории трансформации (табл. 1).

Аналитический обзор по направлению освещения вопросов, касающихся трансформации организационных структур свидетельствует об отсутствии системной и всесторонне обоснованной теории трансформации структур предприятий.

В указанных методах и подходах отсутствует методика определения параметров входа исследуемого процесса, определения параметров выхода, отсутствует понимание при определении процессов трансформации наличия корреляционной связи между координационными механизмами, степенью децентрализации, основными частями организации, принципами группирования структур и другими параметрами.

Исходя из выше изложенного, следует отметить, что, несмотря на наличие исследований в данной области, четкие и обоснованные подходы к разработке экономико-математической модели трансформации структур организаций на данном этапе не определены.

Разработка модели трансформации организационных форм в процессе реализации стратегии развития необходима для возможности своевременного принятия решения собственником или руководителем предприятия о необходимости трансформации организационной структуры, учитывая постоянно растущую необходимость повышения эффективности работы организаций.

Учитывая отмеченное выше, проанализируем известные стратегические подходы применительно к трансформационному процессу, рассмотрев комплекс точек зрения на сущность данного процесса.

Построение стратегии развития всегда сложный и противоречивый процесс, при этом школы стратегии – десять различных точек зрения - подходов, большинство из которых получило отражение в практическом менеджменте. Г. Минцберг в работе «Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегического менеджмента» определяет их следующим образом [4, с.14].

Таблица 2

Десять различных подходов к процессу формирования стратегии развития предприятия

п/п	Школы стратегии	Стратегические подходы к формированию стратегии
1	Дизайна	Процесс осмысления
2	Планирования	Формальный процесс
3	Позиционирования	Аналитический процесс
4	Предпринимательства	Процесс предвидения
5	Когнитивная	Ментальный процесс
6	Обучения	Развивающийся процесс
7	Власти	Процесс переговоров
8	Культуры	Коллективный процесс
9	Внешней среды	Реактивный процесс
10	Конфигурации	Процесс трансформации

Анализ перспективности школ стратегии (подходов) с позиции Бостонской консультативной группы с помощью матрицы позволяет определить перспективность применения данных подходов при построении стратегии развития организации (рис.1). Предлагается использовать показатель – рост популярности школ. Он дает размер матрицы по вертикали. Размер по горизонтали задается величиной, определяемой как статистическая мода в применении подходов школ при формировании стратегии. Данные, использованные

при построении матрицы, отображают результат экспертной оценки, производимой классиками менеджмента (Г.Минцберг, Б. Альстранд, Ж. Лампель) [4, с.322].



Рис. 1. Анализ перспективности школ стратегии

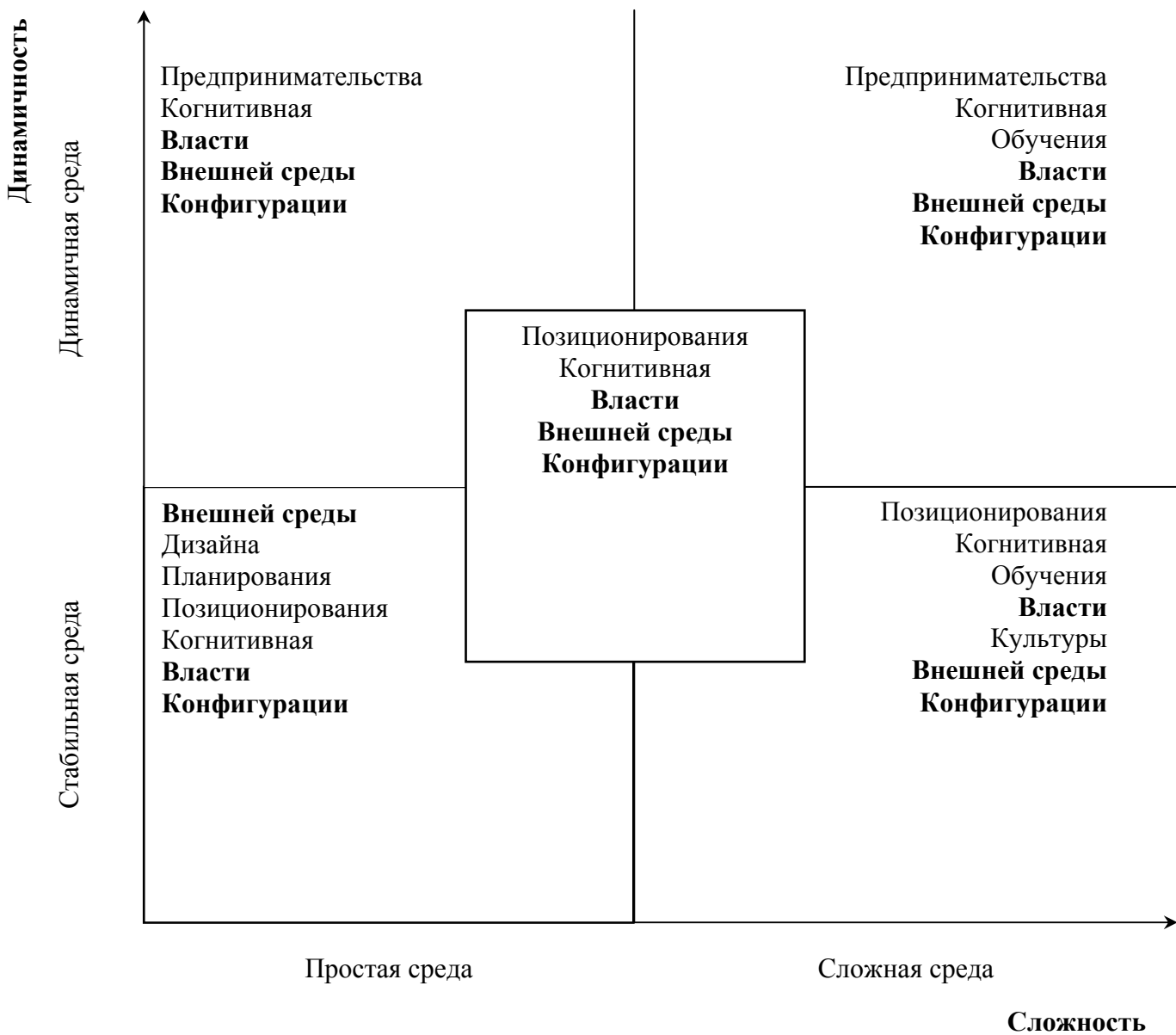


Рис. 2. Направления применения подходов различных школ стратегического менеджмента

Ниже представлен рис. 2, на котором изображен сводный анализ применения подходов различных школ стратегического менеджмента в системе координат основных факторов внешней среды (сложность и динамичность).

Учитывая постоянно растущую динамичность внешней среды, а также изменяющуюся во времени сложность, принимая во внимание данные матрицы БКГ (рис. 1), несложно сделать вывод о совпадении результатов исследования в части перспективности применения, практически при всех трансформационных процессах, происходящих при смене структурных конфигураций, подходов школ конфигурации, внешней среды и власти (не исключая при этом использование подходов и других школ).

Подходы школ конфигурации и власти дополняют друг друга, так как при процессе трансформации (именно так школа конфигурации определяет процесс построения стратегии) переговорный процесс, в том числе и управляемый функциональный конфликт, есть не что иное, как катализатор процесса трансформации организационной структуры. Однако выбор конфигурации структуры зависит, в первую очередь, от влияния основных факторов внешней среды организации, таких как сложность и динамичность.

Принимая во внимание выше изложенное, к построению стратегии развития предприятия необходимо, в первую очередь, применение комплексных подходов школ конфигурации, власти и внешней среды, рассматривающих процесс построения стратегии как реактивный, трансформационный и переговорный процесс. Концептуальным направлением создания стратегии есть понимание того факта, что структура не заменяет стратегию, а является ее составной частью, при этом очевидна возможность разработки стратегии развития предприятия через структурную трансформацию.

Недостаточно изученным аспектом теории и практики трансформации организационной структуры предприятия также является выбор критериев эффективности этого процесса.

Самым общим и наиболее часто используемым критерием эффективности трансформации организационной структуры является соответствие результатов поставленной цели. Результаты могут заключаться в изменении стартовых показателей работы организации, таких как объем производства, величины активов, доли рынка, капитализации, роста добавленной стоимости, чистого дисконтированного дохода [19].

В качестве интегрального критерия общей эффективности (Э) предлагается использовать показатель, рассчитываемый по формуле [18, с.25-26]:

$$\mathcal{E} = \text{УЧП} \frac{1}{(И + НК)}, \quad (1)$$

где УЧП — условно-чистая продукция,

И — издержки на производство и реализацию продукции,

Н — норма дисконта,

К — среднегодовой остаток основных и оборотных нормируемых фондов.

При оценке эффективности проекта трансформации предлагается дополнительно использовать интегральный показатель — изменение рыночной стоимости предприятия или стоимостный разрыв.

Стоимостный разрыв (чистая текущая стоимость эффекта трансформации) — разница между текущей стоимостью предприятия при существующих условиях и текущей стоимостью предприятия после трансформации [19].

$$NPV_c = [D(PN)]_n - (I)_n + (T)_n \cdot r, \quad (2)$$

где NPV_c — чистая текущая стоимость эффекта трансформации;

D(PN)_n — прибыль от трансформации

n — период времени после трансформации;

(I)_n — дополнительные инвестиции на трансформацию; (T)_n — прирост (экономия) налоговых платежей;

r — коэффициент дисконтирования.

Обобщающим или интегральным «качественным» критерием выхода предлагается считать, так называемую «инновацию ценности». Данная категория как нельзя лучше отражает итог возникшей синергетической связи между «качественными» категориями системы, отражая ее эмерджентность (качество системы, которое свойственно только ей, и которое не является следствием свойств ее частей) [19].

Следует также отметить, что кроме универсальных показателей, которые предлагается применить для определения эффективности процесса трансформации организационной структуры предприятия, необходимо рассмотреть частные показатели эффективности данного процесса, которые могут входить в общую систему критериев развития организации.

К таким показателям следует отнести:

1. Гибкость организационной структуры управления - определяется как отношение численности работников, которые могут выполнять смежные межгрупповые функции к общему количеству работников.

$$\Gamma = \frac{Чс}{Чо}, \quad (3)$$

Γ - гибкость организационной структуры управления,

$Чс$ – численность работников, которые могут выполнять смежные межгрупповые функции,

$Чо$ – общая численность работников организации.

Данный показатель применим для определения эффективности трансформационного процесса в случае изменения конфигурации в сторону органичности при усилении влияния факторов динамичности внешней среды (например: при изменении структуры с профессиональной - в адхократичную, механистической - в простую).

2. Рациональность организационной структуры управления – определяется отношением численности управленческого состава к общей численности персонала.

$$Р = \frac{Чу}{Чо}, \quad (4)$$

$Р$ – рациональность организационной структуры управления,

$Чу$ - численность управленческого состава.

В этой связи необходимо акцентировать внимание на том, что в ходе построения и оптимизации структур важно учитывать по какому признаку происходит формирование элементов. Современные методы построения организации выделяют два принципа группировки элементов: функциональный и рыночный [20].

Выбор в сторону функциональности организации обуславливается следующим образом: с одной стороны, достигается высокая степень технической компетенции по сравнению со своими конкурентами и эффективность организации связана с ее большим размером, позволяющим развиваться специализации процессов. То есть, если в организации на первый план в качестве принципов группирования выходят зависимости процесса и масштаба, организация должна воспользоваться преимуществами специализации и выбрать для группирования принцип функциональности [20].

Выбирая для группирования рыночный принцип, организация отдает предпочтение координации рабочего потока и идет сознательно на уменьшение влияния таких критериев как процесс и масштаб. Координация деятельности в рыночных структурах определяется стандартизацией выпуска, которая зависит от систем контроля над исполнением. Данные структуры менее склонны к формализации, разбиты на рыночно-организованные единицы, менеджерам которых параллельно делегированы права по принятию решений, и являются, как правило, вертикально и параллельно децентрализованными [20].

В организациях, построенных по рыночному принципу, подразделения не являются крупными, в отличие от подразделений в функциональных организациях.

Учитывая вышеизложенное, следует сделать вывод, что данный показатель применим для определения эффективности трансформационного процесса в случае

изменения конфигурации при усилении влияния сложности внешней среды при отсутствии значительных изменений относительно влияния факторов динамичности среды. Следует также отметить, что сравнивать данные значения для организаций с различным влиянием факторов динамичности внешней среды, а значит, с различной органичностью структурных форм (особенно при замене функционального принципа построения организации на рыночный), не является корректным.

3. Норма управляемости по предприятию – определяется отношением общей численности персонала к произведению нормы управляемости для руководителей нижнего уровня и средней нормы управляемости для руководителей среднего и высшего уровней с учетом числа уровней управления.

$$N_y = \frac{N_o}{N_{un} * N_{св}^{p-1}}, \quad (5)$$

N_y – норма управляемости по предприятию,

N_{un} – норма управляемости для руководителей нижнего уровня,

$N_{св}$ – средняя норма управляемости для руководителей среднего и высшего уровней управления,

p – число уровней управления.

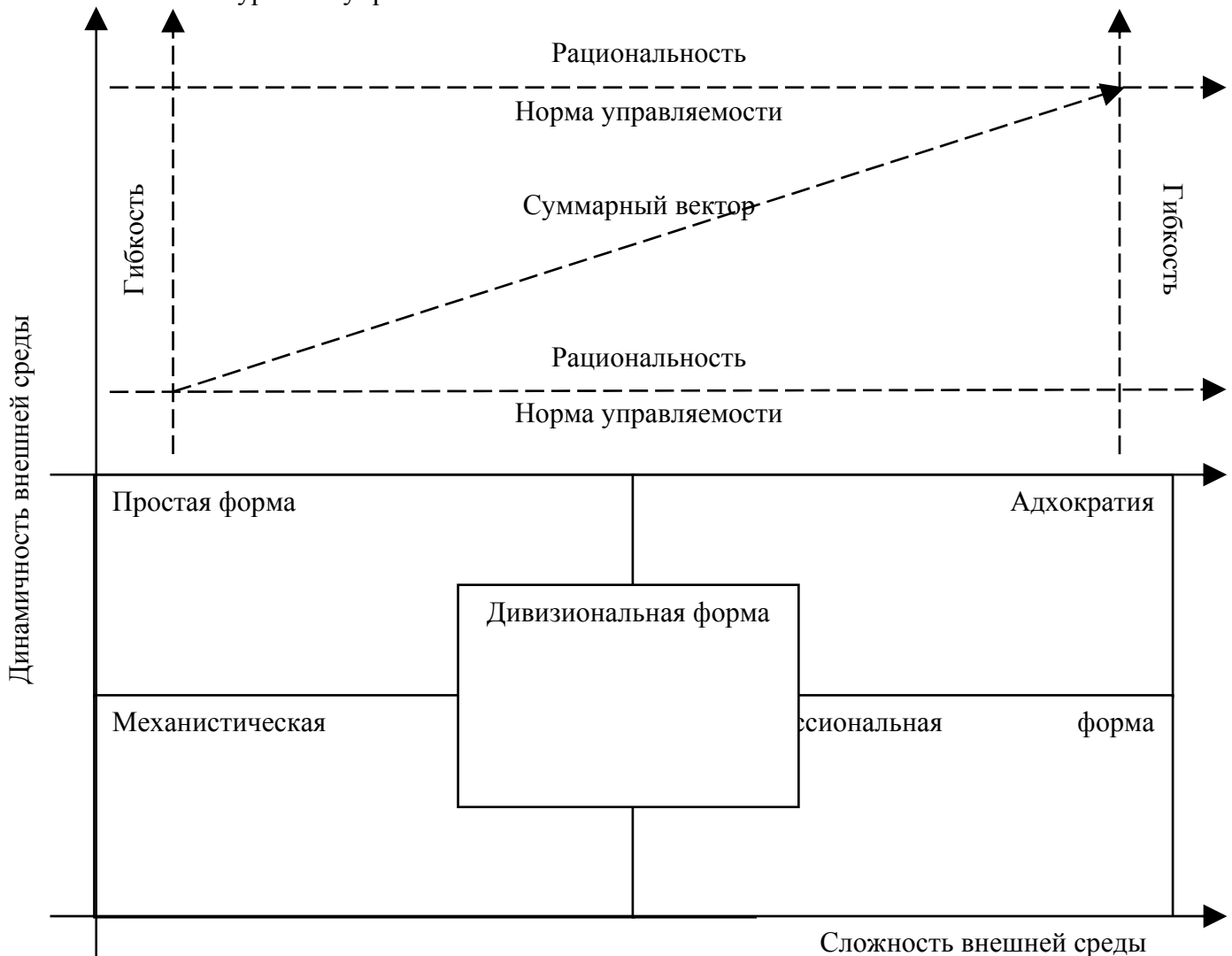


Рис. 3. Определение сегментов применения частных (турбулентных) показателей динамики трансформационного процесса

Данный показатель, также как и предыдущий, применим для определения эффективности трансформационного процесса в случае изменения конфигурации при усилении влияния сложности внешней среды, при отсутствии значительных изменений относительно влияния факторов динамичности среды.

Анализируя спектр применения частных показателей (гибкость, рациональность, норма управляемости) следует сделать вывод, что положительную или отрицательную динамику эффективности организационных изменений следует рассматривать применительно к определенному сегменту общего спектра возможных трансформаций. Для критерия «гибкость структуры», динамика процесса может рассматриваться при изменении влияния факторов динамичности внешней среды (принимая как переменную величину), сложность, как фактор влияния, максимально приближен к постоянному значению. Для критериев «рациональность структуры, норма управляемости», динамика процесса может рассматриваться при изменении влияния факторов сложности внешней среды (принимая как переменную величину), динамичность, как фактор влияния, максимально приближен к постоянному значению (рис. 3).

Определенную сложность для определения значения вышеуказанных критериев будут представлять трансформации смешанного типа, для которых величины изменения факторов сложности и динамичности внешней среды будут носить переменный характер (как при трансформации механистической формы в дивизиональную). В этом случае предлагается использовать метод построения суммарного вектора для определения значения равнодействующей силы. Определение сегментов применения турбулентных показателей на представленной диаграмме следует производить по принципу проецирования верхней части диаграммы на плоскость основных конфигурационных форм.

Вывод: в качестве параметров «выхода», определяющих трансформацию организационной структуры предприятия, отвечающей требованиям его развития, следует рассматривать как необходимые и достаточные критерии для всех видов трансформации следующие показатели: стоимостный разрыв, эффективность, инновацию ценности. В зависимости от типа трансформационного процесса, следует применять в качестве критериев частные показатели (гибкость, рациональность структуры, норму управляемости), которые учитывая специфику применения, назовем «турбулентными».

Турбулентные показатели - критерии оценки эффективности процесса трансформации организационной структуры предприятия, при условии, что один из факторов влияния внешней среды, которыми являются динамичность и сложность, носит переменный характер.

Данная система критериев, определяющих развитие организации, должна быть положена в основу определения факта достижения предприятием поставленной цели путем трансформации организационной структуры в процессе реализации стратегии развития.

Литература:

1. Жариков, В.Д. Трансформация организационных структур управления [Текст] / В.Д. Жариков, Е.Е. Удалова — Таврический национальный университет им. В. И. Вернадского. — Симферополь, 2011. — №4 (35). — С. 259-268.
2. Виханский О.С., Наумов А. И. Менеджмент. — 3-е изд. — М.: Гардарики, 2003. — 528 с. — С. 264-297.
3. Чернявский А.Д. Антикризисное управление. - К.: МАУП, 2000. - 208 с.: ил. - Библиогр. в конце частей.
4. Г.Минцберг. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегического менеджмента. / Г. Минцберг, Б. Альстренд, Д. Лэмпел. —Спб.: Питер, 2002 — 330 с.
5. Г.В. Ульянов. Управление процессом организационной трансформации [Электронный ресурс]. — электрон. текст. дан. — Режим доступа: <http://www.maop.vorstu.ru/Ulaynov.html>.
6. Хохлова Т.П. Эволюция методологии организационного проектирования: динамическое, горизонтальное структурирование // Журнал «Маркетинг в России и за рубежом». — 2006 г. — № 4. — Местоположение статьи (страницы).
7. Фетисова, О.В. Трансформация организационных структур [Текст] / О.В.Фетисова // Вестник ВолГУ. УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ / ВолГУ. — Волгоград, 2007. — Серия 3. Вып. 11. — С.128-132.

8. Г. Минцберг. Действуй эффективно! Лучшая практика менеджмента / Г. Минцберг. Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2011. — 288 с.
9. В. Б. Акулов, М. Н. Рудаков. Теория организации./ Акулов В. Б., Рудаков М. Н. — Петрозаводск: ПетрГУ, 2002. — с.
10. Лапыгин Ю. Н. Бизнес-план: стратегии и тактика развития компании / Ю.Н. Лапыгин, Д. Ю. Лапыгин. — 2-е изд., испр. — М.: Издательство «Омега Л», 2009. — 350 с.
11. Ойхман Е. Г., Попов Э. В. Реинжиниринг бизнеса: Реинжиниринг организации и информационные технологии. — М.: Финансы и статистика, 1997. — С. 44-59.
12. Богданов А. А. Тектология. Всеобщая организационная наука. Книга 1 - М. Экономика, 1989 — 304 с.
13. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, “отношенческая” контрактация. — СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. — 702 с.
14. Кочеврин Ю. Б. Эволюция менеджериализма. Опыт политико-экономического анализа. — М.: Наука, 1985. — 225 с.
15. Мильнер Б. З. Теория организации. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 480с.
16. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; Перевод с английского. Общая редакция и вступительная статья доктора экономических наук Л. И. Евенко. — Академия народного хозяйства при правительстве Российской Федерации, М.: Дело, 1997. — 493 с.
17. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации. — СПб.: Питер, 2011. — 512 с.: ил. — (Серия «Практика менеджмента»).
18. Коссов В.В. Рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция). Официальное издание. / В.В. Коссов, В.Н. Лившиц, А.Г. Шахназаров — М.: Экономика, 2000. — 42с.
19. Гетьман О. А. Определение закономерностей между построением организационной структуры и эффективностью работы организации / Ольга Гетьман // Вестник экономики транспорта и промышленности. — 2014. — № 47. — С. 70-76.
20. Гурьянов А.Б. Группирование организационных структур по функциональному и рыночному признаку/ А.Б. Гурьянов, О.А. Гетьман // Экономист. — 2013. — № 7. — С. 61-62.

Grabovets I. V.,

PhD (Candidate of Sociological Sciences), Associate Professor

Bratchenko L. E.,

Senior Researcher of the department of sociology and economy

Chernous L. S.,

PhD (Candidate of Sociological Sciences)

Krivoy Rog pedagogical institute of state higher educational institution

“Krivoy Rog national university”

CONTROLLING OF INVESTMENT PROJECTS IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

Грабовец И.В.,

к.соц.н., доцент

Братченко Л.Е.,

старший преподаватель,

Черноус Л.С.,

к.соц.н.

ГВУУ «Криворожский национальный университет» г. Кривой Рог

КОНТРОЛЛИНГ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

In the article the authors determine the essential characteristics of controlling of investment projects. They allow the analysis of forms and indices of the system of controlling. Are examined the special features of the introduction of program product “Manager-Oligarch 3.0” into the system of controlling of industrial enterprise.

Keywords: *controlling, management, investment, industrial enterprise, investment controlling.*

В статье авторы определяют сущностные характеристики контроллинга инвестиционных проектов. Предоставляют анализ форм и показателей системы контроллинга. Рассматривают особенности внедрения программного продукта «Менеджер-Олигарх 3.0» в систему контроллинга промышленного предприятия.

Ключевые слова: контроллинг, управление, инвестиции, промышленное предприятие, инвестиционный контроллинг.

Функционирование предприятия в современных экономических условиях обуславливает необходимость организации и реализации эффективного управления предприятием. Эффективное управление обеспечивает интеграцию экономических процессов на предприятии, связывает в единое целое внутренние ресурсы хозяйствующего субъекта и внешнюю среду, усиливает его адаптивность и конкурентоспособность.

Контроллинг – современная технология управления, ориентированная на достижение конечного результата деятельности предприятия. Опыт зарубежных предприятий подтверждает эффективность использования контроллинга для преодоления проблем управления на уровне предприятия, анализа информационных систем, качества продукции, сервисного обслуживания.

Внедрение контроллинга способствует повышению эффективности управления предприятием в целом. Инвестиционная деятельность предприятия представляет собой набор последовательных действий по выбору и созданию инвестиционного объекта, его эксплуатации/ликвидации, с осуществлением необходимых вложений. Так как инвестирование и финансирование в процессе реализации инвестиционной деятельности взаимосвязаны, то инвестиционная политика предприятия формулируется в рамках финансового планирования и направлена на достижение стратегических целей предприятия. Необходимость же контролировать результаты инвестиционной деятельности способствовала развитию еще одной специальной задачи контроллинга: контроллинг инвестиций.

Именно система контроллинга инвестиций в рамках управления промышленным предприятием является предметом исследования авторов данной статьи.

Термины «инвестиции», «инвестирование», «инвестиционный процесс», «инвестиционная деятельность», «инвестиционная политика» стали употребляться в нашей стране сравнительно недавно. Поэтому понятие и сущность этих терминов в нашей экономике трактуется по-разному. Так, например, понятие «инвестиции» отождествляют с капитальными вложениями, «инвестиционная деятельность» - с инвестированием. Хотя эти понятия по своей сути неоднозначны.

Термин «инвестиции» происходит от латинского слова «invest», что означает вложение средств. В более широкой трактовке инвестиции представляют собой вложения капитала с целью последующего увеличения. Инвестиции имеют финансовое и экономическое определение

По финансовому определению, инвестиции - это все виды активов (средств), вкладываемых в хозяйственную деятельность в целях получения дохода. Экономическое определение инвестиций можно сформулировать следующим образом: инвестиции это расходы на создание, расширение, реконструкцию, и техническое перевооружение основного капитала, а также на связанные с этим изменения оборотного капитала, поскольку изменения в товарно-материальных запасах во многом зависят от движения расходов на основной капитал.

Рассмотренные выше категории учтены при определении термина «инвестиции» в украинском законодательстве. В соответствии с Законом Украины «Об инвестиционной деятельности» «... инвестициями являются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности, в результате которой создается прибыль (доход) или достигается социальный эффект».

Основная задача инвестиционного направления для работающего предприятия – отраслевая диверсификация активов при сохранении (а желательно росте) доходности и минимально возможном уровне рисков. При этом постоянно приходится балансировать на грани «отдача на инвестиции – уровень рисков». Если целью является максимальная прибыльность - то выбор делается в сторону венчурных проектов. Для прямых инвестиций характерен умеренный уровень прибыльности при умеренных коммерческих рисках. Однако

эффективность прямых инвестиций может существенно возрасти при трансляции успешного опыта и знаний в производство получателей финансирования. Речь идет в первую очередь об эффективных системах управления. Они должны быть максимально унифицированы и иметь ясный и быстрый алгоритм внедрения в любое предприятие, независимо от масштаба, отраслевой специфики и территории дислокации.

Современная модель управления реальными инвестициями предприятия является сложной аналитической и управленческой системой, обеспечение функционирования и усовершенствования которой можно рассматривать в сфере автоматизации расчетных процедур при внедрении в программной продукции, что позволяет совершать управление инвестиционными проектами по отклонениям.

Реализация инвестиционной деятельности предприятия должна находиться в полном согласовании со стратегическим и оперативным финансовым планированием. Это необходимо для обеспечения заданных уровней ликвидности и рентабельности предприятия, с одной стороны, а с другой – для обеспечения инвестиционных проектов достаточными финансовыми средствами.

Приоритетными показателями инвестиционного контроллинга, которые определены в модели управления реальными инвестициями предприятия, являются: чистая сводная прибыль (Net Present Value, NPV), индекс прибыли (Profitability Index, PI), внутренняя норма прибыли (Internal Rate, IRR), сроки окупаемости (Payback Period, PP), дополнительные коэффициенты ликвидности (Liquidity Ratios, LR), коэффициенты деловой активности (Activity Ratios, AR), показатели структуры капитала и платежеспособности предприятия (Gearing Ratios), коэффициенты рентабельности (Profitability Ratios). Формализация основных параметров современной модели управления инвестициями позволяет определить четыре фактора влияния на данные показатели: чистый денежный поток, инвестиционные расходы, период реализации проекта, дисконтную ставку. Соответственно, контроллинговые процедуры сосредоточены именно на причинах и следствиях отклонения указанных факторов.

Основные и дополнительные показатели рассчитываются, как плановые, так и фактические, на каждом этапе жизненного цикла инвестиционного проекта, корректируются в соответствии с изменениями основных показателей. Во время расчета выделяется область определения заданных показателей, которая заносится в специальную базу данных автоматизированной системы для дальнейшего их использования как эталонных. В результате изменения подконтрольных показателей во время реализации инвестиционного проекта (как в сторону улучшения, так и ухудшения) история изменений автоматически фиксируется в базе данных. Это дает возможность проводить дальнейшее сравнение проекта с любым периодом развития.

На основе базы данных инвестиционного контроллинга автоматизированная система выбирает необходимый диагностический вывод и формирует рекомендацию относительно нормализации отклонения.

Такая идеология управления реальными инвестициями предприятия в условиях инвестиционного контроллинга внедрена в программной продукции ООО «Программные системы развития» «Менеджер-Олигарх 3.0», которая обеспечивает практическое использование модели инвестиционного контроллинга в технологической части его внедрения. Программный продукт «Менеджер-Олигарх 3.0» включает шесть основных компонентов, соответствующих основным элементам бизнес-плана проекта: финансовый блок, инвестиционный блок, маркетинговый блок, производственный блок, блок персонала, блок логистики, а также три дополнительных: «Ваш сейф», бухгалтерия, резерв. Основным блоком, который способствует реализации функций инвестиционного контроллинга в рамках программного продукта «Менеджер-Олигарх 3.0», является «центр управления проектом».

Центр управления создан как единая система мониторинга, анализа, планирования, прогнозирования, моделирования и контроля всей хозяйственно-финансовой деятельности и инвестиционной в частности. В Центре контроллер получает возможность перманентно

отслеживать весь ход реализации инвестиционного проекта с учетом влияния его на другие виды деятельности предприятия в режиме реального времени в количественном и качественном измерении.

Система отслеживает и сигнализирует о приближении к граничным значениям показателей, которые контролируются. Также есть возможность смоделировать тот или иной путь развития проекта с соответствующими результатами и последствиями для предприятия в целом. Таким образом, в программной продукции «Менеджер-Олигарх 3.0» реализованы информационная, контролирующая и координирующая функции инвестиционного контроллинга.

Следует помнить, что система контроллинга должна обеспечивать на предприятии: взаимосвязь управления практически со всеми его функциями; организацию и обеспечение функционирования на предприятии центров затрат, прибыли и инвестиций; анализ затрат предприятия; на основе результатов контроллинга разрабатывать мероприятия и подготавливать управленческие решения, направленные на улучшение инвестиционной деятельности предприятия.

Предложенный программный продукт «Менеджер-Олигарх 3.0» имеет ряд потенциальных преимуществ. За счет эффекта синергизма можно получить следующие:

- Оценку финансового состояния предприятия.
- Анализ хода реализации инвестиционного проекта.
- Анализ хода и качества проектов по внедрению «процедур эффективности».
- Обеспеченность инвестиций – контроль за наличием и состоянием активов, обеспечивающих целевые займы.
- Анализ показателей эффективности инвестиций и стоимости производства.
- Выявление прохождения в проектах «зон риска», связанных с точкой возврата, точкой минимальных убытков, точкой безубыточности и точкой полного возврата инвестированного капитала с учетом стоимости денег во времени (дисконтирования).

Таким образом, мы видим, что использование инвестиционного контроллинга в управлении предприятием происходит в условиях усиления его рыночной ориентации, что приводит к возрастанию значения управления и качественного переворота в структурах и методах управления как фактора повышения конкурентоспособности предприятия.

Литература:

1. Виноградов С.Л. Контролінг як технологія менеджменту. Замітки практика // Контролінг. – 2002.-№2, с. 217.
2. Дайле А. Практика контроллинга: Пер с нем. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 336с
3. Об управленческом контроллинге [Электронный ресурс] / Режим доступа <http://www.intalev.ua/>. – Назва з домашньої сторінки інтернету.
4. Якунин А. Концепция инвестиционного бизнеса / [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.executive.ru/community/articles/1450110/?page=0> – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
5. Grabovets Irina, Bratchenko Ljudmila Controller as the contemporary integrator of the business-processes [Текст] / Grabovets Irina, Bratchenko Ljudmila // Institutional framework of the economy functioning in conditions of transformation: Collection of scientific articles. Vol. 1 – Verlag SWG imex GmbH, Nurnberg, Deutschland, 2014. – 348 p. – P. 165-169
6. Grabovets Irina, Bratchenko Ljudmila Ways of the improvement of economic functions and tasks of controlling in the industrial enterprises [Текст] / Grabovets Irina, Bratchenko Ljudmila // Съвременни проблеми на регионалното развитие: Събрани статии. Т. 1. - Академично издателство на Аграрния университет Пловдив, България, 2014. - 404 с. – С.174-178

Davydov O.I.

Ph.D., Associate Professor

V.N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine

DEVELOPMENT OF THE CONCEPT OF ENTERPRISE VALUE MANAGEMENT IN MODERN ECONOMY

In the article there are considered theoretical and practical aspects of enterprise value management . There are also defined the main directions of the development of an enterprise value management concept in current economic circumstances.

Keywords: *enterprise value, management, a concept of enterprise value management.*

Modern economy is always under transformation condition, it is characterized by growth of dynamics and uncertainty of market processes, of threats to emergence and expansion of financial and economic crises. To ensure effective and ongoing activity of enterprises in such conditions it is necessary to implement the management concepts which are adequate to modern economic realities, one of which is value based management - VBM.

In the VBM concept to maximize enterprise value is the main purpose of management and the criterion of business success in major changes of external and internal enterprises' environment.

The concept of value management is traditionally based on the hypothesis of efficient markets which implies the existence of correspondence of fundamental and market value [1, p. 3-4].

As a result, the overall objective of value management in the form of maximizing the value in the concept of VBM is transformed into a specific goal – to maximize market value of enterprises and their shares.

Creation of market value is carried out under conditions of financialization of the economy which has a significant impact on modern development of enterprises.

Financialization of the economy is a process of transformation of financial capital into fictitious and virtual capital and its separation from the real production sphere [2; 3].

Financialization is accompanied by outflow of capital from a real economic sector into a more profitable direction of financial investments; by increased speculation at financial markets, by increased imbalance between the scale of financial operations and fundamental value of assets; by decreased efficiency of the mechanism which creates market value because this mechanism is becoming more and more independent on value-forming processes at enterprises. In such a situation there doesn't really work the basic statement of the VBM concept about correspondence of fundamental and market value; and market value cannot reflect the process of creating real value at an enterprise for some objective reason and, therefore, cannot perform as a reliable target criterion of management.

The value management concept in modern economy should be implemented not through administrative influence on market forms of value, but through management efforts channeled into making internal processes of creating fundamental enterprise value more active.

Creating fundamental value implies having results (effects) in operating, investing and financing at enterprises which are all taken together perform as a basis for creating market value.

Fundamental value should be regarded as a direct object of management which enables management staff to accomplish its functions in value management most effectively.

In the process of enterprise value management one should take into consideration interrelationship between fundamental and market value. As M.V. Kudina notes, on the one hand, change of enterprise fundamental value should be sooner or later reflected in its market estimation by other market subjects; on the other hand, namely market activity of these subjects determines availability and price of company sources of finances which influence a final indicator of its fundamental value [4, p. 44].

Management should realize that under present conditions a company's successful performance depends upon the degree of its market positive perception, upon the level of a company's market estimation by all the economic agents. Thus one of the key factors of creating enterprise fundamental value is its market value; in the process of its formation there is being

determined the demanded by the investors income rate from their investment into the given company. Market value of own and loan capital is the starting point when we determine the level of expenditures in order to finance an enterprise.

Value-based management should channel enterprise activity into its market value growth by way of building adequate relations with business environment, simultaneously keeping its strategic direction to increasing a company's fundamental value.

Enterprise value performs as an aggregate indicator of not only operational, investment and financial efficiency of activity, but also expresses social effectiveness of enterprises. Social effectiveness as a value component is being formed in the process of meeting demands of all the interested persons – stakeholders at the expense of the corresponding results of enterprise functioning.

In current market circumstances an enterprise is a core of interests' interaction of different groups of stakeholders who are owners (shareholders), creditors, managers, personnel, partners, states. Stakeholders have significant impact on efficiency of an enterprise's performance, are interested in such activity of a definite economic agent, which results in meeting their demands. Achievement of social effectiveness of performance of an enterprise is practically connected with creating value for its stakeholders.

Managerial decisions in a modern organization are taken considering expectations of stakeholders, id est they are socially responsible. Social responsibility is integrated into activity of the whole organization, used in relation to social institutions and is a necessary indicator of successful implementation of VBM concept in modern economic conditions.

Enterprise value in its integrated view is an input into this value by each of the groups of stakeholders who count on satisfying their own interests by way of having the corresponding benefit from a company's efficient performance. At the same time stakeholders' interests perform as the most mobile and conflict element of company internal environment. Resulting from it there appears the necessity to coordinate and balance interests of stakeholders with the help of managerial impact, id est a problem of social responsibility acquires a management content.

Application of a stakeholder theory in practice of enterprise value management presupposes identification of main stakeholder's groups, verification of their interests' range, coordination (balance) and satisfaction of these interests by way of more active participation of stakeholders in the process of enterprise value formation.

Value-based management creates the mechanism which embraces interests of all the stakeholders more fully by way of uniting their interests on the base of a universal target criterion like maximization of enterprise value management and estimation of each stakeholder group's input into reaching that aim. It results into activization of stakeholders' interaction and intensification of their positive influence on enterprises' activity. This way it is founded the base for expansion of management opportunities in efficient enterprise management.

Implementation of social responsibility principles into enterprise value management is aimed to simultaneous protection of the interests of different stakeholders' groups, to settlement of contradictions between a multipurpose character of enterprise activity and necessity to satisfy each of the interested groups; and such implementation also focuses a managerial process on a steady enterprise development in the long run.

Value-based management should be considered as an efficient way of harmonizing stakeholders' interests by way of purposeful control over the process of creation of stakeholder value.

In the framework of implementation of a value-based management concept a key goal of a company's activity is to create added value for stakeholders through reaching harmony in various interests of different categories of stakeholders [5, p. 59].

Maximization of total stakeholder value without value losses value for each of the stakeholders' groups and on this basis attaining optimal balance of stakeholders' interests is becoming a priority managerial task.

Therefore, a modern value management concept ought to be based on a fundamental stakeholder approach, which is focused on creation of real enterprise value while producing wealth due to activating internal (fundamental) parameters of financial and economic development of an enterprise and providing a flow of benefits for all its stakeholders.

Value management improves quality of management decisions at all levels of an organization. However, priority in implementation of VBM concept is to make the system of value management a strategic direction.

Strategic enterprise value management focuses on long-term prospects of enterprises' development through implementation of the system of management measures taken in order to increase the value.

Ability of enterprises to make effective use of opportunities to move towards strategic value increase becomes an important competitive advantage of these economic agents under conditions of unstable economy.

At a strategic level of value-based management there is a purposeful impact on the fundamental basis of value creation through mobilizing internal sources of its formation and making business driving forces active.

Algorithm of strategic value management involves establishing an initial business model of enterprise value and identifying key value factors, developing a relevant strategy of maximizing value through realization of potential increase in value due to various factors, making a plan of measures to implement a relevant strategy of value increase and controlling its accomplishment.

Transformation of a target enterprise focus from profit growth to value maximization is associated with the transition from a traditional (accounting) to a financial (value) model of enterprise management [6, p. 47].

An accounting model focuses on the current analysis of cash flow balance during enterprise financial and economic activity, characterizes the already achieved results of this activity without considering possible alternatives to management impact and uncertainty of the expected results. Thus, such a model cannot be fully used in enterprise value management in view of their long-term prospects.

Unlike an accounting model, a financial (value) model shows a system's result of managerial efforts towards maximizing the value; it is characterized by managerial flexibility and ability to respond to changes in external environment of enterprises adequately; it considers risks and parameters of value and time for money as well as long-term prospects and scenario of economic entities' development.

In this regard implementation of a real transition to a financial (value) model is a significant direction to follow in order to improve the system of enterprise value management. As a result of this rearrangement management decisions' analysis becomes an effective control tool based on a comprehensive assessment of long-term enterprise performance at all levels of management hierarchy from the standpoint of a single criterion – value maximization.

A package of measures to improve efficiency of performance of management system of enterprise value is the basis for their gradual and steady development in present conditions of economic transformations.

Literature:

1. Никитушкина И.В. Взгляд на гипотезу эффективных рынков как основу концепции стоимостного управления / И.В. Никитушкина, Н.И. Козлова // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2013. – №2. – С. 3-11.
2. Palley T. Financialization: What it is and Why it Matters // Working Paper Series. University of Massachusetts, 2007.
3. Subbarao D. Financial regulation for growth, equity and stability in the post-crisis world // First CAFRAL-BIS international conference on "Financial sector regulation for growth equity and stability in the post-crisis world", 15 November, 2011, Mumbai. BIS Papers, 2012, No62, pp.1-8.
4. Кудина М.В. Управление компанией: теория и практика / М.В. Кудина. – М.: Издательство Московского университета, 2012. – 326 с.

5. Ивашковская И.В. Развитие стейкхолдерского подхода в методологии финансового анализа: гармоничная компания [Электронный ресурс] / И.В. Ивашковская // Корпоративные финансы. – 2011. – №3. – С. 59-70. – Режим доступа: <http://cfjournal.hse.ru/2011--3%20%2819%29/37977363.html>.
6. Таранов І. Оцінювання ефективності діяльності компанії в системі вартісно-орієнтованого управління / І. Таранов // Галицький економічний вісник. – 2012. – №3. – С.47-60.

Dzhemelinska L.V.

PhD of Economic Sciences, associated professor
National Technical University of Ukraine «Kiev Polytechnic Institute», Ukraine

MARKETING RESEARCH THE LEVEL OF DEMAND ON COMPETITIVE ABILITY PRODUCTS OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

Джемелінська Л.В.

к.е.н., доцент

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут», Україна

МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНЯ ПОПИТУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНУ ПРОМИСЛОВУ ПРОДУКЦІЮ ПІДПРИЄМСТВА

The article gives the theoretical foundations of marketing research the level of demand on competitive of industrial products. It was done the analysis of the main stages of marketing research. It was considered the main factors that effects the competitiveness of industrial products. the level of demand.

Keywords: *marketing research, competitive products, industrial enterprise*

В статті розглянуто теоретичні основи проведення маркетингового дослідження рівня попиту на конкурентоспроможну промислову продукцію підприємства. Проведено аналіз основних етапів маркетингового дослідження. Розглянуто основні фактори, які впливають на конкурентоспроможність промислової продукції.

Ключевые слова: *маркетинговое исследование, конкурентоспособность продукции, промышленное предприятие, уровень спроса*

Промисловий комплекс України функціонує на основі соціально-економічного розвитку, міжнародного поділу праці та внутрішньодержавних інтеграційних процесів.

Втрата конкурентоспроможності багатьма видами вітчизняної промислової продукції, пов'язана з недостатньою інноваційною діяльністю підприємств, застарілою значною часткою їх основних виробничих фондів, які потребують зміни або модифікації, значними витратами енергії та ресурсів при виробництві.

У 2012 р. в Україні було 43356 промислових підприємств. Випуск промислової продукції в загальному обсязі випуску продукції в країні складав 43,5%. Інвестиції в основний капітал промисловості складали 34,2%, частка збиткових промислових підприємств була 41% [7, с.22]. У березні 2015 р. промислове виробництво скоротилося на 21% порівняно з березнем 2014 р. У 2014 р. воно скоротилося на 10,7% порівняно з 2013 р.

Промислова продукція підприємства – це прямий корисний результат його промислово-виробничої діяльності виражений у формі продукту або послуг виробничого характеру.

Згідно з класифікацією видів економічної діяльності до видів промислової продукції можна віднести продукцію переробної промисловості, продукцію добувної промисловості, електроенергію, газ, відходи, поставку води, конденсованого повітря. Промислова продукція може бути у вигляді основної, побічної, супутньої, а також мати різний ступінь готовності: готовий виріб, напівфабрикат, незавершене виробництво.

Маркетингові дослідження попиту на конкурентоспроможну промислову продукцію є важливою складовою економічної безпеки підприємств. Маркетингові дослідження, які проводяться для підприємств є інформаційною базою для прийняття управлінських рішень, охоплюють увесь процес життєвого циклу продукції, від пошуку нових ідей, до створення конкурентоспроможної продукції та її реалізації споживачам. Дані дослідження є важливою

складовою маркетингової діяльності підприємства, а їх результати є основою для ефективного управління підприємством.

Економічні інтереси виробників і споживачів в ринкових умовах не співпадають, тому що споживачі прагнуть мінімізувати витрати та максимально задовольнити потреби, а виробники бажають реалізовувати такі обсяги товарів та послуг, які дозволять їм отримати максимальні прибутки. Дані розбіжності інтересів можна вирішити за допомогою проведення маркетингових досліджень.

В науковій літературі не має єдиного підходу щодо визначення поняття «маркетингове дослідження» [1-3], [7] та ін.

Американська асоціація маркетингу визначає це поняття як: «маркетингове дослідження виконує функцію встановлення зв'язку між споживачем, суспільством і маркетингом за допомогою збору інформації, яка використовується для визначення ринкових проблем і можливостей, генерування, коректування і оцінки маркетингових заходів, моніторингу маркетингової діяльності і удосконалення розуміння маркетингу як процесу» [3, с.67].

Маркетингові дослідження – це систематичний процес постановки цілей дослідження, збору, аналізу об'єктивної ринкової інформації та розробки рекомендацій для прийняття конкретних управлінських рішень відносно будь-яких елементів продуктово-ринкової стратегії фірми [1, с.14].

Маркетингові дослідження є процесом, який містить такі етапи, як постановка цілі дослідження, збір інформації, аналіз інформації, розробка рекомендацій. В роботі [3, с.68-76] описано основні етапи процесу маркетингових досліджень, а конкурентоспроможність досліджується як багатовимірна концепція, для оцінки якої використовуються змінні адаптивності, конкурентних переваг та результатів економічної діяльності підприємств [3, с.153].

Конкурентоспроможність представляє собою складну і комплексну концепцію, яка досліджувалась вітчизняними і зарубіжними вченими на основі різних підходів. Ряд учених визначають конкурентоспроможність продукції як порівняльну характеристику її споживчих та вартісних властивостей [3, с. 23], [4, с. 21-23], [5, с. 136-141]. Деякі з них під цим поняттям розуміють все те, що забезпечує її переваги на ринку та сприяє успішному збуту [6, с. 215].

Конкурентоспроможність як узагальнена ринкова категорія характеризує економічну ситуацію на товарному ринку. Конкурентоспроможність продукції, що має визначену частку ринка, характеризує ступінь відповідності її функціональних, економічних, споживчих та інших показників вимогам покупців. Вона має динамічний і мінливий характер. Конкурентоспроможність може змінюватись у зв'язку зі зміною кон'юнктури ринку, діяльністю конкурентів, що випускають аналогічний вид продукції, коливанням цін.

Конкурентоспроможність визначається сукупністю тільки тих конкретних властивостей, які представляють цікавість для споживачів, забезпечуючи задоволення їх потреб.

При проведенні маркетингових досліджень попиту на продукцію треба враховувати те, що попит має часові межі, відображає географічний розподіл ринку, існує попит на всю продуктову лінію підприємства або на конкретний товар з продуктової лінії. Можна визначати попит всього потенційного ринку споживачів або окремих сегментів. Попит на продукцію підприємства – це частка у ринковому попиті.

Маркетингове дослідження рівня попиту на конкурентоспроможну промислову продукцію підприємства повинно включати наступні етапи:

- визначення цілей маркетингового дослідження, проблем та можливостей в діяльності підприємства по виробництву продукції, встановлення альтернативних рішень щодо даних проблем;
- визначення завдань дослідження з розробкою пошукових питань, гіпотез, меж дослідження, аналіз патентної інформації та проведення оцінки цінності маркетингової інформації;

- складання плану дослідження з проведенням вибору методу дослідження, розробкою анкети, що включає формулювання питань в спеціальному порядку та відомості про респондентів, розробку плану вибіркового спостереження, підготовку експерименту;
- здійснення дослідження з відбором та аналізом отриманої інформації та розробка рекомендацій.

На першому етапі маркетингового дослідження з'ясовуються фактори маркетингового середовища, визначаються маркетингові проблеми та ринкові можливості підприємства за допомогою ситуаційного аналізу, методів діагностики його маркетингової та інноваційної діяльності. А маркетингові проблеми і ринкові можливості встановлюються за допомогою аналізу факторів маркетингового середовища.

Для виявлення маркетингових проблем підприємства та його ринкових можливостей необхідно провести ситуаційний аналіз і встановити фактори маркетингового середовища, які стримують або сприяють процесу реалізації продукції підприємства. Фактори маркетингового середовища включають: економічні (скорочення доходів більшої частини населення країни; підвищення частки бюджету, що витрачається на продукцію, зростання вимог споживачів, ріст цін на продукцію, зростання сітки магазинів, можливість продажу через промислові супермаркети, систему власних фірмових магазинів ін.), політичні (революційні зміни в країні, не виважені зміни податкового законодавства, ін.), демографічні фактори (скорочення кількості населення, переселення населення ін.), науково-технічні (збільшення витрат на науково-технічні розробки, використання підприємствами нових технологій, фінансування науково-технічної діяльності на підприємстві, створення інноваційних продуктів конкурентами, ін.), культурні фактори (надання переваг вітчизняній продукції споживачами, надання переваг більшої частини населення традиційним продуктам, ін.), споживачі (сегментація споживачів підприємством), постачальники (дефіцит або надлишок сировини, вітчизняні або іноземні постачальники, нові та старі постачальники, залежність від сезонності постачання сировини, матеріалів), конкуренти (нові та відомі конкуренти, вітчизняні, регіональні, місцеві та іноземні конкуренти, стратегія конкурентів).

На основі аналізу факторів маркетингового середовища розробляються пошукові питання, висувуються гіпотези.

Проведення пошуку інформації, щодо іноземних та вітчизняних виробників промислової продукції здійснюється шляхом збору вторинної інформації зовнішнього характеру (публікації державних органів, збірників, каталогів), а також частково використовується внутрішня вторинна інформація підприємства.

Використання інновацій на підприємстві, вдосконалення упаковки, розширення асортименту та інше, дозволяють створювати нові конкурентоспроможні вироби, але посилюють ризики.

Головними маркетинговими факторами, які стримують реалізацію вітчизняної продукції є економічні фактори, діяльність конкурентів, демографічні та політичні та інші фактори. Найбільш негативно впливають на діяльність підприємства фінансово-економічні та соціальні фактори, які призводять до проблеми зміни попиту на нову промислову продукцію.

Споживачі промислової продукції поступово стають більш вибагливими, з'являється нова імпортна продукція, зростають поставки продукції з інших регіонів країни.

Особливістю маркетингових досліджень в процесі розробки інноваційної являється є урахування інноваційної діяльності підприємства та стадій життєвого циклу продукції. Маркетинг повинен здійснюватись на всіх етапах життєвого циклу продукції, а інноваційна діяльність – розпочинатись на другій стадії (патентних досліджень) етапу розробки інноваційного продукту і закінчуватись на етапі зрілості

Засобами вирішення проблеми реалізації нової продукції, виходу на нові сегменти ринку, можуть бути:

- розробка нової рекламної компанії;
- створення нової системи розподілу продукції;

- розширення продуктової лінії;
- розробка нової конкурентної стратегії;
- вихід на нові ринки.

В процесі маркетингових досліджень необхідно висунути гіпотезу щодо маркетингової проблеми встановлення попиту на продукцію підприємства.

В процесі дослідження розробляються дослідницькі завдання з складанням пошукових питань, розробкою гіпотез, визначенням джерел інформації. Гіпотези висуваються для деяких пошукових питань, виходячи з того, що їх досить важко розробляти в умовах відсутності інформації.

Маркетингове дослідження рівня попиту на продукцію підприємства здійснюються за допомогою проведення аналізу змінних факторів макро- та мікроринкового середовища, перевірки розроблених гіпотез.

За допомогою маркетингового дослідження рівня попиту на промислову продукцію підприємство одержує інформацію про потреби споживачів, їх попит на дану продукцію, методи просування продукції, нові місця збуту продукції, які принесуть найбільший прибуток.

Література:

1. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження. Практичний аспект./А.О. Старостіна. – К.; М.; СПб.: Видавничий дім «Вільямс», 1998. – 262 с.
2. Беляевский И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: Учеб. пособие./И.К. Беляевский. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 320 с.
3. Акимов И.С. Промышленный маркетинг./И.С. Акимов. – 2-е изд., стер. – К.: О-во «Знання», КОО, 2001. – 294 с.
4. Фатхутдинов Р.А. Менеджмент конкурентоспособности товара./Р.А. Фатхутдинов. – М.: АО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 1995. – 60 с.
5. Янковский А. Конкурентоспособность товара и товаропроизводителя/ А. Янковский // Бизнес- Информ. – 1996. – №5. – С. 21-23.
6. Как продать ваш товар на внешнем рынке /Справочник/ Отв. ред. Савинова Ю.А. – М.: Мысль. 1990. – 364 с.
7. Войчак А.М., Федорченко А.В. Маркетингові дослідження./А.М. Войчак, А.В. Федорченко. Підручник. – К.: КНЕУ, 2007. – 408 с.
8. Промисловість України у 2007-2010 роках. Статистичний збірник. /від. за випуск І.С. Петренко/ Держава служба статистики України – Київ, 2010 р. – 302 с.

Dzhuliy L.V.

PhD, docent

Yemchuk L.V.

PhD, senior Lecturer

Khmelnitsky National University, Ukraine

INFORMATION SYSTEMS AND THEIR ROLE IN THE ACTIVITIES OF MODERN BUSINESS

Джулий Л.В.

кандидат экономических наук, доцент

Емчук Л.В.

кандидат экономических наук, старший преподаватель

Хмельницкий национальный университет, Украина

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ И ИХ РОЛЬ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

The results of investigations to determine the nature and role of information systems in the effective functioning of the enterprise management system are presents in the article. It is proved that information resources are transformed into the main resource industries at the present stage of social development.

Keywords: *information systems, information resources, enterprise management system.*

В статье изложены результаты исследований по определению сущности и роли информационных систем в повышении эффективности функционирования системы управления предприятием. Доказано, что на современном этапе развития общества информационные ресурсы превращаются в главный ресурс промышленных предприятий.

Ключевые слова: информационные системы, информационные ресурсы, система управления предприятием.

Современный уровень информатизации общества и формирования экономики знаний определяют использование новейших технических, технологических и программных средств в различных информационных системах экономических объектов. Поэтому возникает необходимость рассмотрения автоматизированной информационной системы как совокупности информационных ресурсов, экономико-математических методов и моделей, технических, программных, технологических средств и специалистов, предназначенной для обработки информации и принятия управленческих решений с целью обеспечения развития предприятия в долгосрочной перспективе.

Растущий спрос на информационные технологии и услуги за последние годы привел к тому, что современные технологии обработки информации ориентированы на применение самого широкого спектра работ, и прежде всего, компьютерной техники и средств коммуникации. На их основе создаются автоматизированные системы и сети различных конфигураций с целью не только накопления, хранения, обработки информации, но и с целью максимального приближения составляющих автоматизированных информационных систем к рабочему месту менеджера и руководителей главного звена управления. Информационно-управляющие, или управленческие, системы представляют собой организационно-технические системы, которые обеспечивают выработку решения с использованием автоматизации информационных процессов в сфере управления. Эти системы предназначены для автоматизированного решения широкого кола задач управления.

Информационные системы управления ведут свою историю от автоматизированных систем управления 60-х годов прошлого столетия.

К современным информационным системам нового поколения относятся системы поддержки принятия решений и информационные системы, построенные на искусственном интеллекте.

Если традиционные информационные технологии, прежде всего, ориентированы на снижение трудоемкости при формировании регулярной отчетности, то новые информационные технологии связаны с информационным обеспечением процесса управления в режиме реального времени.

На сегодняшний день наблюдается тенденция к объединению различных типов информационных технологий в единый интегрированный комплекс. Современные средства коммуникации, которые обеспечивают широчайшие технологические возможности автоматизации управленческой деятельности, являются основой для создания самых разнообразных сетевых вариантов информационных систем: локальных, многоуровневых, распределенных, глобальных вычислительных сетей, электронной почты, цифровых сетей интегрального обслуживания. Все они ориентированы на технологическое взаимодействие совокупности объектов, созданных устройствами передачи, обработки, накопления и хранения данных, и позволяют создавать интегрированные компьютерные системы обработки данных большой сложности, практически неограниченных эксплуатационных возможностей для реализации управленческих процессов.

Управленческие информационные системы обслуживают управленцев, которые нуждаются в систематической информации о состоянии предприятия. Эти системы используются для поддержки принятия решений структурированных и частично структурированных задач на уровне контроля за операциями; ориентированы на контроль, отчетность и принятие решений по оперативному состоянию; опираются на данные и их потоки внутри организации; имеют незначительные аналитические возможности и жесткую структуру.

Системы поддержки принятия решений обслуживают частично структурированные задачи, результаты которых трудно прогнозировать заранее. Они имеют более мощный аналитический аппарат с несколькими моделями. Информацию получают из управленческих и оперативных информационных систем, а также: обеспечивают решение проблем, развитие которых трудно прогнозировать; имеют сложные инструментальные средства моделирования и анализа; позволяют легко менять постановку решаемых задач и входные данные; отличаются гибкостью и легко адаптируются к меняющимся условиям; имеют технологию, максимально ориентированную на пользователя.

Информация, предоставленная информационными системами по стратегическому планированию, позволяет высшему звену управления отвечать за установление долгосрочных целей, накопления ресурсов для достижения этих целей и определение политики их достижения. Такая информация может включать перспективные оценки среды, экономические прогнозы и демографические тенденции.

Хотя управленческие системы на разных уровнях управления имеют потребности в определенных видах информации (табл. 1) [1; 2], в конечном итоге они функционируют под общим «требованием» самой информационной системы управления.

Таблица 1

Соответствие потребностей управленческого персонала возможностям управленческой информационной системы

Уровень управления	Управленческая ответственность	Информация, необходимая информационной системе управления	Как используется информация управленческой информационной системы
Высшее звено управления	Увеличение производительности, накопления и использования ресурсов; выживание всей организации	Данные о среде и тенденции, прогнозы, сводные отчеты о хозяйственных операциях, сообщения о любых проблемах	Определение организационных целей, экономической политики, ограничений, принятие решений, касающихся стратегических планов и управления всей организацией
Среднее звено управления	Размещение ресурсов в соответствии с определенными задачами, формирование оперативных планов, контроль хозяйственных операций	Сводные данные о результатах операций и сообщения о сложных ситуациях, которые относятся к действиям и решениям других руководителей среднего звена	Установление оперативных планов и политики, контроль процедур, составление сообщений об исключительных ситуациях, составление оперативных отчетов о распределении ресурсов, о действиях и решениях для других руководителей среднего звена
Низшее звено управления	Производство товаров или услуг в рамках бюджета, установление потребности в ресурсах, перевозке и хранении материалов	Произвольные отчеты о взаимодействии, детальные отчеты по проблемам, оперативные планы и процедуры контроля, действия и решения, связанные с функциями управления руководителей	Составление сообщений об исключительных ситуациях и сообщений о состоянии работы, определение потребности в ресурсах, составление рабочих календарных планов

Автоматизированная информационная система предполагает существование комплекса соответствующих технических средств, реализующих процесс, и системы управления этим комплексом технических средств (как правило, это программные средства и организационно-методическое обеспечение, объединяющие действия персонала и технических средств в единый технологический процесс).

Инструментарием новой информационной технологии (табл. 2) [1; 2] является один или несколько взаимосвязанных программных продуктов для определенного типа компьютера, технология работы в котором позволяет достичь поставленную пользователем цель.

Таким образом, автоматизированная информационная технология состоит из технических устройств (компьютеров), коммуникационной техники, средств организационной техники, программного обеспечения, организационно-методических материалов, персонала,

объединенных в технологический процесс. Этот процесс обеспечивает сбор, передачу, накопление, хранение, обработку, использование и распространение информации.

Таблица 2

Основные характеристики современных информационных технологий

<i>Методология</i>	<i>Основной признак</i>	<i>Результат</i>
Принципиально новые средства обработки информации	Интеграция в технологию управления	Новая технология коммуникаций, обработки информации, формирования и использования информационных ресурсов
Целостные технологические системы	Интеграция функций специалистов и менеджеров	Новая технология формирования и передачи результатов обработки информационных ресурсов и информации определенного качества
Целенаправленное создание, передача, хранение и отображение информации	Учет закономерностей социальной среды, индивидуальных способностей и знаний пользователя	Новая технология принятия управленческих решений

Цель любой информационной технологии – получить нужную информацию необходимого качества на определенную тему. При этом существуют ограничения на стоимость обработки данных, трудоемкость процессов использования информационного ресурса, надежность и оперативность процесса обработки информации, качество получаемой информации.

Соответственно, на каждом предприятии существует иерархия управления с разделением по уровням управления и по компетенции принятия управленческих решений. Чем выше иерархический уровень, тем больше объем и комплексность выполняемых функций, ответственность, способ реализации стратегических решений и доступ к информации, информационных ресурсов, а также другой механизм формирования знаний. Одновременно повышаются требования к уровню квалификации и независимости в управлении.

Управленческий персонал при принятии и реализации управленческих решений несет ответственность за успешную деятельность предприятия и его развитие на перспективу. В подавляющем большинстве случаев обоснованность управленческих решений зависит от своевременности и качества полученной информации. Объем необходимой информации определяется уровнем управления и важностью принятия управленческого решения, но достичь поставленной цели можно лишь тогда, когда есть возможность использовать систематизированную информацию, содержащую объективные сведения о необходимых хозяйственных процессах. Вся имеющаяся на предприятии информация принадлежит к отдельному типу ресурсов – информационных ресурсов. Информационные ресурсы выступают основой информационного обеспечения деятельности предприятия для определения и реализации производственных задач как текущего, так и стратегического характера.

Формирование информационных ресурсов, их хранение и использование на предприятии представляет собой логический, последовательный процесс, который требует постоянного упорядочения и систематизации. При этом необходимо учитывать, что предприятием для формирования информационных ресурсов могут использоваться как внешние, так и внутренние источники.

Порядок использования внешних источников информации регламентируется на государственном уровне. В законе Украины «О Концепции Национальной программы информатизации» акцентируется внимание на том, что «важнейшей частью национальной инфраструктуры информатизации является национальная система информационных ресурсов – распределенный банк данных и знаний из разных отраслей производства, науки, культуры, образования, торговли и т.д.» [3]. Общая структура национальной инфраструктуры информатизации включает составляющие: межрегиональные телекоммуникационные и компьютерные сети; систему информационно-аналитических центров разного уровня; информационные ресурсы; информационные технологии; систему

научно-исследовательских учреждений по проблемам информатизации; производство и обслуживание технических средств информатизации; системы подготовки высококвалифицированных специалистов в сфере информатизации. Следовательно, информационные ресурсы представляют собой одну из важных составляющих национальной инфраструктуры информатизации и выступают отдельной системой, которая «будет функционировать с учетом высоких требований к надежности, скорости доступа и защиты данных» [3].

В законе Украины «О научно-технической информации» выделяется два вида информационных ресурсов и дается их определение. К первому виду относятся «информационные ресурсы научно-технической информации, зафиксированные на бумажных или иных носителях» [4].

Отдельный вид формируют «информационные ресурсы общего пользования – это совокупность информационных ресурсов государственных органов научно-технической информации, научных, научно-технических библиотек, а также коммерческих центров, фирм, организаций, которые занимаются научно-технической деятельностью и с владельцами которых заключены договоры об их совместном использовании» [4]. Этим же законодательным документом выделено отдельную категорию государственных ресурсов научно-технической информации, которые являются собственностью государства.

Распоряжением Кабинета Министров Украины утверждена «Концепция формирования системы национальных электронных информационных ресурсов» [5], цель которой заключается в определении стратегии формирования системы национальных электронных информационных ресурсов. Концепция предусматривает основные принципы и направления формирования, использования и защиты ресурсов, а также включает в себя определение национальных информационных ресурсов: «национальные ресурсы – ресурсы независимо от их содержания, формы, времени и места создания, формы собственности, предназначенные для удовлетворения потребностей гражданина, общества, государства; национальные ресурсы включают государственные, коммунальные и частные ресурсы».

В связи с реальной угрозой в недалеком будущем истощения запасов природных ресурсов в США состоялась переориентация экономики на использование в первую очередь тех ресурсов, которые подлежат восстановлению. Президент Национальной Академии наук США Ф. Хендлер также подтвердил существование такой идеи: «Наша экономика основана не на природных ресурсах, а на уме и на применении научного знания» [6]. Т. Стоуньер при определении источников увеличения богатства государства, отдельно выделил такие основные составляющие как использование новых технологий, переводящих вторичное сырье в ресурсы, а также сделал упор на важном стратегическом значении информационных ресурсов: «в постиндустриальном обществе национальные информационные ресурсы являются основной экономической ценностью и его крупнейшим потенциальным источником богатства» [7].

Таким образом, анализ основных положений по определению информационных ресурсов и оценке их значения для развития экономики страны свидетельствуют о необходимости формирования научного подхода к использованию информационных ресурсов на каждом предприятии.

Новые тенденции экономического развития стран-лидеров мировой экономики свидетельствуют о том, что использование достижений индустрии информационных технологий и систем информационного обеспечения в управлении предприятиями являются необходимыми условиями и составляющими успеха любого предприятия, или объединений предприятий [8; 9]. Стратегические перспективы деятельности каждого предприятия зависят от того, будут ли способны функционировать информационные системы в стратегической перспективе. Для квалифицированного создания и использования информационной системы необходимо четко понимать ее назначение и функции.

Важная роль в обеспечении качественного уровня управления конкурентоспособностью предприятия принадлежит информационным ресурсам, которые

формуються інформаційною системою підприємства. При формуванні системи управління підприємством з використанням сучасних інформаційних систем необхідно також враховувати, що така перебудова потребує певного (а іноді значущого) змінювання процесів управління в цілому по підприємству. Тому впровадження такої системи потребує системного підходу, передбачаючого планування комплексу робіт і контроль за їх виконанням.

Литература:

1. Антонов В. М. Інтелектуально-математичний менеджмент: кіберетимологічна концепція: монографія. / В. М. Антонов. – К. : КНТ, 2007. – 528 с.
2. Інформаційні системи в економіці: монографія / [С. В. Устенко, А. М. Береза, Г. П. Галузинський, В. М. Гужва та ін.]; за заг. ред. д-ра. екон. наук, проф. С. В. Устенка. – К. : КНЕУ, 2012. – 425 с.
3. Про Концепцію Національної програми інформатизації : Закон України : від 4 лютого 1998 року № 75/98-ВР (зі змінами і доповненнями, від 7 липня 2011 року № 3610-VI) [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg>.
4. Про науково-технічну інформацію : Закон України : від 25 червня 1996 року № 3323/ XII -ВР (зі змінами і доповненнями, від 13 січня 2011 року № 32) [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg>
5. Концепція формування системи національних електронних інформаційних ресурсів : затв. розпорядженням Кабінету Міністрів України від 5 травня 2003 р. № 259-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/259-2003-%D1%80>
6. Мировые информационные ресурсы. Термины и определения // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ellearn.oknemuan.ru/?p=6>
7. Стоуньер Т. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики / Т. Стоуньер // Новая технократическая волна на Западе. Под ред. П. С. Гуревича. – М. : Прогресс, 1986. – С. 393
8. Voynarenko M.P. Clusters in the Institutional Economics : monograph / M.P. Voynarenko. – Włocławek: ESFI, Poland, 2014. – 335 p.
9. Asaul A.M. Transformation of business capitalization model in terms of knowledge economy / A.M. Asaul, M.P. Voynarenko, L.V. Skorobogata // Actual Problems of Economics. - 2014. - № 11 (161). – P. 8-16.

Yegupov Y.

PhD Economics, associate professor
Odessa national economic university, Ukraine

SCHEDULING FORM OF THE ENTERPRISE PRODUCTION PROGRAM

Theoretical and methodological problems associated with identifying the forms of production program planning of an industrial enterprise have been considered in this article. The expediency of allocation of the sales plan and production program as separate sections of the enterprise feasibility plan has been founded. The essence of the definition "planning form" has been examined. The author's position as to the definition of the horizon and forms of planning of the enterprise production program has been provided.

Keywords: production program, sales plan, production plan, engineering-and-economical plan, tactical plan, business plan, planning horizon, planning form.

One of the most important tasks to be solved in the context of the development of the conceptual basis of the new paradigm of production plan development in an industrial plant is the definition of the forms of production program (PP) planning. Despite its urgency, this issue is not adequately reflected in modern economic literature.

The aim of the article is in justification of the author's position to identify the essential characteristics of the definition "planning form", the determination of the industrial enterprises' horizon and forms of planning PP.

Theory and practice of planning the enterprise's production activities operates such well-known categories as "business plan", "production programme", "business plan and sales of goods". The analysis of these categories relationship, their similarities and differences is the initial task in the chain of problems studied in this article.

Several authors share the notion of a "production plan" and "production program", considering the last one as an integral part of the production plan. The "production plan", according

to the German scholar G. Shmalen, in addition to PP, and includes a plan for its implementation [1, p. 217]. Still wider sections of production plan is proposed in [2], where the author, in addition to the above two sections, includes a "plan of technical preparation of production" and "production plan" [2, p. 122].

It is difficult to agree with such unfounded, in our opinion, extensive content of the production plan. So, into the plan of production program implementation G. Smale includes work on identifying the types of production and methods of production that cannot be attributed to production planning, because these works are an integral part of enterprise's production process.

Plan technical preparation of production is a critical component of the plan for the development of new products, has been developed as part of self consistent (as well as the production plan) sections of the feasibility plan - the plan of enterprise innovative activity (or plan for improvement technical and organizational level of production). And, therefore, cannot be regarded as an integral element of the production plan. As well as a plan for the provision of production, where E. V. Shimko and V. S. Ryzhikov took a number of routine calculations to ensure the PP equipment and tooling, materials, labor and energy resources [2, p. 122] performed in separate sections of the enterprise feasibility plan.

Today widespread in the work on techno-economic planning of the enterprise activity received category "a production plan and sales" [3, p. 143; 4: 84; 5, p. 69, etc.]. However, a number of authors identifies this section of the plan of the enterprise with PP [4, p. 87; 5, p. 69; 6, p. 164, etc.]. And here, in our view, logically raises questions as to the validity of identity and the correctness and the feasibility of combining in one section of the production plan and implementation plan of the products.

For the first question we give a negative answer. So, in the economic literature category "production program" is much more often used as a synonym for the category "production plan" [7, p. 28; 8, p. 228; 9, p. 336; 10, p. 233, etc.] that logically follows from the semantic similarity of these definitions. Hence, the business plan and sales of goods can not be equated with its constituent PP (or production plan), because the whole cannot be identical with any of its constituent elements. In the future (in particular, in this work) the concept "production program" and "production plan" we will use purely as identical categories, relative to the same section of the enterprise feasibility plan.

With regard to the correctness of the association in one section the sales plan and production plan, it should be noted that nowadays, the majority of the sections of the feasibility plan is comprehensive. So, in the section "Plan for work" we combined three relatively independent sections that perform the calculations of productivity, headcount and wages fund. "The plan of enterprise innovation" contains a number of independent sections, including "Plan of product updates, technical and organizational development", etc., and integrated nature of marketing and financial plans. And now we have no reason to doubt concerning the correctness of the formation of the above-mentioned complex sections of the feasibility plan of the company, including the production plan and sales.

However, the findings regarding the correctness of the association in one section of the sales plan and production plan, in our opinion, cannot be regarded as an argument in favor of the feasibility of the merger. Let us conduct a brief retrospective analysis.

In the Soviet period, in the context of directing planning the products production plan and the implementation plan were combined into one section in the annual and five-year plan for enterprise economic and social development. In most industries the main part of the calculations for the justification of the nomenclature and volumes of produced and sold products was carried out at the level of ministries and departments. Enterprise was getting ready, comprehensively balanced all the resources consumed, the nomenclature plan. At the level of the enterprises themselves (the forces of production or production control department) was developed purely operational and calendar plans of production to ensure timely implementation of approved abovementioned tasks on products manufacturing and sales.

"The business plan on sales of goods", has been developed as part tehpromfinplan (TPFP) -

annual plan for enterprise's economic and social development, included three standard forms [11, p. 239-249]:

- 02-TP "Manufacturing and sale of goods in physical and value terms";
- 03-TA "Changing the balance of unsold goods";
- 04-TA "Balance of production facilities and their use".

This association was of a purely formal nature, since only applied the results of the planning process. So I reduced it to a simple layout consisting of one section of enterprise's TPFPP above mentioned planning documents, and combined them in a table (form 02-TA) natural and cost indexes of production and sales.

With the transition to a market economy "centre of gravity" of planned accounts implementation moved to the enterprise level - the major element of the sphere of material production. This significantly changed the content of the planned work at the company, to the greatest extent connected with sales plan development (the modern name of plan sales and production program. In the new environment, enterprises are face the necessity to address fundamentally new tasks associated with researching market demand, choice of rational schemes of distribution, the effective program of goods promotion to target markets development, etc. Market orientation of production planning necessitated the use of new tools resource justification to claims of the company and its economic assessment implementation. As a result, (in a methodical and organizational relations) the processes of sales plan and PP formation has become much more complicated.

In this regard, we believe that there is a need to revise the nomenclature and composition of complex sections of the feasibility plan. In our study, we will not review the entire range of these sections, and will be limited to only the production plan and sales.

You can give arguments "for" and "against" the preservation of this complex issue in the enterprise's technical and economic plan. The main argument "for" is the existence of a close relationship between the planning processes of sales and justifications PP, schematically represented in Fig. 1.

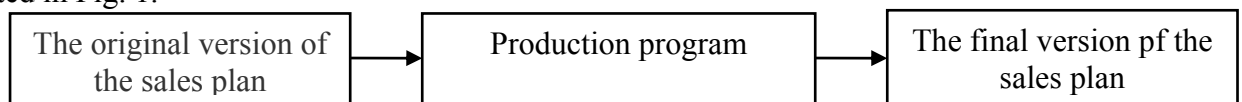


Fig. 1. The relationship of enterprise's sales plan and PP

As we can see from Fig. 1, the characteristics of the initial sales plan that takes into account customer orders that are the basis for determining the planned volumes of production, reasonable market demand for the company's products. After performing balance calculations for the resources of the production complex is formed substantiated claims. On its basis, taking into consideration the information about the planned change in the balance of unsold goods, developed the final version of the sales plan.

However, a much stronger argument, in our opinion, has the opposite point of view against. First, the development of PP interconnected with the processes of formation of almost all sections of the company's feasibility plan (including planning logistics, and wages, production costs, etc.), and these connections in many cases are no less close than with the sales plan. Moreover, the latter has a more complex relationship is not with PP, and with sections dedicated to the enterprise marketing aspects.

Secondly, the planning processes of sales and development of PP bases on two different databases. So, the first one include the results of enterprise's market research and the marketing program, the second one – the information necessary for the balance of payments implementation in the context of individual inputs.

Thirdly, significantly different sources and methods of obtaining information, as well as the instruments used for data processing.

Hence, in our point of view, it is necessary to disaggregate a complex section, combining production and sales, and the allocation of sales plan and PP as two separate sections of the enterprise feasibility plan. Thus, we believe that it would be logical to explore the feasibility of

combining the sales plan with the enterprise marketing plan.

The findings allow us to find more objective approach to the forms of planning, PP justification. First you need to figure out what should be understood as a form of planning in general? N. A. Platonov, and T.V. Kharitonov, the content of this definition is to bring together different types of planning used at the same time in a separate facility, [12, 20]. A similar definition of the planning form found in the work of N. D. Strekalova [13, p. 32]. Only here the author used a slightly different term - "types of planning".

This definition, in our opinion, can quite correctly be attributed to individual items of enterprise activity planning, including PP, logistics, innovation, etc. However, with some amendments. So, in our opinion, the form of planning PP (as well as other sections of the enterprise plan) is a narrower concept and is not determined by the totality of kinds of planning, and the totality of types of plans (allocated by type planning purposes and duration of the planning period), which developed the appropriate section. Such a definition of what a "planning form" we will use later in our work.

Depending on the types of planning it should be distinguished five types of plans, including strategic, tactical, operational schedules, business plan and program. In his book "Sales and operations planning. A practical guide" Thomas Wallace and Robert Steel noted that "Extensional sales planning and operations is mainly a tactical process" [14]. It follows logically that the PP should be developed in the composition of the enterprise tactical plan, which is indicated by Belarusian scientist A. I. Ilyin [15, p. 330]. This view is also shared by O. M. Svintsitskaia [7, p. 28], V. I. Grinchutskii, E. T. Karapetyan and B.V. Polishuk [9, p. 233]. Thus, these authors consider PP as one of the sections of prospective and current plans. These types of plans, according to most scientists, are a type of tactical plans, which are classified according to the duration of the planning period.

The validity of this point of view on the form of the planning PP confirmed by the results of our study of the content of the types of plans that are classified by the specified trait. In tactical plans contained comprehensive feasibility study of natural and cost indexes to claims of the enterprise. It follows logically that the main form of PP development is the tactical plan. The main but not the only one. So, the rationale for the nomenclature and volumes of production with market demand and resource endowment of the production is found not only in enterprise's tactical plans, but also in the business plans for the establishment of new enterprises and business plans development of new products. This gives us the basis of this kind of plans be viewed as separate forms of PP development. However, we consider it appropriate to make some changes in the structure of these business plans. Namely, to disaggregate the category of "Production plan", highlighting in some sections of the resource justification of production and production program.

In modern economic literature, there is no unity of views concerning the PP planning horizon. So, in the works of O. V. Shimko, O. V. Ryzhikov [2, p. 111], V. V. Ivanova [8, p. 229], E. A. Zinya and N. A. Turchenko [16, p. 105] the period of the programming period PP is limited to one year. Significantly increases the planning horizon of goods production V. M. Semenova, indicating that this section is developed purely in the medium-term planning [5, p. 166].

Greatly expand the temporal boundaries of the PP planning S. F. Pokropivnyi [9, p. 337], V. I. Grinchutskii, E. T. Karapetyan and B.V. Polishuk [10, p. 233]. So, in their works, these authors note that PP is being developed for the period from 1 month to several years. According to V. P. Gruzinov, PP can be designed for the long term, however, especially in the form of production volumes forecasts [17, p. 438].

Justifying the author's position on the issue, we assume that the planning horizon of PP depends on a number of factors, including the nature of products, industry-specific, especially enterprise industrial and commercial activities, etc. Nowadays, in the conditions of market uncertainty, for most industries, this is the current period, i.e. the period up to one year inclusively, broken down by quarter. At the enterprises of some branches of engineering PP may be designed not only for current but also for the medium term, the duration of which is from 2 to 5 years. For a number of food industry enterprises, operating purely on the basis of direct orders of the enterprises

of wholesale and retail trade (in particular, bakeries, meat processing plants, dairies, etc.), the planning horizon of PP varies from 1 month to 1 week.

The results of the review of the author's position regarding the forms of PP planning reflected in Fig. 2.

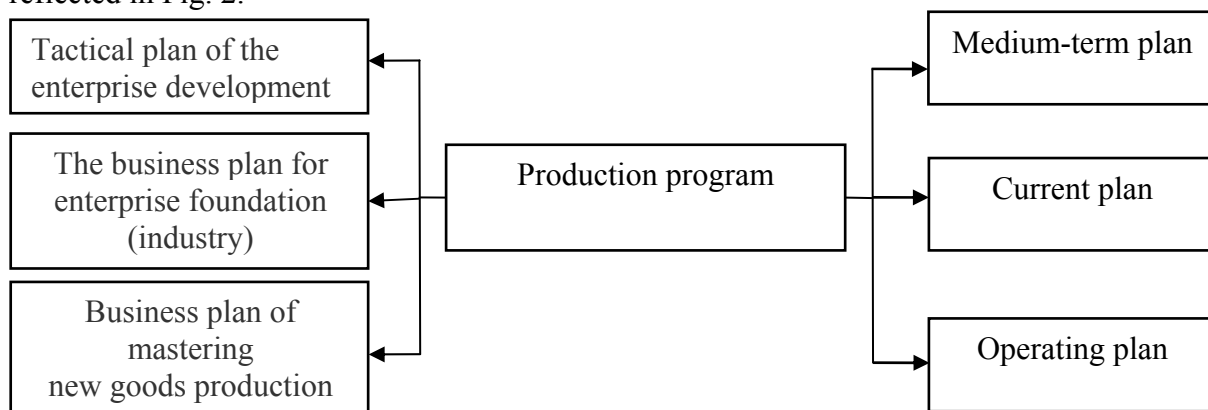


Fig. 2. Forms of PP planning of industrial enterprises

Thus, we can conclude that the production program is developed consisting of:

- tactical plans for the medium-term, current and operational periods (depending on internal and external conditions of enterprise production and commercial activity);
- business plans for a new facility and business plans of new products development - cut in monthly for the first year of project implementation, in the quarterly cut - for the second year for the year for subsequent years.

The definition of PP horizon and forms of planning allows us to more reasonably assess the place of this section in the system plans of industrial enterprise.

References:

1. Shmalen G. Osnovy i problemy jekonomiki predpriyatija: Per. s nem. / Pod red. prof. A. G. Porshneva. – M.: Finansy i statistika, 1996. – 512 s.
2. Shimko O. V., Rizhikov O. V., Gribkova S. M. ta in. Planuvannja dijal'nosti pidpriemstva: Navch. posibnik. – K.: Centr navchal'noï literaturi, 2006. – 296 s.
3. Buhalkov M. I. Vnutrifirmennoe planirovanie: Uchebnik. – 2-e izd., ispr. i dop. – M.: INFRA-M, 2001. – 400 s.
4. Shvajka L. A. Planuvannja dijal'nosti pidpriemstva: Navchal'nij posibnik. – L'viv: «Novij Svit–2000». 2004. – 268 s.
5. Jekonomika predpriyatija: Uchebnik dlja vuzov. 5-e izd. / Pod red. akad. V. M. Semenova. – SPb.: Piter, 2008. – 416 s.
6. Osipov V. I. Jekonomika predpriyatija: [Uchebnik]. – Odessa: Majak, 2005. – 720 s.
7. Svincic'ka O. M. Planuvannja dijal'nosti pidpriemstva: Navch. posib.- K.: Vid-vo Evrop. un-tu, 2004. – 232 s.
8. Ivanova V. V. Planuvannja dijal'nosti pidpriemstva: Navch. posibnik. – K.: Centr navchal'noï literaturi, 2006. – 472 s.
9. Ekonomika pidpriemstva: Pidruchnik / Za zag. red. S. F. Pokropivnogo. – Vid. 2-ge, pererob. ta dop. – K.: KNEU, 2001. – 528 s.
10. Grinchuc'kij V. I., Karapetjan E. T., Pogrishhuk B. V. Ekonomika pidpriemstva: navch. posib. – K.: Centr uchbovoi literaturi, 2010. – 304 s.
11. Tipovaja metodika razrabotki tehpromfinplana proizvodstvennogo ob#edinenija (kombinata), predpriyatija. – M.: Jekonomika, 1979. – 448 s.
12. Platonova N. A., Haritonova T. V. Planirovanie dejatel'nosti predpriyatija: Uchebnoe posobie. – M.: Izdatel'stvo «Delo i servis», 2005. – 432 s.
13. Strekalova N. D. Biznes-planirovanie: Uchebnoe posobie. – SPb.: Piter, 2009. – 352 s.
14. Ob#emnoe planirovanie prodazh i operacij [Jelektronnyj resurs] / Tomas Uollas, Robert Stal'. Glava iz knigi «Planirovanie prodazh i operacij. Prakticheskoe rukovodstvo. – rezhim dostupa: // <http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/sales/planning.htm>.
15. Il'in A. I. Planirovanie na predpriyatii: Uchebnik/A. I. Il'in. – Mn.: Novoe znanie, 2003 – 4-e izd., stereotip. – 635 s.
16. Zin' E. A., Turchenjuk M. O. Planuvannja dijal'nosti pidpriemstva: Pidruchnik. – K.: VD «Profesional», 2004. – 320 s.

17. Gruzinov V. P. i dr. Jekonomika predprijatija: Uchebnik dlja vuzov / Pod red. prof. V. P. Gruzinova. – M.: Banki i birzhi. JuNITI, 1998. – 535 s.

Yemtsev V.

Doctor of Economics, Associate Professor

Iemtseva I.

postgraduate student

National University of Food Technologies

THE WAYS FOR UKRAINIAN AGRICULTURAL ENTERPRISES TO DEVELOP THE COMPETITIVENESS IN CONDITIONS OF NONPRICE COMPETITIVENESS IN THE WORLD MARKET

Ємцев В.І., д.е.н., доцент

Ємцева І., аспірант

Національний університет харчових технологій

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АПК УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕЦІНОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ СВІТОВОГО РИНКУ

The current state of AIC is analyzed with the milk industry taken as an example: the major problems of AIC enterprises competitiveness are revealed at the current competitive environment of the world market. The priorities are justified for problem solving at the enterprise level of the milk industry of AIC.

Key words: milk, dairy products, quality, security, productivity, competitiveness.

На прикладі вітчизняного молочного підкомплексу досліджено сучасний стан та виявлено основні проблеми розвитку конкурентоспроможності підприємств АПК в існуючому конкурентному середовищі світового ринку агропродукції. Обґрунтовані пріоритетні напрями вирішення даної проблеми на рівні підприємств молочного підкомплексу АПК України

Ключові слова: молоко, молочна продукція, якість, безпека, продуктивність, конкурентоспроможність.

Виробництво молочної продукції залишається одним із важливих секторів світового агробізнесу який постійно розвивається. Якщо в 1990 році було вироблено 542,5 млн.т молока, то у 2014 році, його виробництво може збільшитися проти 1990 р. на 47,1% і складе 797 млн. т. [1].

За оцінками експертів, населення планети до 2050 року може скласти близько 9,6 млрд. людей. Тому щоб зберегти досягнутий рівень споживання молока на душу населення й задовольнити зростаючі потреби населення в молочних продуктах, світове виробництво молока у найближчі 35 років повинно зрости на 35-40 % і досягти 1080 - 1100 млн. т на рік [1].

В цих умовах, Україна, як визнаний у світі експортер агропродукції, має всі шанси збільшити свою частку на світовому ринку тваринницької агропродукції. Однак, на сьогоднішній день, в основну частку експорту продовжують складати зернові (близько 65% у фізичному вираженні), насіння соняшнику й соняшникова олія (5,9% і 4,7%, відповідно). Обсяги експорту продукції тваринництва та готових харчових продуктів на світовий ринок залишаються незначними [2].

В той же час, серед інших переробних галузей АПК молочна галузь займає вагоме місце. Її частка у загальному обсязі виробництва продукції харчової промисловості залишається стабільно високою і у 2013 р. склала приблизно 14% (для порівняння: м'ясна промисловість - 12,8%, кондитерська - 6%) [2]. Тому, щоб збільшити свою присутність на світовому ринку тваринницької агропродукції, країні потрібно розробити дієві виробничу та маркетингову стратегії та докласти максимум зусиль для підвищення конкурентоспроможності підприємств та їх продукції.

Результати проведених досліджень свідчать, що вітчизняний молочний підкомплекс АПК, за останні 20 років значно погіршив свої позиції на світовому ринку (табл. 1). Частка України у світовому поголів'ї ВРХ знизилась з 1,7% у 1990 р до 0,32% у 2013 р., тобто майже у 6 разів. Це вплинуло на інший показник. Так якщо у 1990 р. частка України у світовому виробництві молока складала 4,51 % і країна у світовому рейтингу перебувала на п'ятому місці, то зараз займає тільки 14 позицію з часткою - 1,41%. (табл.1).

Результати проведеного аналізу свідчать про те, що за період з 1980 до 2014 рр. поголів'я (ВРХ) скоротилося у 5,97 разів та зберігає загальну тенденцію до скорочення, під впливом економічних та демографічних факторів. Станом на 1.02.2015 р загальне поголів'я ВРХ склало 3,984 млн. голів, з яких корів - 2,276 млн. голів. З них - 68,3 % поголів'я ВРХ та 77,5% поголів'я корів утримується у господарствах населення (77,53% від всього валового обсягу виробництва молока в країні виробляється ними). (табл.1).

Таким чином, майже половина всієї молочної продукції країни зараз виробляється у господарствах населення без застосування сучасних засобів механізації праці, інтенсивних технологій, при примітивних умовах утримання худоби, за відсутністю санітарно-гігієнічних умов і, як наслідок, з низькою ефективністю, низькою якістю сировини та без можливості будь-якого впливу на планування обсягів виробництва та терміни поставки готової продукції на переробні підприємства. У селах повністю відсутній контроль за якістю кормів, умовами утримання та годівлі корів, виробництвом, якістю й транспортуванням молока. Крім цього, ніхто не перевіряє стан здоров'я корів.

Все це зумовлює суттєві сезонні коливання обсягів виробництва молока, призводить до дефіциту сировини для молокопереробних підприємств, ускладнює можливість прогнозування обсягів виробництва молока та управління розвитком галузі, а також забезпечення якості та безпечності виробленого молока.

Таблиця 1

Товарність молока за категоріями виробників в Україні [2,3,4]

Показник	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2013 до 1990, %
Виробництво молока, всього, тис. т у т. ч	24508	17274	12658	13714	11248	11086	11377	11488	46,87
сільськогосп-підприємства	18634	9443	3669	2582,5	2216,6	2245,9	2535,3	2582	13,85
Питома вага, %	76,03	54,66	28,98	18,8	19,7	20,25	22,28	22,47	29,55
господарства населення	5884	7831	8989	11131	9031,9	8840,1	8842,3	8906	151,3
Обсяг реалізації, молока тис.т	17958	6065,7	3334,8	5689	4793,2	4615,1	4716,4	6634	36,94
Рівень товарності, %, у т. ч	73,27	35,17	26,34	56,8	56,1	57,5	57,5	57,74	78,8
сільськогосподарські підприємства	96,28	62,58	48,78	82,1	90,4	91,8	93,1	96,6	100,3
Середній річний удій молока від однієї корови, кг	2863	2204	2359	3487	4082	4174	4361	4446	155,3
Населення, млн.	51,84	51,73	49,43	47,3	45,9	45,7	45,6	45,5	87,5
Споживання л/душу населення в рік	472	334,3	256,9	289,6	244	243,4	250,0	252,3	52,3
Частка України у світовому виробництві молока, %	4,51	3,21	2,19	2,17	1,55	1,52	1,51	1,41	31,3

Також окрім кількісних, в молочному підкомплексі сталися і якісні зміни. У 1990 р основна (76,2%) кількість молока вироблялася сільгосппідприємствами, 96,28% якого поступало на переробні підприємства У 2014 р., в Україні сільгосппідприємствами було вироблено тільки 22,47% від всього обсягу виробленого в країні молока, 96,6% якого було відправлено на переробні підприємства. Господарствами населення було відповідно вироблено 77,53% молока, товарність якого склала близько 48%. При цьому загальна

товарність молока склала 57,9% і знизилась проти 1990 р. на 21,0%. Решта виробленого в країні молока (42%) не постачається на переробні підприємства і, тим самим, реалізується та споживається без проходження всіх рівнів та видів контролю якості і безпечності молока та молочної продукції. Таким чином дефіцит молока, низький рівень його товарності, сезонність і не прогнозованість обсягів його виробництва та поставок на молокопереробні підприємства негативно впливає на рівень конкурентоспроможності останніх.

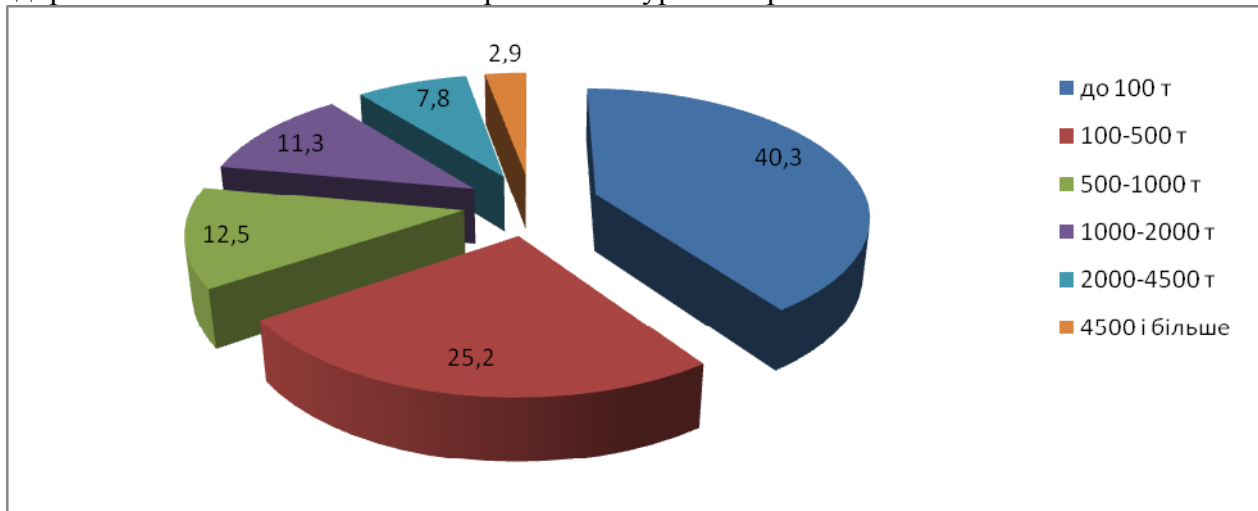


Рис.1. Групування сільськогосподарських підприємств за обсягом виробництва молока на початок 2014 р., всього, т/рік [15]

Проведений аналіз групування сільськогосподарських підприємств за чисельністю поголів'я ВРХ у 2013 р. свідчить про те, що значна частина виробників молока відноситься до дрібнотоварних. Так, 40,5% підприємств у 2013 р. виробляли близько 100 т молока в рік або 274 кг в день (рис. 1). Виробництво молока обсягом більше 3 т на добу спроможні були забезпечити лише 20,6% виробників.

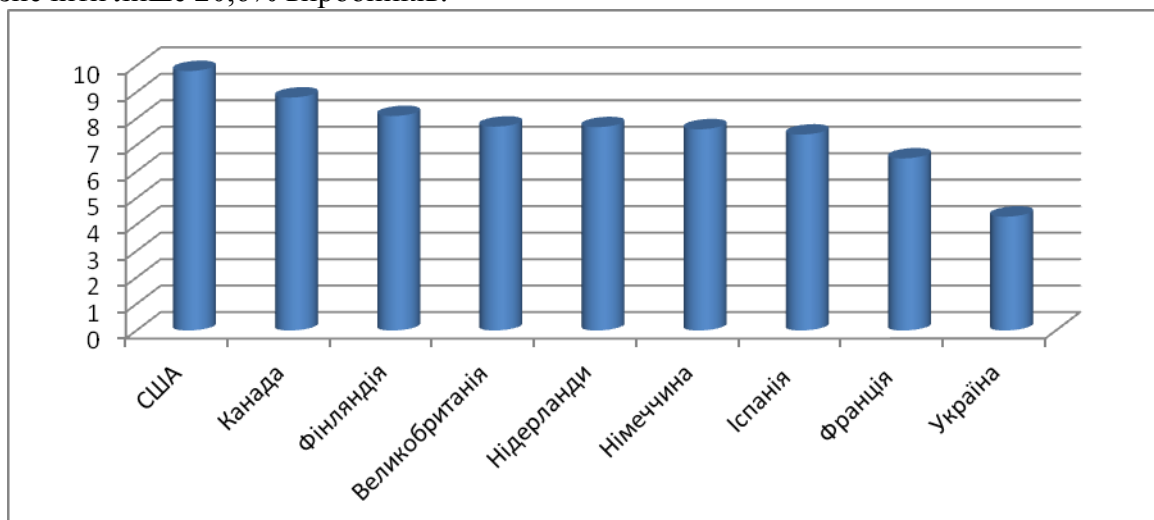


Рис.2. Середня продуктивність корів по країнах світу у 2012 р, л/рік [1,2]

Скорочення поголів'я корів призвело до зменшення виробництва молока, та обсягів його переробки, скорочення обсягів експорту та збільшення імпорту молочної продукції. Ці тенденції вже призвели до того, що за період з 1990 р. по 2014 р. кількість підприємств, які займаються переробкою молока скоротилося на 47,2%. Так у 1990 р. їх було 425, у 2007 р. - 360, в 2010 р - 285, а на початок 2014 р. - 267. Тому нагальною залишається потреба переробних підприємств у збільшенні кількості якісної сировини, що спонукатиме їх до інтегрованої співпраці з підприємствами-виробниками молока, яка зможе забезпечити стабільність поставок, якості та безпечності молока і, в кінцевому рахунку, зростання конкурентоспроможності підприємств та їх продукції.

При цьому, позитивною тенденцією було зростання продуктивності корів, що змогло компенсувати скорочення їхнього поголів'я. Так у 2013 р вона склала 4446 л/рік на корову та збільшилась проти 1990 р. на 55,3%. У 2014 р. продуктивність склала 4751 л/рік. [15,16]

Проте рівень продуктивності корів залишається нижчим, ніж у розвинених країнах світу.

В умовах зростання напруги геополітичної ситуації у відношеннях між Росією й Україною, були втрачені ринки Криму і країн Євразійського економічного союзу, на які експортувалось до 70% молочної продукції. Обмеження експорту призвело до появи на внутрішньому ринку відносного надлишку сировини. В умовах, що склалися для підприємств вітчизняного молочного підкомплексу АПК стратегічною стає потреба у зміні структури виробництва молочних продуктів і його орієнтація не на внутрішній ринок, а на експорт, на пошук нових ринків збуту.

Однак, в існуючих умовах конкурентоформуючого середовища, вихід української молочної продукції на світові та європейський ринки є хоча і важливим, проте дуже складним питанням. Це пов'язано з тим, що на ринках деяких країн світу, зокрема ЄС, спостерігається перевиробництво молока. Тому, у зв'язку з жорсткою конкуренцією на ринку молока та молочної продукції ЄС продаж вітчизняного молока і багатьох видів молочної продукції є неможливим. Конкурентними на європейському ринку зможуть стати тільки деякі категорії вітчизняних молочних продуктів. В той же час, забезпечення відповідності вітчизняної молочної продукції європейським вимогам створить для неї позитивний імідж, що полегшить вихід на ринки інших країн світу.

Висновки. Виходячи з вищенаведеного впливає, що:

1. Усі вищенаведені фактори зумовлюють низьку конкурентоспроможність більшості підприємств молочного підкомплексу АПК та їх продукції, що у довготерміновій перспективі може призвести до його повного занепаду;

2. За для забезпечення стабільних обсягів виробництва і якості молока підприємствам, які займаються його виробництвом, потрібно приділяти підвищену увагу до:

- створення інтегрованих агропромислових формувань або кооперативних об'єднань на ринкових взаємовигідних умовах для забезпечення повного циклу «селекційно-племінна справа - виробництво молока - переробка - реалізація готової продукції», підвищення організаційно-технологічного рівня організації виробництва та управління інтегрованими формуваннями на основі спеціалізації і кооперації;

- відродження селекційно-племінної, генетичної роботи та підвищення, за рахунок цього, потенціальної та фактичної продуктивності корів до рівня продуктивності, що існує у розвинених країнах світу;

- стану та розвитку високоякісної кормової бази, впровадження інтенсивних, ресурсозберігаючих та максимально ефективних технологій годівлі, забезпечення якості та збалансованості кормів, використання синтетичних амінокислот, макро-, мікроелементів, вітамінів тощо і зменшення використання дорогого природного протеїну в кормах;

- санітарно-гігієнічних вимог щодо виробництва молочної сировини, включаючи вимоги до гігієни персоналу, приміщень та обладнання для виробництва молока, дотримання технології та гігієни доїння, збору і транспортування молока тощо.

Тільки при такому стратегічному курсі конкурентоспроможність підприємств молочного підкомплексу АПК на світовому ринку стане реальністю.

Література:

1. ФАО: Обзор мирового рынка молока и молочных продуктов в 2012 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.fao.org/docrep/015/al989r/al989r00.pdf>
2. Статистичний щорічник України. 2013 год. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. Статистичний довідник: тваринництво України. 2013 год. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Статистичний збірник "Сільське господарство України" за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Статистичний збірник "Тваринництво України" 2013 р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Тест на зрілості отрасли. інтерв'ю с Андреем Дикуном, заместителем министра аграрной политики и продовольствия // «Молоко и ферма» - № 3 - 2014 .С.3-6
6. Украина может и должна экспортировать молочную продукцию в ЕС. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://delo.ua/business/ukraina-mozhet-i-dolzha-eksportirovat-molochnuju-produkciju-v-e-282077/> © delo.ua

Zamoryonova D.V.

postgraduate student,

Poltava University of Economics and Trade, Poltava, Ukraine

PRIORITIES OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN WEB-ORIENTED SOCIETY

Заморьонова Д.В.

аспірант,

Полтавський університет економіки і торгівлі, Україна

ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ В ВЕБ-ОРІЄНТОВАНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

The article analyzes the advantages and disadvantages of Universities Poltava region in three ratings: Top 200 Ukraine (UNESCO), Webometrics rating and information content of websites of higher education institutions for students.

Key words: *new economy, rating, higher education, information, Webometrics, ranking of Poltava universities, information society, Top 200 Ukraine, effectiveness.*

Стаття аналізує переваги та недоліки ВНЗ Полтавської області за трьома рейтингами: Топ 200 Україна (Юнеско), Webometrics та Рейтинг інформативності веб-сайтів вищих навчальних закладів громадянської мережі Опора для абітурієнтів.

Ключевые слова: *нова економіка, рейтинг, вища освіта, інформація, Вебометрикс, ранжування Полтавських університетів, інформаційне суспільство, Топ 200 Україна, ефективність.*

Глобалізаційні процеси безперешкодно і цілеспрямовано проникають в сучасне життя. Змінюючись, інтегруючись та руйнуючись, класична система ведення бізнесу зазнає впливу зовнішніх чинників, що призводить до перехідного етапу в суспільних процесах. Вищі навчальні заклади (ВНЗ) як перші реалізатори прогресу намагаються адаптуватися до сучасних реалій як і будь-які інші підприємства. Необхідність в оцінці вузів значно зросла в умовах посилення конкуренції серед університетів на національному та міжнародному рівнях, підвищення вимог до прозорості та інформаційної відкритості їх діяльності.

Відповідно до Указу Президента України «Про Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року» від 25.06.2013. Метою Національної стратегії є:

підвищення доступності якісної, конкурентоспроможної освіти відповідно до вимог інноваційного сталого розвитку суспільства, економіки;

забезпечення особистісного розвитку людини згідно з її індивідуальними здібностями, потребами на основі навчання протягом життя [1].

Метою нашого дослідження є аналіз переваг та недоліків ВНЗ на прикладі ВНЗ Полтавської області за трьома рейтингами: Топ 200 Україна (Юнеско), Webometrics та Рейтинг інформативності веб-сайтів вищих навчальних закладів громадянської мережі Опора [2-4].

Входження обласного університету в міжнародний рейтинг дає ВНЗ можливість підвищити якість підготовки випускників, а області - залучати в економіку випускників іноземних ВНЗ у разі нестачі власних.

Нами було розроблено консолідований рейтинг, що підсумовує рейтингові місця ВНЗ Полтавської області за версією «Топ-200 Україна», «Webometrics» та «Рейтинг

інформативності веб-сайтів ВНЗ» громадянської мережі Опора для абітурієнтів, кожен з яких використовує різні критерії оцінювання (табл. 1)[2-4].

Як видно з проведеного аналізу перше місце серед ВНЗ Полтавської області займає Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського маючи високу ступінь представленості в Веб-просторі, цитованість наукових публікацій, якість науково-педагогічного потенціалу, якість навчання, міжнародне визнання. Останнє місце займає Приватний вищий навчальний заклад "Кременчуцький університет економіки, інформаційних технологій і управління". Далі ми детально розглянемо кожен ВНЗ окремо відповідно до розгорнутих показників обраних нами рейтингів, це дозволить виявити сильні та слабкі сторони кожного з досліджуваних ВНЗ Полтавської області.

Таблиця 1

Консолідований рейтинг ВНЗ Полтавської області [2-4]

Місце у загальному рейтингу	ВНЗ Полтавської області	Топ 200 Україна	Webometrics	Інформативність веб-сайтів ВНЗ
1	Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського (КрНУ)	56	69	48
2	Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (ПолтНТУ)	123	16	55
3	Полтавська державна аграрна академія (ПДАА)	116	79	8
4	Українська медична стоматологічна академія (УМСА)	53	114	92
5	Полтавський національний педагогічний університет імені В.Г. Короленка (ПНПУ)	187	104	25
6	Полтавський університет економіки і торгівлі (ПУЕТ)	154	193	144
7	Кременчуцький університет економіки, інформаційних технологій і управління (КУЕІТУ)	199	244	130

Рейтинг ВНЗ України ЮНЕСКО "Топ 200" використовує методику, де діяльність вишів оцінюється з допомогою агрегованого показника (інтегрального індексу) представленого трьома складниками: якість науково-педагогічного потенціалу, якість навчання, міжнародне визнання (рис. 1)[4].

Отже Кременчуцький університет економіки, інформаційних технологій і управління має найнижчу оцінку якості навчання та науково-педагогічного персоналу. Найменше міжнародне визнання має Полтавський національний педагогічний університет імені В.Г. Короленка. Цим ВНЗ потрібно звернути увагу на розвиток своїх міжнародних зв'язків, підвищення якості навчання, розробку стратегічних планів підвищення кваліфікації науково-педагогічних кадрів, розвинути свою наукову роботу та співпрацю відповідно до потреб нової економіки. Щодо представленості ВНЗ в Інтернет-просторі ми проаналізуємо показники Webometrics - рейтинг складається з використанням найбільших пошукових систем, враховує, зокрема, обсяг представлених у глобальній мережі Інтернет наукових публікацій, їх цитованість, посилання на матеріали сайтів з доменним іменем ВНЗ і т.д (табл.2)[2].

Українська медична стоматологічна академія має найменшу кількість присутніх на сайті університету сторінок усіх форматів, проіндексованих пошуковою системою Google. Полтавський університет економіки і торгівлі має найнижчу оцінку впливу, а кількість таких лінків свідчить про видимість університету і важливість опублікованих матеріалів (велика частина таких лінків служить подібно до цитування в бібліографії). Кременчуцький університет економіки, інформаційних технологій і управління по ступеню відкритості знаходиться на останньому місці, так як має найменшу кількість присутніх на сайті

університету файлів у форматах Adobe Acrobat (.pdf), Microsoft Word (.doc, .docx) та Microsoft PowerPoint (.ppt), проіндексованих академічною пошуковою системою Google Scholar.

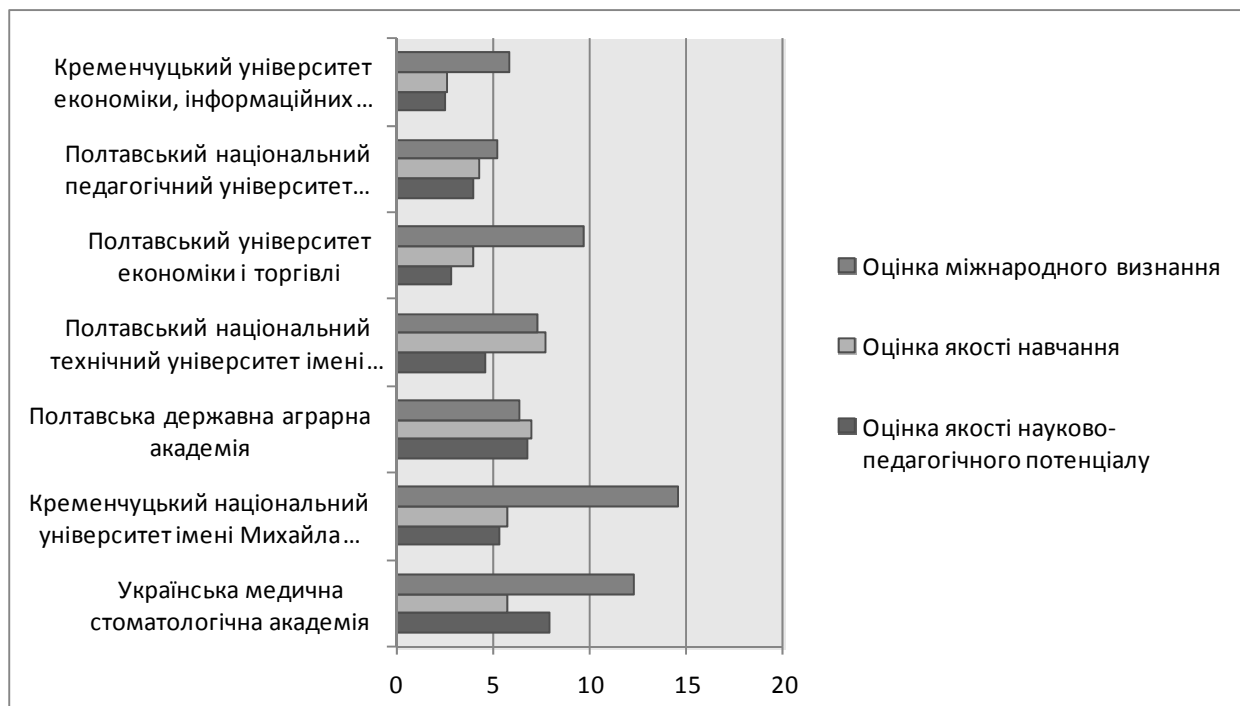


Рис. 1. Оцінка ВНЗ Полтавської області відповідно до рейтингу Топ 200 Україна за трьома показниками [4]

Таблиця 2

Оцінка ВНЗ Полтавської області відповідно до рейтингу Webometrics за чотирма показниками [2]

Вищі навчальні заклади	Оцінка присутності	Оцінка впливу	Оцінка відкритості	Оцінка публікацій та цитованості
УМСА	15,502	12,688	1,322	5,414
КрНУ	3,494	13,665	834	5,414
ПДАА	6,966	13,052	1,059	5,414
ПолтНТУ	5,168	1,691	4,020	5,414
ПУЕТ	7,969	20,168	2,550	5,414
ПНПУ	5,560	15,322	1,552	5,414
КУЕІТУ	14,762	18,380	13,206	5,414

Рейтинг інформативності веб-сайтів вищих навчальних закладів громадянської мережі Опора - проаналізовані веб-сайти ВНЗ Полтавської області на предмет їх інформативності та зручності для абітурієнтів (рис. 2) [3]. Більше 80% всіх потенційних студентів отримують всю актуальну інформацію стосовно ВНЗ саме з офіційного сайту університету, тому рекомендується постійно оновлювати всю необхідну інформацію для абітурієнтів.

Отже розглянувши наведені показники активності ВНЗ Полтавської області, наступним кроком є розробка рекомендацій щодо удосконалення діяльності та ефективності кожного окремого ВНЗ конкретно. Реалізація рекомендацій проходитиме у відповідності зі стратегією ВНЗ та законодавством. У зв'язку з глобалізацією та інформатизацією суспільства зараз спостерігається підвищений рівень уваги до успішності ВНЗ на міжнародному просторі, але все починається з оточення, для початку треба стати найкращим в області, потім в регіоні і т.д. Це є парадигмою досягнення рівня провідних ВНЗ світу.

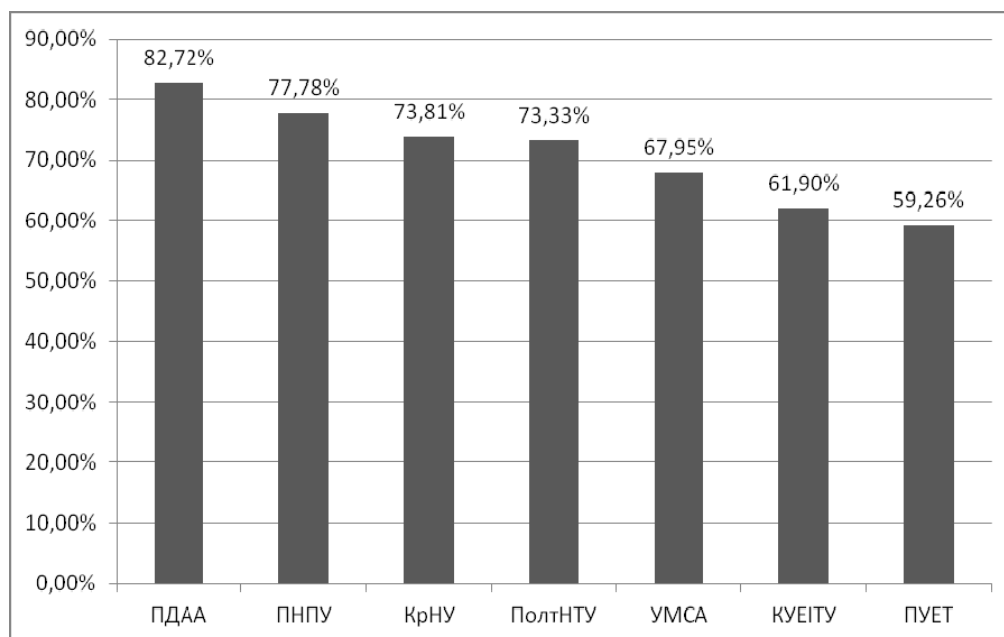


Рис. 2. Оцінка ВНЗ Полтавської області відповідно до інформативності веб-сайтів для абітурієнтів [3]

Література:

1. Офіційний веб-портал Верховна Рада України. Указ Президента України "Про Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року" [Електронний ресурс] / Офіційний веб-портал Верховна Рада України – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/344/2013>.
2. Webometrics Ranking of World Universities. Ukraine [Електронний ресурс] / Webometrics Ranking of World Universities – Режим доступу до ресурсу: <http://www.webometrics.info/en/Europe/Ukraine%20>.
3. Громадянська мережа ОПОРА. Рейтинг інформативності веб-сайтів вищих навчальних закладів [Електронний ресурс] / Громадянська мережа ОПОРА – Режим доступу до ресурсу: <http://oporaua.org/education/article/7434-rejtyng-informatyvnosti-veb-sajtiv-vyshchih-navchalnyh-zakladiv>.
4. Євро Освіта. Рейтинг університетів України III, IV рівнів акредитації Топ-200 Україна у 2014 році [Електронний ресурс] / Євро Освіта – Режим доступу до ресурсу: <http://www.euroosvita.net/index.php/?category=49&id=3282>.

Kolodaznaya K.A.

Candidate of Sciences

State higher educational establishment "Pryazovskyi State Technical University"

MODELING STRATEGIC DECISIONS ON INCREASE OF CIRCULATING ASSETS MANAGEMENT EFFICIENCY OF TRADING ENTERPRISES

Колодяжна К.А.

К.Э.Н.

ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»

МОДЕЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ ПО ПІДВИЩЕННЮ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ КОШТАМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

This article presents the algorithm of making managerial decisions and strategic decisions models that will enhance the efficiency of circulating assets management on trading enterprises.

Key words: area of risk, funding model, circulating assets, strategy.

В статті представлені алгоритм прийняття управлінських рішень та моделі стратегічних рішень, які сприятимуть підвищенню ефективності управління оборотними коштами на торговельних підприємствах.

Ключові слова: зона ризику, модель фінансування, оборотні кошти, стратегія..

Підвищення ефективності діяльності торговельних підприємств в короткостроковому

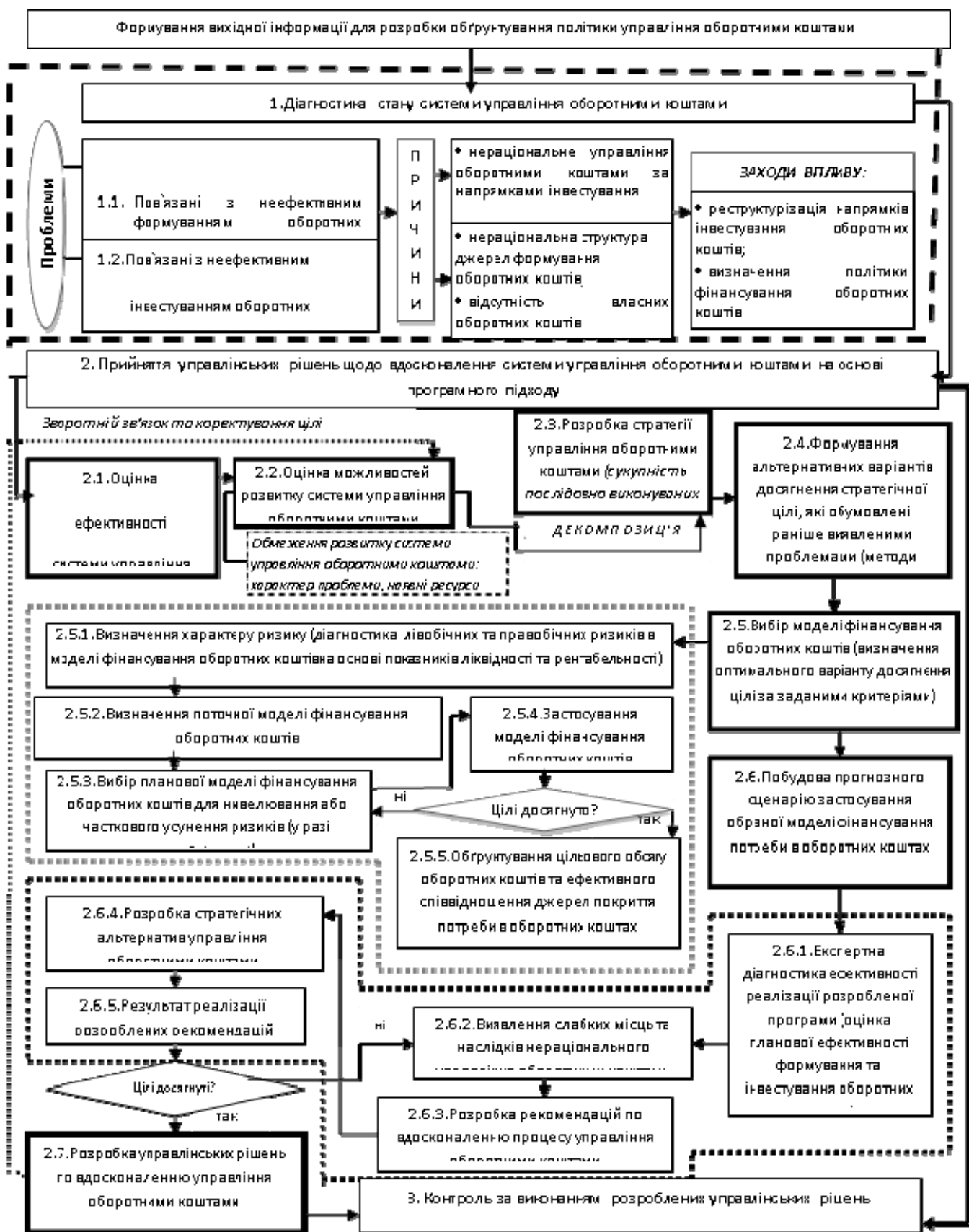


Рис. 1. Алгоритмічна схема прийняття стратегічних рішень по підвищенню ефективності управління оборотними коштами

періоді багато в чому визначається політикою управління ними, яка орієнтована на зниження фінансових витрат підприємства. Це дозволяє забезпечити високий рівень

конкурентоспроможності торговельного підприємства в нових ринкових умовах; максимізувати вартість бізнесу, забезпечивши оптимальну тривалість операційного циклу та підвищити результативність операційної діяльності підприємств торгівлі.

Удосконалення процесу управління оборотними коштами торговельного підприємства передбачає формування послідовних етапів прийняття рішень по управлінню ними, орієнтованих на забезпечення бажаного рівня результативності діяльності торговельного підприємства в цілому.

Прийняття управлінських рішень є важливим чинником в діяльності будь-якого торговельного підприємства. Ефективність управління оборотними коштами залежить від логічної послідовності процесу прийняття рішень та їх практичної реалізації.

Формування методики прийняття рішень щодо підвищення ефективності використання оборотних коштів торговельних підприємств передбачає розробку наступної алгоритмічної схеми (рис. 1). Універсальність розробленої методики полягає в інваріантності процесу вирішення завдань підвищення ефективності використання оборотних коштів торговельних підприємств, яка полягає у формулюванні правил прийняття рішень в залежності від вимог зовнішнього і внутрішнього середовища, а також від тактичних цілей і завдань торговельного підприємства.

Відповідно до розробленого алгоритму (рис. 1), на першому етапі відповідно до проведеної у попередніх дослідженнях результатів оцінки ефективності системи управління оборотними коштами, а також враховуючи спрямованість кожного торговельного підприємства на забезпечення його стійкого розвитку, здійснюється оцінка можливостей розвитку системи управління оборотними коштами.

Оцінка можливостей розвитку системи управління оборотними коштами здійснюється на основі встановлення значення відстані кожного інтегрального показника ефективності формування (R_{EFOK}) та інвестування (R_{EIOK}) оборотних коштів до еталону розвитку $R_{EF(I)_{j0}}$.

Чим менш значення R_{i0} , тим, ближче підприємство знаходиться до еталону розвитку. Однак конкретні значення відстані не дозволяє однозначно охарактеризувати ступінь віддаленості від ідеальної точки та не дозволяють здійснити оцінку можливостей підвищення ефективності формування та інвестування оборотних коштів.

До того ж, невизначеність як фундаментальна характеристика реальних економічних процесів може мати імовірнісний характер. Виходячи з цього розрахунок інтегральних показників оцінки ефективності управління оборотними коштами торговельних підприємств (E_{UFOK} або E_{UIOK}) передбачає, врахування динаміки їх розвитку за допомогою «правила трьох сигм», суть якого полягає в тому, що показники оцінки, що формують певний кортеж ефективності управління оборотними коштами, підлеглі нормальному закону розподілу, з великою вірогідністю повинні бути в межах «трьох сігм» від середнього значення.

Значення середньоквадратичного відхилення дозволяє стверджувати, що всі розсіювання даної випадкової величини потрапляють в інтервал $M(x) \pm \sigma(x)$. Вірогідність того, що при нормальному розподілі значення випадкової величини знаходитиметься в цьому інтервалі, дорівнює 0,9973. Вірогідність того, що абсолютна величина відхилення перевищить потрібне середнє квадратичне відхилення, дуже мала - 0,0027, тобто це може відбутися тільки в 0,27% випадків

Враховуючи необхідність оцінки інтегральних показників ефективності формування та інвестування оборотних коштів в динаміці, здійснюється розрахунок максимально можливої відстані до ідеальної точки $R_{EF(EI)_0}$ з урахуванням правила «трьох сігм».

Оцінка можливостей підвищення ефективності формування (S_{ij}^{EFOK}) та інвестування (S_{ij}^{EIOK}) оборотних коштів торговельного підприємства здійснюється на основі визначення показника можливостей розвитку за наступною формулою:

$$S_{ij}^{EF(I)_{OK}} = 1 - \frac{R_{EF(I)_{i0}}}{R_{EF(EI)_0}} = 1 - \frac{\left[\sum_{i=1}^n (R_{EF(I)_{ij}} - R_{EF(I)_{0j}}) \right]^{0,5}}{R_{EF(EI)_0} + 3\sigma_0} \quad (1)$$

Чим ближче до одиниці знаходиться значення інтегрального показника можливостей розвитку ($S_{ij}^{EF(I)_{OK}}$) відповідно формування та інвестування оборотних коштів, тим більш спроможність торговельного підприємства щодо вдосконалення та розвитку механізму управління оборотними коштами.

Інтерпретація значення значень показників можливостей розвитку підсистем формування та інвестування оборотних коштів здійснюється за розробленою шкалою:

Для оцінки можливостей розвитку системи управління оборотними коштами здійснюється співставлення розрахованих показників на основі побудови інтегративної карти, яка поділена на шість зон можливостей розвитку.

На основі побудованої інтегративної карти можна стверджувати, що практично всі торговельні підприємства мають можливості щодо підвищення ефективності управління оборотними коштами. При цьому тільки три торговельні підприємства - ТОВ ТД «Брусниця», ПП «Марічка» та ТОВ «Тандем» мають підвищені можливості розвитку системи управління оборотними коштами, а для решти торговельних підприємств характерна наявність значних можливостей розвитку системи управління оборотним капіталом.

Наступний етап передбачає визначення типу моделі фінансування оборотних коштів, що є ключовим моментом фінансового менеджменту, так як визначає характер взаємодії торговельного підприємства з кредиторами і дебіторами, обсяги і терміни кредитних угод.

Проведені теоретичні дослідження показали, що в теорії фінансового менеджменту прийнято виділяти різні моделі фінансування оборотних коштів в залежності від відношення фінансового менеджера до вибору джерел покриття варійованої частини оборотних активів: ідеальну, агресивну, консервативну, компромісну.

З точки зору оптимізації прибутковості і ризику найбільш оптимальною є модель комерційного фінансування. Дана модель оптимально поєднує рівень прибутковості і середній рівень ризику, забезпечує достатньо високий рівень фінансової стійкості та платоспроможності торговельного підприємства. Проте, виходячи з пріоритетності цілей фінансово-господарської діяльності торговельного підприємства на окремих стадіях його розвитку, оптимальною може бути інша модель фінансування. Взагалі, при виборі моделі фінансування необхідно знайти бажане співвідношення між рівнем рентабельності і використання власного капіталу і рівнем ризику зниження фінансової стійкості підприємства.

Грунтуючись на характеристиках моделей фінансування оборотних коштів визначення їх типу ґрунтується на виявленні та оцінці ризиків. Пошук шляхів досягнення компромісу між прибутком, ризиком втрати ліквідності, станом оборотних коштів та джерел їх покриття передбачає визначення ризиків які виникають в процесі управління оборотними коштами та пов'язані як з формуванням, так і інвестуванням.

Діагностування лівобічного та правобічного ризиків полягає в виборі моделі фінансування оборотних активів, що передбачає виявлення слабких місць та зон вірогідних втрат на торговельному підприємстві.

Відповідно до цього нами виділені та систематизовані критерії, за якими здійснюється оцінка ліво- та правобічних ризиків.

Стратегічне управління оборотними коштами вимагає всебічного врахування факторів невизначеності, пов'язаних з особливостями функціонування торговельних підприємств в сучасних трансформаційних умовах господарювання: цільової спрямованості; необхідністю моделювання процесів управління оборотними коштами з ціллю зниження рівня невизначеності з метою своєчасного внесення корективів відносно оптимального формування та ефективного інвестування оборотних коштів; якістю інформаційних потоків відносно процесу управління оборотними коштами.

Вплив названих факторів ускладнює отримання необхідних правильних та обґрунтованих рішень стосовно стратегічного управління оборотними коштами. Це обумовлює практичну важливість обробки нечітких даних та необхідність використання нечітко-множинного підходу, який дозволяє вирішувати широке коло задач управління як при формуванні, так і інвестуванні оборотних коштів торговельних підприємств.

Нечітко-множинний підхід надає можливість з єдиних позицій описати як кількісно, так і якісно інформацію про об'єкти, враховувати нечіткість даних, мультиплікативний вплив факторів невизначеності, вплив ризиків та суб'єктивних рішень, підвищуючи адекватність отримуваних рішень.

Нечітко-множинна модель оцінки ліво- та правобічного ризиків:

Етап 1 (Показники). Здійснюється ідентифікація показників, на основі яких здійснюється оцінка ризиків що пов'язані із формуванням (лівобічний) - $\mathfrak{Z}_i^l$ та інвестуванням оборотних коштів (правобічний) - $\mathfrak{Z}_i^r (i = \overline{1, n} \ j = \overline{1, m})$, за якими можна робити висновок щодо ймовірності виникнення певного виду ризику.

На основі розрахованих значень блоків комплексних показників за кожним з видів ризиків здійснюється визначення моделі фінансування оборотних коштів.

Для обробки інформації, що описується такими виразами, виникає необхідність у процедурі фазифікації і дефазифікації. При цьому функція належності має вигляд симетричної гаусівської функції належності.

Етап 2 (Лінгвістичні змінні). На етапі фазифікації показники $\mathfrak{Z}_{ij}, \mathfrak{Z}_i$ та Y , $i = \overline{1, 3}, j = \overline{1, M_i}$ розглядаються як лінгвістичні змінні, задані на універсальних множинах. Для оцінки цих лінгвістичних змінних сформуємо шкалу з якісних термів із таких терм-множин.

Терм-множина вихідної змінної ($\mathfrak{Z}_i, i = \overline{1, n}$) для використання в розрахунках на основі нечіткої моделі може бути складена з п'яти якісних вихідних термів (D): ДН – дуже низький рівень показника, Н – низький рівень, С – середній, В – високий та ДВ – дуже високий рівень показника $\mathfrak{Z}_i$.

Для оцінки терм-множини вихідної змінної ($\mathfrak{Z}_i, i = \overline{1, n}$) розроблено класифікатор оцінки.

Етап 3 (Визначення типу моделі фінансування оборотних коштів). Тип моделі забезпечення потреби в оборотних коштах визначається на основі узгодження політики управління оборотними коштами з тактичними цілями та завданнями підприємства.

Таким чином, визначення типу моделі поточного рівня показників, що формують комплексні показники оцінки лівобічного ризику - $R_{\mathcal{L}_i}^l; R_{\mathcal{P}_i}^l$ та правобічного ризику - $R_{\mathcal{L}_i}^r; R_{\mathcal{P}_i}^r$ здійснюється відповідно до класифікатора рівнів та побудови карти розпізнавання, згідно якої визначається значення показників $R_{\mathcal{L}_i}^l; R_{\mathcal{P}_i}^l$ та $R_{\mathcal{L}_i}^r; R_{\mathcal{P}_i}^r$.

Етап 4 (Обґрунтування типу моделі фінансування оборотних коштів). Відповідно до класифікатору оцінки та характеристики ризиків формується база знань відповідно до якої визначається тип моделі фінансування оборотних коштів.

На основі проведених розрахунків можна зробити висновок, що більшість торговельних підприємств (38,9%) застосовують агресивну фінансування оборотних активів, яка є досить ризикованою оскільки передбачає в практичній діяльності обмежування лише мінімумом поточних активів.

Також, для значної кількості торговельних підприємств (33,3%) характерною є консервативна модель фінансування оборотних коштів. Підприємства які застосовують дану модель фінансування створюють високі розміри резервів оборотних коштів на випадок можливих непередбачених труднощів в господарській діяльності.

Найбільш реальна (компромісна) модель фінансування оборотних коштів характерна

тільки для 27,8% торговельних підприємств які досліджуються, що свідчить про те, що дані підприємства підтримують ліквідність балансу на відповідному рівні, а рівень їх рентабельності оцінюється як високий. Однак, в окремі періоди торговельне підприємство може мати зайві оборотні активи, що може призвести до зменшення їх прибутковості.

Таким чином, застосування ефективних методів стратегічного управління оборотними коштами та запропонованого методичного підходу до оцінки ліво- та правобічного ризиків дозволить певною мірою прогнозувати настання ризикового події вживати заходів до зниження ступеня ризику. В даному випадку вибір моделі забезпечення потреби в оборотних коштах є тією мірою, яка дозволяє нівелювати, а також частково усувати виявлені ризики.

Послідовна зміна моделей забезпечення потреби в оборотних коштах з протилежною видом ризику відрізняється від існуючих узгодженістю політики управління оборотними коштами з тактичними цілями і завданнями підприємства, що дозволяє управляти ризиками і визначати зону втрати ліквідності або ефективності функціонування.

Висновки. Згідно будь-якої моделі забезпечення потреби в оборотних коштах торговельне підприємство на певних етапах функціонування має різні можливості для виходу з ризикової зони. При цьому основними критеріями, якими слід керуватися при їх виборі, є показники ліквідності і рентабельності торговельного підприємства.

Література:

1. Алексеева М.Б., Балан С.Н. Основы теории систем и системного анализа: Учебн. пособ. / М.Б. Алексеева, С.Н. Балан. — СПб. : СПГИЭУ, 2002. — 55 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. / Науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. - М.: Экономика, 1989. - 519 с.
3. Недосеткин А.О. Применение теории нечетких множеств к задачам управления финансами / А.О. Недосеткин // Аудит и финансовый анализ. – 2002. – № 2. – С. 27-34
4. Фишберн П. Теория полезности для принятия решений / П. Фишберн. – М. : Наука, 1978. – 352 с.

Kolodaznaya I.V.

Candidate of Sciences, associate professor

Donetsk National University of Economics and Trade name after Mykhailo Tugan-Baranovsky

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC CONDITIONS ENHANCE INNOVATION

Колодяжная И.В.

к.э.н., доцент

*Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского*

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

This article analyzes the reasons for low innovation activity of domestic enterprises and justified recommendations for the development of effective organizational-economic environment innovation

Key words: innovative activity, innovation and investment model of development, high-tech products.

В статье анализируются причины низкой инновационной активности отечественных предприятий и обосновываются рекомендации относительно формирования эффективных организационно-экономических условий инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновационная активность, инновационно -инвестиционная модель развития, высокотехнологическая продукция.

Сегодня в Украине особенно остро поднялась проблема перевода всех отраслей экономики на инновационный путь развития. Это объясняется необходимостью преодоления кризиса, радикального повышения показателей развития производства и качества жизни населения, а также пониманием того, что последующий прогресс общества невозможно обеспечить путем воспроизводства устаревшей технико-технологической базы и выпуска

продукции и товаров, отображающих вчерашний день. В этой связи инновации становятся главным условием не только выхода из экономического кризиса, но и формирования дальнейшего технологического уровня современного производства. Они становятся решающими как для развития отдельных регионов, так и всей национальной экономики, формирующейся под влиянием мировых преобразований.

Опыт большинства стран мира доказывает, что активная инновационная деятельность определяет темпы экономического развития, структуру современного производства, жизненный уровень в стране, а главное - определяет направление дальнейшего экономического развития страны. Поэтому исследование условий, обеспечивающих переход Украины на инновационный путь развития является сегодня чрезвычайно актуальной задачей.

Вопросы инновационной деятельности рассматриваются в трудах многих отечественных и зарубежных ученых, среди которых Л. Антонюк, С. Боррас, Б. Буркинский, Р. Гринберг, С. Колодинский, Б. Лундвалл, Б. Санто, Л. Федулова, Н.А. Фролова, Й. Шумпетер и др.

Анализ исследований указанных авторов показывает, что в настоящее время существует достаточно широкий комплекс нерешенных вопросов в формировании организационно-экономических условий инновационного развития украинской экономики.

Целью статьи является обобщение опыта и рассмотрение проблемы инновационного развития украинской экономики, обоснование некоторых рекомендаций по формированию эффективных организационно-экономических условий инновационной деятельности.

Переход Украины на инновационно-инвестиционную модель развития в значительной степени определяется такими факторами, как макроэкономическая стабильность и рост валового внутреннего продукта (ВВП) государства.

Анализ статистической информации показывает, что начиная с 1990 года в экономике Украины имел место спад, который в 1999 году достиг максимального значения – 40,8% по отношению к 1990 году. За период 2000-2007 гг. украинская экономика продемонстрировала положительные темпы роста, и в 2007 году ВВП достиг уровня 72,6% относительно 1990 г. Однако, в 2008 году произошло падение ВВП, что опять значительно ограничило возможности инновационного развития во всех сферах экономической деятельности.

Обеспеченность украинской экономики собственной высокотехнологичной продукцией остается чрезвычайно низкой. Все развитые страны с системной экономикой стремятся, несмотря на значительные объемы внешней торговли, удовлетворить внутренние потребности в высокотехнологичной продукции за счет, прежде всего, собственного производства. Это диктуется необходимостью сохранения национальной технологической безопасности. Так, в середине 90-х годов в США, Японии, Германии, Англии и Франции уровень самообеспеченности продукцией высокотехнологичного комплекса составлял приблизительно 80%. В Украине данный показатель даже не учитывается.

При недостаточности внутренних ресурсов страны для поддержания стабильного экономического роста одним из факторов развития реального сектора экономики Украины следует признать прямые иностранные инвестиции.

Отношение прямых иностранных инвестиций к ВВП колеблется в Украине на уровне 1,21-2,39%. По мнению экономистов, для макроэкономической стабилизации страны с переходной экономикой, возможности ее интеграции в мировую экономику и социального благосостояния необходимо обеспечить ежегодные темпы роста инвестиций на уровне 10-12% ВВП [3].

Критический взгляд на состояние национальной экономики дополняет констатация главной на сегодняшний день структурной экономической проблемы — технологической многоукладности производства. Следует отметить, что сама многоукладность — явление нормальное, но при условии, что низшие уклады сообщаются с высшими и постепенно замещаются. У нас же, разнотипные технологические конгломераты существуют и воспроизводятся параллельно. Анализ официальной экономической статистической

информации и сопоставление данных с классическими канонами технологического развития свидетельствует о следующем. Третьему технологическому укладу, расцвет которого пришелся на послевоенные годы и основу которого составляют производство электроэнергии, стали, угля, тяжелых машин и неорганической химии соответствует около трети промышленного производства в Украине. На четвертый уклад, доминировавший в 80-х годы прошлого столетия, в основе которого лежит цветная металлургия, нефтепереработка, точное машиностроение и приборостроение, автомобилестроение, а также электронная промышленность — приходится еще столько же.

На долю же пятого технологического уклада, определяющего постиндустриальный тип производства, т.е. сложной вычислительной техники, программного обеспечения, телекоммуникаций, роботостроения и новых материалов приходится лишь 3-5% в общей структуре национальной экономики. Это означает, что позиции Украины в системе международного разделения труда характеризуются нарастающим отставанием.

Основой построения качественно новой экономической системы в Украине должно стать усиление инновационных компонентов хозяйственного роста как факторов активизации и качественного совершенствования производства.

Для развития предпринимательской среды, благоприятной для инноваций, необходимо создавать соответствующую рыночную инфраструктуру инновационного развития. Инновационная рыночная инфраструктура включает разнообразные научно-технологические, научные, исследовательские парки (технопарки), бизнес - инкубаторы, технополисы, инжиниринговые фирмы и др.

В Украине инновационная инфраструктура лишь обретает свою настоящую форму, отдельные ее составляющие находятся в процессе формирования, некоторые еще отсутствуют. В связи с этим, формирование и развитие единой скоординированной, учитывающей региональные особенности, инновационной инфраструктуры является важной задачей на пути формирования условий для создания инноваций, использования нововведений, усиления инновационной предпринимательской деятельности, обеспечения устойчивости предприятий, отраслей и экономики в целом [1].

Комплексные мероприятия, направленные на формирование и развитие в Украине инновационной инфраструктуры, должны стать составляющей приоритетных государственных программ. Однако до настоящего времени внимание к формированию инновационной инфраструктуры со стороны государства остается недостаточным, темпы создания технопарков и инкубаторов бизнеса не отвечают интересам страны.

К барьерам, сдерживающим развитие инновационной инфраструктуры в Украине, следует отнести, прежде всего, неотлаженность механизма государственного регулирования инновационного процесса, слишком высокую централизацию принятия решений о создании новых инновационных структур. Эти решения принимаются на высшем уровне власти, что свидетельствует о неадекватном понимании органами государственного управления роли, возможностей и функциональных особенностей разнообразных типов инновационных структур, а также своей ответственности за их эффективное функционирование.

С целью активизации развития инновационной инфраструктуры в Украине необходимо:

- совершенствовать механизм процесса создания и эффективного функционирования инновационных структур, в первую очередь технополисов;
- региональным органам власти необходимо предоставить полномочия принимать решения относительно тех или иных инновационных структур. Такие решения должны быть направлены на поддержку этих структур. Центральным же органам должна быть отведена роль координирования усилий местных властей по созданию региональных и технологических сетей инновационных структур и содействия их интеграции в европейскую и мировую инновационную сеть;
- разработать государственную программу организации в Украине технопарков и бизнес - инкубаторов;

- законодательно определить организационно-правовые основы деятельности бизнес - инкубаторов и инновационных центров, и тем из них, которые пройдут государственную аккредитацию, будут отвечать установленным нормативам, предоставлять разные формы поддержки, направляя их деятельность на выпуск инновационной продукции и предоставление услуг инновационным предприятиям;

- больше внимания уделять проблемам интеграции науки и производства, объединению усилий научно-исследовательских институтов и учреждений, конструкторских организаций, территориальных инновационных структур разных форм собственности по разработке новых и эффективных технологий и продукции для обеспечения непрерывности инновационного процесса.

Для получения позитивного экономического эффекта необходимо, чтобы идея инновационного развития объединяла исследовательские и научные учреждения, предпринимательские структуры, финансовые организации, государственное управление. Необходимо содействие со стороны общегосударственных и местных органов государственной власти, созданию надлежащих условий развития инновационной инфраструктуры в нашей стране.

К первоочередным действиям государства в этом направлении следует отнести:

- увеличение финансирования науки, что будет способствовать лучшему использованию национального научно- технологического потенциала;

- укрепление на региональном уровне связей между научными работниками академических и отраслевых научно-исследовательских институтов, конструкторских бюро, высших учебных заведений с государственными и частными предприятиями. Налаживание тесной связи между этими организациями и предприятиями станет основой для возникновения бизнес - инкубаторов и технопарков в разных регионах страны;

- внесение поправок в Закон Украины «Об инновационной деятельности», касающихся экспертизы инновационных проектов и условий предоставления предприятию статуса инновационного, и возвращение и введение как можно быстрее в действие положений данного Закона, касающихся льготного налогообложения, которые были приняты Верховной Радой Украины[2].

Целью формирования инновационной инфраструктуры должно быть не простое ее расширение и увеличение количества хозяйственных субъектов для содействия ведению научно-технической и инновационной деятельности, а обеспечение эффективного осуществления такой деятельности в интересах общества. Инновационная инфраструктура современной рыночной экономики должна быть способной быстро реагировать на динамичные изменения экономических явлений и процессов.

Важнейшим условием активизации инновационной деятельности в стране является развитие науки. Сегодня в условиях недостаточных объемов финансирования науки наблюдается физическое и моральное старение научно-исследовательской базы, существенное ухудшение материального обеспечения науки. Лишь около 2% научного оборудования украинских научно-технических учреждений имеет уровень современных мировых стандартов.

Фактическое сокращение научного потенциала не сопровождается необходимой реорганизацией сети научных организаций. Стойкие тенденции уменьшения общей численности работников, выполняющих научные и научно-технические работы, и старения научных кадров составляют угрозу интеллектуальной наследственности поколений, приводят к потере научного кадрового потенциала государства. Инновационное развитие в стране должно иметь надежную правовую основу.

К сожалению, в Украине еще не утвердилось всеобщее понимание исключительной роли разработки, освоения и широкого использования высоких технологий в инновационном развитии экономики, а также необходимости создания для их развития правовой базы и условий для ресурсного обеспечения.

Базовое законодательство, необходимое для формирования и развития в Украине национальной инновационной системы, в определенной мере уже создано, но его практическое применение сдерживается недостаточной инфраструктурой, неразвитостью системы инновационного менеджмента, защиты прав интеллектуальной собственности.

Недостатки законодательной базы в части защиты прав интеллектуальной собственности привели к существенным потерям государством научно-технического потенциала. Занять более сильные позиции на мировом рынке технологий Украине не позволяет ограниченный доступ частного капитала к высокотехнологичному сектору экономики. Предприятия авиационной промышленности, отраслей точного приборостроения, радиоэлектроники, вычислительной техники и средств связи являются преимущественно объектами государственной формы собственности и не подлежат приватизации.

Отсутствие частного капитала (как отечественного, так и иностранного) в уставных фондах этих высокотехнологичных предприятий ограничивает их доступ к такому источнику финансового ресурса.

Отсутствие системы венчурного финансирования не позволяет консолидировать внутренние ресурсы для направления в высокотехнологичные отрасли. В Украине зарегистрировано 135 венчурных фирм. Но практически все они являются иностранными. Рынок венчурного капитала составляет около 400 млн. дол. США. Для сравнения в России, где действуют 60 собственных венчурных фондов, сумма венчурных инвестиций превышает 5 млрд. дол. США [4].

Наблюдается низкая активность отечественных предприятий в создании на договорной основе высокотехнологичных объединений для реализации отдельных научно-производственных проектов с участием украинских предприятий и ведущих компаний других стран. Можно назвать не более десяти таких проектов, среди которых «Международный авиационный проект Ан-140», «Международный 85 авиационный проект Ан-148», украинско-российско-казахстанский консорциум (ЗАО) «Космотранс», многосторонний международный проект «Морской старт».

Исследования показывают отсутствие налоговых стимулов использования открытий, внедрения результатов НИОКР, новых технологий. Не выполняются положения Закона Украины «О государственном регулировании деятельности в сфере трансферта технологий» по целевому субсидированию трансферта (ст. 22). Не выполнены требования Указа Президента Украины, изданного еще в 2006 году, о представлении в Верховную Раду Украины законопроекта «О стимулировании инновационной деятельности и производстве высокотехнологичной продукции в Украине», который предусматривал применение инвестиционно-инновационного налогового кредита и ускоренной амортизации.

Выводы. Игнорирование Украиной мировых тенденций инновационного развития приводит к потерям научно-технологического потенциала национального высокотехнологичного сектора и ограничивает возможности иметь собственные конкурентные преимущества.

Литература:

1. Дегтярева Ю.В. Методы управления инновационно-инвестиционной деятельностью на промышленных предприятиях: автореферат диссертации на соискание научной степени кандидата экономических наук / Ю.В. Дегтярева - Краматорск . – 2007.- с.6-7
2. Логутова Т.Г. Механизм инновационного развития региона на основе использования внутренних ресурсов: монография / Т.Г. Логутова и др. – Мариуполь: ГВУЗ «ПГТУ», -2013.- с.14-16.
3. <http://www.in.gov.ua>
4. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Makovoz O. S.

Ph.D., Associate Professor,

Belyaeva L. A.

Ph.D., Associate Professor,

National University of Internal Affairs, Kharkov, Ukraine

FEATURES ECONOMIC POTENTIAL COMMERCIAL ESTABLISHMENT

Маковоз О.С.

к.е.н., доцент,

Беляєва Л.А.

к.е.н., доцент,

Харківський національний університет внутрішніх справ, м. Харків, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглянуті і проаналізовані проблеми формування економічного потенціалу торговельних підприємств у сучасних умовах господарювання, проаналізовано основні підходи та фактори щодо формування економічного потенціалу на торговельних підприємствах.

Ключові слова: *потенціал, економічний потенціал, торгівлі, торговельне підприємство, капітал.*

In the article the problem of forming and analyzed the economic potential of commercial enterprises in the current economic conditions, the main approaches and factors on the formation of the economic potential for commercial enterprises.

Keywords: *potential, economic potential, trade, trading company, the capital.*

Постановка проблеми. Становлення та розвиток ринкових відносин обумовлюють необхідність формування відповідних систем та механізмів управління економічними системами різних рівнів, в тому числі й окремими господарюючими суб'єктами. Як основні цільові настанови розвитку підприємств при цьому визначаються розширення масштабів та диверсифікація діяльності, забезпечення економічного зростання та посилення конкурентних позицій. За умов обмеженості ресурсів та мінливості зовнішнього середовища досягнення цілей розвитку все в більшому ступені пов'язують з повним та ефективним використанням потенційних можливостей окремих суб'єктів господарювання. У зв'язку з цим актуальною постає проблема оцінки самого економічного потенціалу підприємства та його складових.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сутність і місце торгівлі на сучасному етапі, особливості організації діяльності торговельних підприємств, проблематика функціонування та розвитку торгівлі знайшли відображення в роботах багатьох науковців, таких як І. Бланка, Н. Власової, А. Мазаракі, Л. Лігоненко, Н. Ушакової, Г. Башнянина, А. Садекова, Л. Омелянович, І. Балабанової, О. Єфімова, В. Апопія, Б. Вейту, В. Загорського, Я. Гончарука, В. Марцина, Р. Монкріфа, В. Доненбурга, І. Дюмулена, М. Леві, Ю. Макогона та інших.

Метою даної статті є розкриття сутності та з'ясування проблеми формування економічного потенціалу торговельних підприємств у сучасних умовах господарювання, проаналізовано основні підходи та фактори щодо формування економічного потенціалу на торговельних підприємствах

Виклад основного матеріалу. Формування економічного потенціалу обумовлене особливостями діяльності підприємств кожної окремої галузі. В зв'язку з цим необхідним є вивчення функціональних особливостей діяльності торговельних підприємств, які з одного боку мають загальні властивості, притаманні підприємствам усіх галузей, з другої – характеризуються низкою відмінностей, обумовлених специфікою підприємницької діяльності в торгівлі.

Торгівля – це особлива сфера діяльності щодо здійснення товарного обігу, тобто забезпечення руху товарів із сфери виробництва у сферу споживання. Торгівля, з одного

боку, надає послуги виробникам товарів з їх реалізації, сприяє тим самим скорішому та більш економічному поверненню витрат на виробництво. З другого боку, торгівля надає послуги споживачам із задоволення їх платоспроможного попиту. Як галузь економіки, торгівля представлена великою кількістю різноманітних господарюючих суб'єктів, які мають відповідну матеріально-технічну базу, фінансові ресурси, кваліфіковані кадри та ведуть свою діяльність з метою отримання прибутку [1, с. 95].

Торговельні підприємства виконують центральну розподільчу функцію поміж виробниками і споживачами. При цьому вони одночасно виступають проміжними споживачами і проміжними продавцями. Це означає, що вони закупають товари у виробників, коли виступають споживачами, і продають їх кінцевим споживачам, виступаючи продавцями. Послуги, які вони при цьому надають, дуже різноманітні, також як і їх функції [2]. Тобто вони виконують посередницькі функції і є сферою реалізації економічних інтересів споживачів і виробників товарів. На сьогодні досить розповсюдженою є ідея щодо вимірювання потенціалу як щонайвищої віддачі сукупних ресурсів підприємства. Проте існує ряд практичних проблем: елементи потенціалу значно відрізняються один від одного і за змістом, і формою. У зв'язку з цим різноманітні і натуральні одиниці, які характеризують їх. Агрегація ж різних якісних характеристик стає можливою лише в тому випадку, якщо вдається знайти загальний принцип оцінки тобто вимірювання, що дозволяє виразити різні якості. Самим уніфікованим вимірником елементів ресурсного потенціалу є їх ціна або вартість. Співпоставленість показників потенціалу у вартісній оцінці в часі та в просторі дозволяє виявити динаміку і структуру окремих видів ресурсного потенціалу підприємства. Застосування функціонального підходу та урахування галузевої специфіки підприємств торгівлі дозволяє в межах ресурсного, організаційно-управлінського та ринкового потенціалів більш докладно розглянути маркетинговий, територіальний, а також соціально-трудовий та фінансовий потенціали. Підприємства торгівлі функціонують на споживчому ринку монополістичної конкуренції, де запропонована продукція конкурує між собою за рахунок різниці у послугах, місцезнаходженні, доступності виробників, якості та асортименту продукції, досвіду та кваліфікації продавців та рівня цін на неї тощо. Характерними рисами даного ринку є множина диференційованих продавців, кожен з яких володіє незначною долею ринку, тому самостійно визначає свою політику, не враховуючи можливу реакцію зі сторони конкурентів; диференціація продукту, яка обумовлена особливостями самого продукту (якість, марка, стиль, упаковка та зовнішня привабливість і т.д.) або може бути пов'язана з місцем розташування продавців (просторова диференціація), з умовами, супутніми продажу (атмосфера і стиль підприємства, його репутація, надання додаткових послуг), або може бути у значній мірі результатом уявних відмінностей, створених можливостями реклами, упаковки та використання торгових знаків і марок; нецінова конкуренція та легкий доступ до ринку.

Саме вказане дозволяє надати перевагу ринковій складовій економічного потенціалу торговельного підприємства. Торговельне підприємство може виступати на ринку, як у ролі суб'єкта, так і об'єкта ринкових відносин. Як суб'єкт ринкових відносин, для здійснення господарської діяльності воно повинне бути, з одного боку, конкурентноздатним стосовно аналогічних підприємств, що функціонують на ринку, з іншого боку - взаємодіяти з підприємствами інших галузей, інфраструктурою. Так, функціонуючи на ринку споживчих товарів, воно в той же час є активним учасником інших сегментів ринку. На ринку засобів виробництва – здобуває необхідне устаткування, інвентар, різні матеріальні цінності; на ринку цінних паперів – купує і продає акції, облігації, інші цінні папери. Ринок праці, з одного боку, забезпечує торговельне підприємство робочою силою, з іншого боку - приймає надлишкову робочу силу і перерозподіляє її між підприємствами і галузями. Торговельне підприємство може бути й об'єктом ринкових відносин. Це зв'язано з тим, що підприємство може виступати предметом купівлі-продажу, у результаті чого змінюється власник. Необхідно відмітити, що передача операцій виробничого характеру промисловості сприяла б підвищенню ефективності витрат на їх виконання. В той же час торгівля не може бути

повністю звільнена від виконання деяких виробничих функцій. Багато з них є складовою частиною торговельно-технологічного процесу (переміщення товарів всередині крамниці, зберігання поточних запасів і т.п.).

Внаслідок відсутності в операційному циклі стадії виробництва в складі матеріальних запасів не має виробничих запасів, матеріалі, сировини, незавершеного виробництва, тобто обсяг матеріальних запасів в цілому, визначається обсягом товарних запасів.

Обсяги товарних запасів і вкладеного в них оборотного капіталу визначають такі торговельно-господарські фактори, як спеціалізація підприємств, склад і властивості товарів, які реалізуються, асортимент. Продовольчі товари, як правило, реалізуються швидше, вимагають менше оборотного капіталу, ніж промислові товари за однакового обсягу товарообороту. Чим ширший і складніший асортимент товарів, тим більший обсяг товарних запасів і, відповідно, більша потреба в оборотному капіталі.

Кожне з джерел капіталу підприємства – власні, позичені або залученні кошти, має власний рівень рентабельності, величина якого визначає доцільність їх застосування в процесі розширеного відтворення.

Існує думка, що перевага власних коштів серед джерел фінансування діяльності підприємства призводить до його стабільного функціонування у подальшому періоді. Тому логічно було б стверджувати, що наявність позикових коштів, наприклад у вигляді кредитів комерційних банків призведе до збільшення витрат підприємства, а це, в свою чергу, зменшить прибутки і, як наслідок, можуть виникнути фінансові труднощі.

Фінансування розвитку торгівлі зараз здійснюється в основному за рахунок власних джерел. Але сьогодні неефективно використовуються такі джерела інвестування як власні кошти підприємств для модернізації насамперед торговельно-технологічного обладнання та складського устаткування, впровадження передових технологій торговельного обслуговування, зберігання товарів і наближення їх до споживачів. Величина і тривалість кредиторської заборгованості, подібно гумі «втягаються» в залежності від конкретних умов організації і використання оборотного капіталу, головним чином - від обсягу і тривалості простроченої дебіторської заборгованості. Чим більше в економічному обороті підприємства-покупця «чужих» товарів і грошей, тим більше незалежно від форми власності це його задовольняє. Але такий перелив капіталу - нехай навіть тимчасовий - дуже пагубно відображається на стані економіки країни в цілому і всіх її ланок.

Формування основних фондів торговельних підприємств має свої специфічні особливості, до яких можна віднести:

- велику значущість розміру, стану і місця розташування пасивної частини, тобто торговельних і складських приміщень;
- використання активної частини в значній мірі для створення комфортних умов праці та якості обслуговування;
- низький рівень використання машин і обладнання для впливу на предмет праці (товари), змінення його споживчої вартості;
- обмеженість використання машин і механізмів для підвищення ефективності праці окремих категорій робітників;
- значне використання під час господарської діяльності орендованих основних фондів;
- отримання додаткового доходу за рахунок здавання у оренду приміщень, торгових і складських площ, які не використовуються, що особливо характерно для сучасного етапу розвитку багатьох торговельних підприємств України [4].

Розглянуті особливості формування основних фондів на підприємствах торгівлі виявляють їх як допоміжні засоби для організації обслуговування споживачів. Але, враховуючи їх місце розташування, можливість використання сучасного торговельного обладнання, автоматизацію торговельних процесів, інтер'єр торгового залу, зручність і швидкість придбання товарів обумовлюють конкурентоспроможність підприємств на ринку.

Таким чином, досліджуючи елементну структуру економічного потенціалу торговельного підприємства, слід означити, що домінантними є ринкова та соціально-трудова його складові, від якості та ефективності використання яких залежить довгострокова успішність торговельного бізнесу. Але й інші складові, які на перший погляд, мають другорядний характер, іноді відіграють вирішальну роль та зумовлюють перспективний розвиток підприємства внаслідок комплексних функціональних зв'язків та синергетичного ефекту.

Література:

1. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
2. Садеков А.А., Фролова Л.В. Торгівля в системі ринкових відносин: логістичний підхід // Вісн. Технол. Ун-ту Поділля. Екон. науки. – 2003. – вип. 2, т. 1.- с. 86-89.].
3. Апопій В., Футало Т. Приєднання України до СОТ: наслідки для внутрішньої торгівлі // Регіональна економіка. - 2004. - №2. - С. 93-103.
4. Шталь Т.В. Комплексна оцінка ресурсного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі: Дис. ... канд.. екон. наук: 08.07.05. – Харків, - 2006. – 250 с.

Masliukivska Anna

postgraduate student, assistant

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

CORPORATE CULTURE AND ITS SIGNIFICANCE FOR PROVIDING ENTERPRISE'S INNOVATIVE DEVELOPMENT

The essence and characteristics of the scientific approaches to the definition of the corporate culture were studied in details. Also the different types of the corporate culture and their components were determined. The significance of different types of corporate culture for providing the enterprise's innovative development were analyzed. As well the author defined possible directions for application of the certain components and advantages of each type of the corporate culture for ensure activization of enterprise's innovative activity.

Key words: corporate culture, components and types of the corporate culture, enterprise's innovative development, innovative activity.

Every modern organization functions within certain corporate culture which is determined and is formed by it independently. Some researchers distinguish corporate, or, as it is yet determined, organizational culture as a separate factor of organization's internal environment. In general sense a corporate culture characterizes basic principles, patterns, features and conditions of organization's functioning in unity of all its constituents and subsystems.

W.Ouchi determines a corporate culture as symbols, ceremonies and myths, acquainting organization's members with important ideas about values and persuasions. M.Meckon and M.Albert consider that organization's prevailing persuasions, customs and expectations there are a corporate culture [3].

In his works G.Hofstede says that a corporate culture is this collective programming of ideas, which distinguishes the members of one organization from other. In our view, E.Brown most exactly determines a corporate culture through the set of persuasions, values and mastered methods for solution of the real problems, formed during organization's life, having a tendency of display in different material forms and in behavior of organization's members. In their scientific researches Yu.G.Odegov and P.V.Zhuravlev described a corporate culture as a complex of values, norms and points of view or ideas typical for the organization, consciously or subconsciously forming the standard of behavior for organization's employees [4].

In our research we pay special attention to the aspects of influence of the corporate culture on formation of the innovative capacity of the organization, and how corporate culture may promote or hinder the development of innovative guides of the enterprise. We will try to determine these aspects through characteristics of different types of corporate culture and to mark among them the most innovation-oriented.

The theory of American sociologist Charles Handy determines four types of corporate culture, typical for commercial structures on the basis of implementation of principles of the powers

distribution process in the organization, system of values of the individual, relationships between the individual and the organization, and taking into account the organization structure at various stages of evolution [1].

The first type of culture is culture of power, the core values of which there are power, control and recognition. All spheres of activities of the company are subjected to the influence of a strong and forceful leader, who expresses his expectations clearly. He takes care about his personnel, rewarding and protecting loyal subordinates, sets goals and inspires employees to achievements. The main goal is to increase the total capital and sales. Imperious corporate culture is limited by personality characteristics of the leader, his values, education, and flexibility [1]. As a rule, in such type of culture, employees refuse to make independent decisions and take responsibility, due to the fact that the power is concentrated in the hands of one person and there is no need to interfere in the decision-making process. Employees afraid to notify the leader about negative results, try not to argue and do not ask too many questions. At such management insufficient attention is given to the achievements or mutual support. Information required by the ordinary employees for successful conduct of business is transmitted extremely slowly, preventing to quick and effective development of the company.

On the basis of descriptions for this type of culture, we can come to a conclusion that it is the least oriented to development and innovations. Innovations there are always changes, destruction of old rules and schemes, and forming of new ones, which is not always entirely clear and reasonable. These processes require flexible organizational structures oriented to possibility of quick response to the changes and adapting to them. But in the culture of this type all decisions are made by the unified management center or generally by one person and, if such a leader is not an innovator by his nature and persuasions, then this organization is doomed to failure in the field of innovative development, because employees either do not wish to offer own innovative ideas, fully and entirely relying upon correctness of decision made by the leader, or they are simply afraid to do it. All management is based on authority of the leader and absolute consent with his opinion.

The culture of task (or effective culture) determines such main valuables as practicability, usefulness and wealth accumulation [1]. The key objectives involve the growth and profitability. The major task is the implementation of projects. This structure is especially perfect for innovation projects, since the staff of the companies with such a type of culture is more changeable and results oriented. The efficiency of the organization with such a culture depends largely on the high level of expertise of its employees and its team spirit. The wide powers of authorities in similar organizations belong to those, who are currently the experts in the principal activity and possess the maximum amount of information. It facilitates the speedy infiltration of creative ideas to the area of both the management and the operation issues. The main task in effective corporate culture is to find the balance between strict subordination and granting of independence to lower-level managers.

And the final type it is the personal culture, which is the most innovation-oriented and has the largest potential for company's innovation-driven growth [1].

The principal values of the personal or innovation culture are focusing on innovation and constant pursuit of new unconventional approaches, creative solutions and positive changes. The aims of this culture are development, implementation, and super profit. Such culture best suits the solution of tasks, the results of which are difficult to forecast. As a rule, the workforce consists of a team of young talented professionals of different specialization and qualification able to work on their own, aimed at finding creative solutions of innovation tasks. In this case relations among employees are often informal as innovation activity frequently requires creative, out-of-the-box thinking and freedom of decision making, which is easily interfered by rigid concentration of power and hierarchy of duties and obligations. Such culture is really efficient in the dynamically developing IT and service sector having increased need of highly-qualified professionals.

Other approaches to classification of corporate cultures exist as well. Many modern scientists validate various instruments to define whether organizational culture assists in achieving tasks and objectives both generally and in regard of innovation activity and development aims. Such

instruments also help to develop activity plans providing means of adaptation and interaction of organizational and innovation cultures in the company.

For example, one of such tools is the practical approach described by the business management scientists, K. Cameron and R. Quinn in the book *Diagnosing and Changing Organizational Culture* [2]. The authors distinguish four models of organizational culture (Fig. 1).

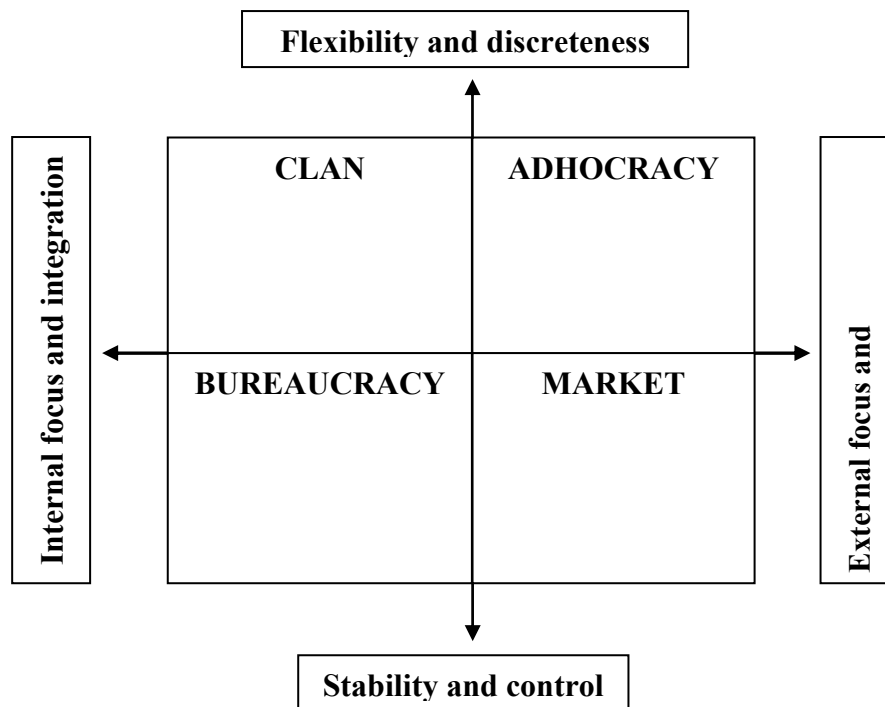


Figure 1. Models of corporate culture depending on their flexibility and goal orientation

The first type it is a Clan. Such companies bear resemblance to family type organizations characterized by culture of power or culture of task described above. Clan companies are permeated by both solidarity and involvement, while also by vigilant awareness of changes and factors causing the latter.

Companies characterized by a culture of adhocracy readily welcome changes as well as innovative and non-standard approaches to different processes within the organization. People in such companies generate innovative and forward-looking ideas and solutions. The prevailing features are temporary teams comprising highly skilled members and application of the project-based approach.

For companies advocating aggressive market strategies core values imply result, strength and competitiveness. Such organizations engage in business aiming to win, whereas the primary objective of the management is to lead the company to the desired result achievement.

The culture of bureaucracy and hierarchy is characteristic for stable and well-established organizations. Functions of personnel are governed by procedures and processes with the company operating under the rule of internal norms, guidelines, control and record keeping system, whereas decision-making authorities are also clearly distributed. The core values prove to be stability and predictability.

As we proceed with our research, an effort will be taken to determine the influence produced in practice by corporate culture on various aspects of a company operation, including its innovative activities. Let us identify and analyze the following key aspects.

Leading by personal example is of great significance. In his book *Organizational Culture and Leadership* Edgar Schein states that cultures are created by leaders communicating individual values to a group. The task of a leader is to manage and control manifestation of all the culture elements with a specific purpose – to ensure that the organization is governed by values contributing to its further development rather than to progress thwarting [2].

The following and very important aspect of organizational culture in terms of providing the innovative ideas growth among the company staff is the staff development system. Jack Welch has chosen exactly this mechanism to change the culture in General Electric. He created GE management development center – Crotonville, becoming the center of organizational transformations within the company. Development system is not only trainings, but also exchange of experience, discussion and generation of new ideas, participating in difficult projects etc. When the staff is constantly improving its knowledge and practical skills, it is more open to the changes and more innovatively active in its decisions and actions, it is not afraid of changes, and often it even becomes their source.

Management by competencies. By means of competencies matrix we manage all processes based on this system - selection, adaptation, development, rotation, motivation and reward; and it is an enormous field for education of the required values in the company employees.

The program of new employees' adaptation. Newcomers are a bulwark of the organization's future. As a clean sheet, they immediately read unwritten rules of behavior and culture transmitted to them. If HR-department does not participate in forming of the required culture among new employees, they will adapt themselves at informal level. In this aspect it is similarly important to cultivate in new employees innovative culture as part of organizational one, to encourage new ideas and stimulate creative, non-standard approaches to the fulfillment of standard tasks [2].

Offers management. In one Ukrainian company the owner introduced such a rule – any initiative from the lowermost level of the company should get upstairs before the sunset. The idea that did not go any further within 48 hours - dies. Consequently, we need a mechanism that will provide for getting of ideas to the people, who make decisions. It will help to create within a company the atmosphere of free transmitting of information that supposes absence of punishment. Thus such fundamental values as trust and right to make mistakes are formed, that is extremely important at organizing the innovative activity.

Internal and external reinforcement management. The question is about a reward (material aspect) and about motivation management (non-material aspect). In fact, companies pay for values, indeed a salary package and its mechanisms (stimulation system, grading) influence on forming of behavior required by the organization. Such external reinforcement aspects as justice, transparency, possibility to influence on the size of earnings are regulated by the organization's fundamental values.

Taking into account all the principles listed above, it is possible to make own action plan on culture transformation. To provide the required culture and type of behavior, it is necessary to increase the number of people – carriers of certain values. Thus there is no need to change and reconstruct the system of values of all employees. It is more important to teach people with different values to accept each other and cooperate in team for the most effective achievement of the organization's goals, including innovative ones.

References:

1. Charles Handy Gods of Management: The Changing Work of Organisations, New Edition Arrow Books, 1995.
2. Loyanich Ya. Organizatsionnaya kultura — 80% «pod vodoy» // <http://www.management.com.ua/hrm/hrm256.html>
3. Meskon M., Albert M., and Hedoury F. Foundations of Management. Moscow: Delo, 2001.
4. Minaeva L.V. Modeli korporativnoy kultury // <http://www.management.com.ua/hrm/hrm276.html>

INVESTMENT MECHANISMS OF STRUCTURAL TRANSFORMATIONS IN THE AIR TRANSPORT INDUSTRY

Мединець Н. Г.
аспірант
Національний авіаційний університет

ІНВЕСТИЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ У АВІАТРАНСПОРТНІЙ ГАЛУЗІ

The article analyzes the main investment vehicles reforming and modernizing air transport industry in Ukraine.

Keywords: *investing, investment, modernization.*

У статті проаналізовано основні інвестиційні механізми реформування і модернізації авіатранспортної галузі в Україні.

Ключові слова: *інвестиції, інвестиційна діяльність, модернізація.*

Постановка проблеми. Одним із завдань модернізації економіки України є створення сприятливих умов і реальних можливостей для розвитку транспортно-транзитного потенціалу України на засадах інтенсивного розвитку. Активізація використання зовнішніх і внутрішніх інвестиційних ресурсів дозволить пришвидшити структурні трансформації у авіатранспортній галузі і сприятиме реалізації стратегічно важливих проєктів, спрямованих на оновлення інфраструктури і забезпечення високих стандартів авіатранспортних послуг.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Проблемами інвестиційного механізму та його регулювання досліджували відомі західні економісти: Дж. Бейлі, В. Бернс, А. Кейн, Т. Коллер, Т. Коупленд, К. Макконнелл, У. Шарп та інші. Вагомий внесок у розробку теоретичних і практичних питань організаційно-економічного механізму залучення іноземних інвестицій в економіку України зробили вітчизняні вчені: Г. Абрамович, І. Бланк, В. Вайцеховська, М. Войнаренко, В. Прохорова, Н. Верхоглядова, В. Добровський, Г. Шепітько, І. Давидович, Ю. Правик, Л. Шинкарук.

Мета статті є визначення основних інвестиційних механізмів реформування і модернізації авіатранспортної галузі в Україні.

Виклад основного матеріалу. Необхідність стимулювання структурних трансформацій у авіатранспортній галузі України зумовлює потребу в розробленні та впровадженні нових механізмів залучення фінансових ресурсів у розвиток транспортної інфраструктури, одним з яких є державно-приватне партнерство (ДПП).

Умовами державно-приватного партнерства, згідно із Законом України «Про державно-приватне партнерство», є:

- рівність перед законом державних та приватних партнерів;
- заборона будь-якої дискримінації прав державних чи приватних партнерів;
- узгодження інтересів державних та приватних партнерів з метою отримання взаємної вигоди;
- визнання державними та приватними партнерами прав і обов'язків, передбачених законодавством України та визначених умовами договору, укладеного у рамках державно-приватного партнерства;
- справедливий розподіл між державними та приватними партнерами ризиків, пов'язаних з виконанням договорів, укладених у рамках державно-приватного партнерства;
- визначення приватного партнера на конкурсних засадах, крім випадків, встановлених законом.

У рамках ДПП законодавством України укладання договорів між державною та приватними партнерами передбачається у вигляді договорів про концесію, спільну діяльність та інших.

Світовий досвід свідчить, що концесія є сучасним і затребуваним інструментом залучення інвестицій [3].

Перевагами застосування механізму спільної діяльності як форми державно-приватного партнерства є паритетні умови, на яких залучаються інвестиції учасниками-партнерами на розвиток транспортної інфраструктури.

На авіаційному транспорті завдяки співпраці Київської міської ради та приватного капіталу 17.05.2012р. відбулося відкриття нового терміналу міжнародного аеропорту «Київ», де за рахунок державних коштів споруджено злітно-посадкову смугу, а приватним інвестором ТОВ «МАСТЕР-ABIA» [4] збудовано термінал.

За моделлю державно-приватного партнерства в Україні реалізуються Національні проекти, спрямовані на залучення інвестицій в Україну та принципово нове позиціонування України у світі.

Державне агентство з інвестицій та управліннями національними проектами України (Держінвестпроект України) є спеціально уповноваженим органом, який впроваджує Національні проекти і забезпечує:

- розроблення загальної концепції проектів та техніко-економічного обґрунтування їхніх складових;
- формування та координацію діяльності державно-приватних партнерств та концесій в процесі реалізації проектів;
- отримання необхідних адміністративних рішень та проходження дозвільних процедур;
- законодавче та нормативне регулювання, у т.ч. тарифне, функціонування об'єктів, що входять до проектів;
- передачу державного майна, необхідного для здійснення проектів, в якості внесків у статутні капітали, державно-приватне партнерство, концесію.

Успішній реалізації цих проектів сприятиме, насамперед, створення правових засад діяльності суб'єктів відносин у сфері підготовки, впровадження та реалізації Національних проектів. Йдеться про необхідність розроблення і прийняття спеціального Закону України «Про національні проекти», який би визначав загальні вимоги до національних проектів; умови залучення і порядок визначення партнерів національного проекту; особливості підготовки, реалізації і надання державних гарантій при впровадженні проектів; механізми фінансування та використання бюджетних коштів; порядок здійснення контролю при реалізації національних проектів.

Водночас, ефективне впровадження інвестиційних механізмів у транспортній галузі в Україні гальмують наступні чинники:

- неготовність потенційних інвесторів вкладати кошти в українську економіку, що пов'язано з незадовільним інвестиційним та бізнес-кліматом, бюрократичними перепонами при отриманні необхідних дозволів, зокрема, на будівництво;
- відсутність в Україні достатнього досвіду реалізації концесійних угод, зокрема, методики оцінки ризиків та впровадження реальних механізмів їх розподілу; визначення плати за використання концесійних автомобільних доріг, досвіду страхування та гарантування з боку держави концесійних умов договору на тривалий період; гарантій покриття ризику щодо повернення коштів, витрачених на підготовку техніко-економічного обґрунтування у разі відхилення проекту конкурсною комісією та ін.;
- невизначеність ролі кредиторів у питаннях ДПП. Наприклад, у міжнародній діяльності кредитори за концесійними угодами вимагають оформлення «набуття прав». Тобто кредитор може вступити в проект та у разі необхідності виступити з ініціативою зміни концесіонера у разі його банкрутства або недотримання ним умов кредитного договору;

- тривалий період концесійного управління (до 50 років, якщо інше не передбачено умовами договору), внаслідок чого складно обґрунтувати економічний ефект від впровадження довгострокового проекту.

З огляду на існуючі проблеми, загострюватимуться ризики гальмування розвитку транспортної галузі в Україні, процесів модернізації і оновлення рухомого складу та об'єктів інфраструктури, що перешкоджатиме розширенню масштабів надання галузям економіки і населенню високоякісних транспортних послуг. Пріоритетами державної політики у частині активізації залучення інвестицій у транспортну галузь мають бути наступні.

1. Активізація співробітництва з міжнародними організаціями, які надають сприяння залученню інвестицій до країн-партнерів, що впливатиме на посилення обізнаності іноземних інвесторів щодо стану та перспектив зростання інвестиційного потенціалу України та покращення іміджу України за кордоном.

2. Розвиток державно-приватного партнерства у авіатранспортній галузі як механізму, що зменшує навантаження на державний бюджет, сприяє прискоренню модернізації і оновленню виробничих потужностей авіатранспортного комплексу України.

3. Забезпечення подальшої реалізації Національних проектів як ключового чинника досягнення практичних результатів реформ і прискорення трансформаційних зрушень у авіатранспортній галузі.

Висновок. На даний час ситуація в авіатранспортній галузі України об'єктивно складна, але вдале впровадження структурних трансформацій призведе до якісно нового рівня розвитку та покращення стану авіації.

Література:

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991р. – № 1560-12 зі змінами і доповненнями.
2. Закон України «Про іноземні інвестиції» від 13.03 1992р. – № 2198а-12.
3. Вдовенко Ю.С. Тенденції розвитку концесійної діяльності// Польський фонд міжнародних та регіональних досліджень. 05.12.2007 р. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://pfirs.org/?p=803&language=uk>
4. Рішення Київської міської ради від 23.06.2011 р. № 339/5726 «Про передачу товариству з обмеженою відповідальністю «МАСТЕР-АВІА» земельних ділянок для будівництва, обслуговування та експлуатації комплексу будинків і споруд для обслуговування міжнародного аеропорту на вул. Медовий (аеропорт «Київ» Жуляни») у Солом'янському районі м. Києва [Електронний ресурс] Режим доступу: http://kmr.ligazakon.ua/SITE2/1_docki2.nsf/alldocWWW/4E2182B647126E70C2257905006891CE?OpenDocument.
5. Інвестиційний клімат України: проблеми формування та заходи поліпшення [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua>
6. Мойсеєнко І. П. Інвестування. Навчальний посібник. – К.: Знання, 2006. – 490 с.
6. О.В. Собкевич. О.Ю. Ємельянова Національний інститут стратегічних досліджень при президентові України. //Аналітична записка. [Електронний ресурс] Режим доступу: info-niss@niss.gov.ua.
7. Олександренко І.В. Особливості іноземного інвестування в Україні / І.В. Олександренко // Держава та регіони: науково-виробничий журнал.– 2008. - №5. – С. 117- 122.

Nalivaychenko K.V.

Doctor of economic science, Professor

V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Russia

RESEARCHING OF ECONOMIC'S INFORMATIZATION

Наливайченко К.В.

д.е.н., професор

Кримський федеральний університет ім. В.І. Вернадського, Росія

ДОСЛІДЖЕННЯ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

A perspective direction of modern world economy system's development is informatization of economic. In spite of this the demands about effectiveness' rising of using of all kinds of information and information services in economic and the problems of information economy are determined with the help of empiric methods.

Key words: informatization of economic, methodology of a researching, estimation of respondents.

Перспективним напрямом розвитку сучасної світогосподарської системи є інформатизація економіки. При цьому за допомогою емпіричних методів визначаються вимоги щодо зростання ефективності використання всіх видів інформації та інформаційних послуг у економіці та проблеми інформаційної економіки.

Ключові слова: інформатизація економіки, методологія дослідження, оцінка респондентів.

Вступ. Під впливом глобалізації відбуваються процеси інформатизації, які природно супроводжуються низкою економічних проблем, що потребують відповідного методологічного дослідження: розвиненість інформаційної інфраструктури та обсягу інформаційних послуг, фрагментарності інформаційного укладу. Ці та інші питання є актуальними для сучасного етапу розвитку економіки та визначені як головні у законодавстві країни щодо перспектив інформатизації національної економіки [1] та працях російських та зарубіжних вчених [2-6]. Так, технологічній обробці інформації та розвитку інформаційного сектору економіки присвятили свої праці зарубіжні вчені Бююль Ахим [2] та Роговський Є.А. [3], розвитку вітчизняного менеджменту корпоративних інформаційних систем – Сазонець О.М. [4], стратегічним технологіям майбутнього – відомі економісти Саймон А. та Сакайя Т. [5,6].

Постановка задачі. Проте, потребують подальшої розробки вірогідні шляхи розвитку інформаційної галузі та всебічний розвиток інформаційних процесів в країнах в умовах глобалізації. Тому метою статті є дослідження сучасних процесів інформатизації у економіці за допомогою відомих аналітичних та статистичних методів: кореляційного, дисперсійного та факторного аналізу, різних статистичних показників, визначення ставлення та обізнаності населення країни до розвитку інформаційних технологій.

Результати. Для емпіричного дослідження перспектив розвитку інформаційних технологій та їх впливу на розвиток сучасної економіки було розроблено спеціальний інструментарій – анкету стандартизованого інтерв'ю. Зміст анкети (специфіка питань, структура розділів тощо) формувався на основі проведеного теоретичного аналізу досліджень, що проводилися в даній сфері та з урахуванням власного бачення цієї проблематики. Також ураховувались загальні рекомендації щодо розробки дослідницьких інструментів цього типу – коректне формулювання питань, використання відкритих та закритих питань, пропорційність градацій у відповідях та ін.

Таблиця 1

Приклад одного з пунктів анкети

ПРОБЛЕМА	Неважлива	Помірно важлива	Важлива	Дуже важлива
1. Швидке старіння підходів до розгляду інформаційних процесів, що відбуваються в глобальному економічному суспільстві;				
2. Основним предметом праці стають не матеріальні об'єкти, а інформація;				
3. Перевищення витрат на обробку інформації над витратами на енергетику, матеріальне виробництво;				
4. Дорожня інформація у виробництві і дешева в репродукції (розробка нового програмного продукту може коштувати мільйони доларів, однак виробництво його додаткових копій може бути практично безкоштовним);				
5. Ваш варіант:				

Респондентам пропонувалось дати експертну оцінку стосовно тієї чи іншої проблеми, пов'язаної з розвитком інформаційних технологій та їх впливом на сучасну економіку. Більшість питань розроблені таким чином, щоб респондент міг максимально диференційовано висловити свою думку щодо тієї чи іншої проблеми – запропоновані варіанти відповідей мають 4 та більше градацій. Крім зручності для респондента, така форма

питань дозволила використовувати більшість методів статистичного аналізу при обробці результатів анкетування.

Наведемо приклад одного з питань:

Визначте ступінь злободенності наступних проблем сучасної інформаційної економіки. Відповіді занесіть до наступної таблиці (таблиця 1).

Дослідницьку вибірку склали випускники вузів економічного напрямку Республіки Крим. Вік досліджуваних – від 22 до 27 років. Всі вони працевлаштовані та працюють в економічній сфері. Всього у дослідженні прийняло участь 160 досліджуваних.

Докладнішу структуру вибірки наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Структура досліджуваної вибірки

Напрямок, профіль	чоловіки	жінки	Всього
Менеджмент ЗЕД	24	20	44
Міжнародна економіка	19	17	36
Економіка підприємства	26	19	45
Економічна кібернетика	28	11	39
Всього	93	67	160

Приведемо основні статистичні показники та методи статистичної обробки.

При обробці результатів анкетування використались такі статистичні показники, як стандартне відхилення (розрахунки за формулою були зведені до таблиць):

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{n - 1}}, \quad (1)$$

де x_i – значення змінної,

$\bar{x}$ – вибіркове середнє,

σ – кількість змінних.

Стандартне відхилення, мабуть, одне із вимірювань розсіювання, що найбільш часто використовуються завдяки тим властивостям, які воно має для нормального розподілу. В описі змінних стандартне відхилення часто використовується як показник меж більшості значень або умовної норми.

Асиметрія – це міра «косості» розподілу. Розподіли з однаковими середніми і стандартними відхиленнями, можуть бути, проте різними, оскільки ні модуль, ні квадрат різниці не показує, з якої сторони від середнього знаходилося окреме значення випадкової величини. В тих випадках, коли кількість значень, що є більшими, ніж середнє, перевищує кількість значень менших, ніж середнє, говорять про позитивну асиметрію, інакше – про негативну. Асиметрія обчислюється за наступною формулою (розрахунки за формулою були зведені до таблиць):

$$As = \frac{\sum (x_i - \bar{x})^3}{n \cdot \sigma^3}. \quad (2)$$

В симетричному розподілі асиметрія точно рівна нулю, але залежно від того, як змінюються різниці значень із середнім, знак асиметрії міняється на позитивний або негативний.

Екссес – це міра «випуклості» розподілу. При усіх однакових інших параметрах два розподіли можуть розрізнятися тим, що полігон частот буде гостровершинним або плоским, тобто мода може виявитися рівною, але зустрічатися з різною частотою. Екссес служить для того, щоб визначити крутизну кривої, що описує розподіл, в межах єдиної моди, оскільки є

призначеним тільки для унімодальних розподілів. Ексцес розраховується за формулою (розрахунки за формулою зведені до таблиць):

$$Ex = \frac{\sum (x_i - \bar{x})^4}{n \cdot \sigma^4} - 3. \quad (3)$$

Для обліку статистичних зв'язків використався кореляційний аналіз [4]. Коефіцієнт кореляції показує відразу два параметри статистичного зв'язку – її напрям і тісноту. При цьому, якщо він виявляється позитивним, то говорять про позитивну кореляцію між двома змінними, а якщо негативним – те, відповідно про негативну. Абсолютне значення коефіцієнта кореляції показує тісноту або ступінь виразності такого зв'язку. При коефіцієнті кореляції рівному нулю признається відсутність зв'язку, але навіть тоді, коли він виявляється більше нуля, ще не слід робити висновок про наявність кореляційного зв'язку. Про зв'язок між двома змінними можна говорити лише в тому випадку, якщо значення коефіцієнта кореляції виявляється вище критичного для відповідного числа спостережень, якщо йдеться про позитивний зв'язок, і нижче за критичний, якщо – про негативну. Необхідно підкреслити, що коефіцієнт кореляції призначений лише для вимірювання лінійних зв'язків між змінними. З цієї причини в реальних умовах майже неможливо отримати коефіцієнт кореляції, рівний одиниці.

В роботі використався найвідоміший і часто вживаний метод кореляційного аналізу – аналіз за К. Пірсоном.

Формули розрахунку коефіцієнта кореляції Пірсона приведені нижче:

$$r_{xy} = \frac{\sum (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{[\sum (x_i - \bar{x})^2][\sum (y_i - \bar{y})^2]}}, \text{ чи} \quad (4)$$

$$r_{xy} = \frac{n \sum x_i y_i - \sum x_i \sum y_i}{\sqrt{[n \sum x_i^2 - (\sum x_i)^2][n \sum y_i^2 - (\sum y_i)^2]}}. \quad (5)$$

Дисперсійний аналіз (ДА) – це статистичний метод вивчення впливу окремих контрольованих факторів на мінливість ознаки, що вивчається [5]. Необхідність в застосуванні ДА виникає тоді, коли проводиться серія вимірювань якої-небудь однієї змінної в різних умовах, причому число умов повинне бути більше двох (інакше дану задачу можна вирішити іншими методами). Наприклад, це можуть бути декілька експериментальних груп, які різняться по яких-небудь ознаках (віку, рівню освіти, соціальному статусу і т. і.), що беруть участь у випробовуванні в одних і тих же умовах експерименту. Це може бути одна і та ж експериментальна група, що бере участь в експерименті в різних експериментальних умовах, наприклад, простих, ускладнених і дуже складних. Нарешті, це можуть бути декілька експериментальних груп, що беруть участь в експерименті з різними експериментальними умовами, але при цьому експериментатор повинен дотримуватися гіпотези, що інтеріндивідуальні відмінності не роблять впливу на варіативність результатів, які, у свою чергу, можуть залежати тільки від умов експерименту. Усі змінні в ДА прийнято ділити на два види – незалежні і залежні змінні. Незалежною змінною (фактором) називається контрольована експериментатором змінна. Незалежними змінними можуть бути стать випробовуваних, вік, національність, приналежність до якої-небудь соціальної групи і т. і., оскільки саме по яких-небудь відмінностях між випробовуваними будуть сформовані експериментальні групи. Незалежну змінну прийнято ділити на рівні. Рівні незалежної змінної можуть розрізнятися як кількісно, так і якісно. Рівнями незалежної змінної може бути, наприклад, рівень мотивації (високий, середній, низький), рівень шуму і його вплив на

результативність діяльності і т. і, які розрізняються лише кількісно. Рівні незалежної змінної можуть бути не тільки градаціями якого-небудь фактора.

Залежною змінною називається змінна, яка при її вимірюванні під час експерименту підпадає під вплив незалежної. Наприклад, рівень інтелекту може впливати на швидкість рішення творчих задач, соціальне положення на ціннісні орієнтації і т. і.

Головною задачею в однофакторному ДА є визначення відношення варіативності (дисперсії), обумовленої дією незалежної змінної (фактора) до випадкової варіативності, обумовленої впливом всіх невідомих факторів (так зване F-відношення або F-критерій). Якщо це відношення перевищує критичне значення, то тоді признається достовірним вплив незалежної змінної на залежну.

Звичайна лінійна модель для даних в однофакторному ДА виглядає наступним чином:

$$x = \mu + A + e, \text{ де} \quad (6)$$

де x – конкретне значення змінної,

μ – генеральне середнє

A – доля відхилення змінної, що обумовлена впливом фактора A

e – помилка спостереження (випадкове відхилення).

Нульова гіпотеза в однофакторному ДА полягає в тому, що середні значення досліджуваної ознаки на всіх рівнях незалежної змінної однакові. Інакше кажучи, незалежна змінна не робить ніякого впливу на залежну, отже, середні значення ознаки від рівня до рівня незалежної змінної не змінюються. Альтернативна гіпотеза полягає в тому, що середні значення ознаки незалежної змінної від рівня до рівня міняються, тобто незалежна змінна впливає на залежну. В однофакторному ДА необхідно знайти F-критерій, який визначається по формулі:

$$F_{\text{емп}} = \frac{MS_{\text{факт}}}{MS_{\text{вип}}}, \quad (7)$$

де $MS_{\text{факт}}$ – дисперсія, обумовлена впливом фактора;

$MS_{\text{вип}}$ – випадкова дисперсія;

$$MS_{\text{факт}} = \frac{SS_{\text{факт}}}{df_{\text{факт}}}; \quad (8)$$

$$MS_{\text{вип}} = \frac{SS_{\text{вип}}}{df_{\text{вип}}}, \quad (9)$$

де $SS_{\text{факт}}$ – сума квадратів відхилень випадкової величини від загальної середньої («сума квадратів між групами»);

$SS_{\text{вип}}$ – остаточна сума квадратів («сумма квадратів всередині груп»);

$df_{\text{факт}}$ – число степенів вільності між групами;

$df_{\text{вип}}$ – число степенів вільності всередині груп;

$$SS_{\text{факт}} = \sum_{j=1}^J \frac{\left(\sum_{i=1}^{n_j} x_{ij} \right)^2}{n_j} - \frac{\left(\sum_{j=1}^J \sum_{i=1}^{n_j} x_{ij} \right)^2}{N}; \quad (10)$$

$$SS_{вин} = \sum_{j=1}^J \sum_{i=1}^{n_j} x_{ij}^2 - \sum_{j=1}^J \frac{\left(\sum_{i=1}^{n_j} x_{ij} \right)^2}{n_j}; \quad (11)$$

$$df_{факт} = J - 1; \quad (12)$$

$$df_{вин} = N - J; \quad (13)$$

де J – кількість груп;

N – загальна кількість експериментів;

n_j – кількість експериментів усередині j -ї групи.

З викладеного вище видно, що сума квадратів між групами і сума квадратів усередині груп складають загальну або повну суму квадратів, яка визначається за формулою:

$$SS_{заг} = \sum_{j=1}^J \sum_{i=1}^{n_j} x_{ij}^2 - \frac{1}{N} \left(\sum_{j=1}^J \sum_{i=1}^{n_j} x_{ij} \right)^2; \text{ таким чином} \quad (14)$$

$$SS_{заг} = SS_{факт} + SS_{вин}. \quad (15)$$

Однофакторний ДА, таким чином, є розкладанням загальної суми квадратів на дві складові: обумовлену впливом фактора і обумовлену випадковими впливами.

Метод дисперсійного аналізу за Крускалом-Уолісом призначений для оцінки відмінностей одночасно між більше, ніж двома групами за рівнем якої-небудь ознаки. Він дозволяє встановити, що рівень ознаки змінюється при переході від групи до групи. Критерій H за Крускалом-Уолісом іноді розглядається як непараметричний аналог методу однофакторного дисперсійного аналізу для незалежних вибірок. Іноді його називають критерієм «суми рангів». Даний метод використовувався як додатковий до основного методу – дисперсійному аналізу за Фішером для отримання більш точних результатів. Річ у тому, що ДА за Фішером є більш потужним методом, але і одночасно більш чутливим до порушень нормальності розподілу і гомогенності дисперсій, тоді як ДА за Крускалом-Уолісом – менш потужний, але нечутливий до подібних порушень. Формула розрахунку H -критерію Крускала-Уоліса наведена нижче:

$$H = \left[\frac{12}{N(N+1)} \cdot \sum \frac{T_j^2}{n} \right] - 3(N+1), \quad (16)$$

де N – загальна кількість випробуваних в об'єднаній вибірці;

n – кількість випробуваних у кожній групі;

T_j – суми рангів у кожній групі.

ДА за Фрідменом застосовується для зіставлення показників, виміряних в трьох або більше умовах на одній і тій же вибірці випробовуваних. Метод дозволяє встановити, що величини показників від умови до умови змінюються. В нашому випадку ми використовували даний метод для того, щоб з'ясувати, наприклад, чи є відмінності в оцінці

ступеня значущості, що була дана респондентами з тієї або іншої вказаної в конкретному питанні проблеми. Формула розрахунку χ_r^2 -критерію Фрідмена наведена нижче:

$$\chi_r^2 = \left[\frac{12}{n \cdot c \cdot (c+1)} \cdot \sum (T_j^2) \right] - 3 \cdot n \cdot (c+1), \quad (17)$$

де c – кількість умов;

n – кількість випробуваних;

T_j – суми рангів за кожною з умов.

Факторний аналіз (далі – ФА) – це комплекс аналітичних методів, що дозволяють виявити приховані (латентні) ознаки якого-небудь явища або події, його внутрішню (частіше всього приховану) структуру. Виникнення ФА було пов'язано, з одного боку, з усвідомленням того, що безліч явищ соціального характеру має складну природу, а з іншого боку, з упровадженням статистичних методів у суспільні науки.

ФА призначений для дослідження явищ, подій або об'єктів і має складну структуру з безліччю внутрішніх зв'язків. Оскільки такі явища можуть бути виміряні відразу по багатьом змінним, ФА дозволяє вчинити перехід від безлічі безпосередньо зміряних ознак явища, що вивчається, до комплексних узагальнених факторів, за якими оцінюють комбінації початкових ознак.

Головною задачею ФА, таким чином, є зменшення об'єму статистичного опису якого-небудь явища без втрати інформативності такого опису. Початковими даними для ФА є таблиця результатів вимірювання безлічі індивідів (об'єктів) за безліччю змінних (шкал, тестів і т. і.) [6]. В даному випадку – це експертні оцінки респондентів з питань кожного з розділів анкети. Передбачається, що результати вимірювання відображають загальну структуру досліджуваної оцінки, а результати окремого випробовуваного є окремим випадком реалізації загальної структури. З іншого боку, кожна окрема шкала, за якою була зміряна безліч індивідів, також вносить свій внесок в загальну структуру досліджуваного явища.

Завершальний етап ФА – отримання матриці навантажень факторів кожної змінної на кожний фактор, підрахунок відсотка дисперсії, що припадає на кожний фактор, а далі – побудова діаграми фактора. При цьому вважається що:

- фактори визначені через початкові змінні;
- система факторів утворює простір, в якому через навантаження факторів визначено початкові змінні;
- фактори ранжовані в порядку зменшення їх значущості для пояснення емпіричних результатів;
- кількість факторів істотно менше ніж кількість початкових змінних;
- факторам додається значення прихованих джерел, що породжують емпіричні результати;
- усі фактори незалежні один від одного.

Етапи розрахунків ФА, їх математичне обґрунтування не приводяться через великий обсяг цієї інформації. Метод аналізу фактора в роботі використовувався для редукції початкових змінних (питань анкети) до невеликої кількості загальних факторів як інтегральних показників оцінок респондентів тієї або іншої проблеми. Надалі ці інтегральні показники використовувалися як залежні змінні при аналізі відмінностей між відповідями чоловіків і жінок, а також в дисперсійному аналізі при порівнянні відповідей між групами респондентів різних економічних спеціальностей.

ФА проводився методом головних компонент з ортогональним обертанням Varimax і з нормалізацією методом Кайзера [7-10].

У результаті дослідження отримано результати статистичної обробки та статистичного аналізу кожного з розділів анкети, а також інтерпретацію та пояснення

отриманих результатів. Спочатку було проведено розрахунок первинних показників описової статистики та порівняння між собою оцінки респондентів за окремими пунктами анкети. Кожному питанню в розділі анкети було поставлено у відповідність означену змінну. Проведено факторний аналіз змінних. Після цього було виявлено фактори (як певні інтегральні показники), що використовувались як залежні змінні при кореляційному та дисперсійному аналізі. Таким чином, ми дістали слідуючих висновків.

Висновки.

1. Проведено емпіричне дослідження процесів інформатизації в Україні в умовах глобалізації. При обробці результатів дослідження використались метод кореляційного аналізу за К. Пірсоном, дисперсійний аналіз за Крускалом-Уолісом, дисперсійний аналіз за Фішером, дисперсійний аналіз за Фрідменом, факторний аналіз, такі статистичні показники, як стандартне відхилення, асиметрія, ексцес.

2. Проведене дослідження виявило найбільш значимою проблему дорожнечі інформації у виробництві та деєивини у репродукції, а найменш значимою – проблему перевищення витрат на обробку інформації над витратами на виробництво.

3. На основі проведеного дослідження найбільш злбоденними проблемами української інформаційної економіки вважаються слабка розвиненість інформаційної інфраструктури та незначний обсяг інформаційних послуг, а найменш злбоденною – фрагментарність інформаційного укладу. Найбільш вірогідним шляхом розвитку інформаційної галузі в Україні вважаються інвестування в інформаційні технології, а найменш можливим – інформатизація економіки власними силами. Для всебічного розвитку інформаційних процесів в країні в умовах глобалізації необхідним є поширення комп'ютерної грамотності, яке також потребує додаткових заходів.

4. Не дивлячись на зазначені проблеми, в цілому населення країни позитивно ставиться до розвитку інформаційних технологій. У більшій мірі населення країни обізнане з Інтернетом, у меншій – з іншими аспектами інформаційних технологій: електронною комерцією та електронним фондовим і грошовим ринком. Тому природним є більш позитивне ставлення до Інтернету, ніж до інших видів інформаційних технологій: електронної комерції та електронного фондового і грошового ринку. При цьому недостатній рівень комп'ютеризації оцінено як найбільш значиму перешкоду на шляху поширення міжнародного бізнесу за допомогою Інтернет, а недостатню прозорість – як найменш значиму.

Література:

1. Трансформация инновационно-инвестиционных процессов в экономической деятельности: Монография / Амельченко Т.В., Андрианова В.В., Артюхова И.В. и др.]; под общей науч. ред. д.э.н., проф. С.П. Кирильчук, д.э.н., доц. Е.В. Наливайченко. - Симферополь: ИД "АРИАЛ", 2013. - 330 с.
2. Бююль Ахим. SPSS: искусство обработки информации. Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей/ Ахим Бююль, Петер Цёфель; [пер. с нем.].– СПб.:ООО «ДиаСофтЮП», 2002. – 608 с.
3. Градобитова Л.Д. Транснациональные корпорации в современных международных экономических отношениях/ Л.Д. Градобитова, Т.М. Исаченко. - М.: Анкил, 2012.- 242 с.
4. Сазонец О.М. Теоретичні засади економіки та організації корпоративних інформаційних систем: [монографія] / О. М. Сазонець. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – 223 с.
5. Саймон А. Р. Стратегические технологии баз данных: менеджмент на 2000 год / А. Р. Саймон. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 479 с.
6. Сакайя Т. Вартість, створювана знанням, чи Історія майбутнього // Нова постіндустріальна хвиля на Заході. Антологія / за ред. В.Л. Іноземцева.–М.: Academia, 1999. - С. 367.
7. <http://www.mrpii.ru> сайт компанії Бест, що створює програмні продукти Бест.
8. <http://www.mriplus.com/pocketpiece.html><http://www.census.gov/compendia/statab/tables/08s1127.xls> – Mediamark Research Inc., New York, NY, CyberStats,fall 2006.
9. <http://www.news.yahoo.com> – сайт Evans DATA Corporation.
10. http://www.wipo.int/about-wipo/ru/what_is_wipo.html – World Intellectual Property Organization. Electronic Commerce Programs and Activities.

Niecheva N.V.
Postgraduate
Odessa State economic university

DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF THE MECHANISM OF THE SERVICE QUALITY MANAGEMENT OF THE RECREATIONAL SECTOR ENTERPRISES

Нєчева Н.В.
аспірант
Одеський національний економічний університет

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВ РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ

The article discusses ways of improving the service quality management at the enterprises of the recreational sector. The activities proposed for the improvement of service quality in recreational enterprises. Analyzed the main parameters that characterize the individual elements of service quality of the recreational sector enterprises.

Keywords: management, quality of services, businesses, recreation areas, recreation.

У статті розглядаються шляхи удосконалення механізму управління якістю послуг у підприємствах рекреаційної сфери. Запропоновані заходи щодо покращення якості послуг у рекреаційних підприємствах. Проаналізовані основні параметри, які характеризують окремі елементи якості послуг підприємств рекреаційної сфери.

Ключові слова: управління, якість послуг, підприємства рекреаційної сфери, рекреація

У сучасних умовах глобалізації та економічної інтеграції, формуванні постіндустріального інформаційного суспільства найбільш дієвим та ефективним засобом подолання кризових явищ стає саме якість послуг. Управління якістю послуг є дуже важливою складовою, яка забезпечує ефективну взаємодію усіх учасників економічних взаємовідносин.

Однією з найважливіших складових соціально-економічного розвитку України являються туризм та рекреаційна сфера. Проблемами якості послуг у рекреаційній сфері займаються світові наукові спільноти.

У підприємствах рекреаційної сфери є дуже актуальними питання оцінки якості послуг, так як вирішення даного питання, перш за все, пов'язане з формуванням та удосконаленням механізму управління якістю на рівні підприємства.

Основними елементами, що визначають якість послуги підприємств рекреаційної сфери є: корисний ефект при споживанні послуги; витрати на створення послуги та організацію; вплив послуги на людину та навколишнє середовище; професійна компетентність спеціаліста (кваліфікація, якість виконання послуги); діяльність керівництва щодо забезпечення якості роботи персоналу (підвищення кваліфікації, матеріально-технічне забезпечення, організація взаємодії із споживачами); безпека та екологічність при обслуговуванні, комфортність приміщень рекреаційних підприємств, етика спілкування, санітарно-гігієнічний стан рекреаційних закладів та інше.

У сучасних умовах господарювання на підприємствах рекреаційної сфери застосування принципів менеджменту якості передбачає перегляд ролі людини на сучасному етапі науково-технічного прогресу, коли людина із виконавця, який виконує роботу механічно, перетворюється у найважливіший фактор діяльності підприємства, його капітал, а створення сприятливих умов діяльності б перепідготовку, підготовку, витрати на оплату праці та підвищення кваліфікації працівників – на особливий вид інвестицій.

Вважаємо, що при побудові ефективних систем управління якістю, робота з персоналом є дуже важливою складовою та виходить на перший план.

Основними параметрами, які характеризують окремі елементи якості послуг, які надають у підприємствах рекреаційної сфери є:

- широта асортименту послуг, що надаються споживачу;
- кількість додаткових послуг; компетентність, задоволення попиту;
- загальна кількість рекламних заходів, які застосовуються у процесі обслуговування;
- наявність системи інформаційних послуг (довідники, вказівки щодо розміщення служб та пунктів надання послуг) та інше.

Удосконалення механізму управління якістю підприємств рекреаційної сфери повинне передбачати розробку концепції управління якістю послуг, яка спрямована на скоординоване використання методів управління якістю на усіх етапах життєвого циклу послуги.

Для того, щоб удосконалити даний механізм, необхідно проаналізувати та удосконалити організаційне, правове, економічне та технічне забезпечення підприємств рекреаційної сфери.

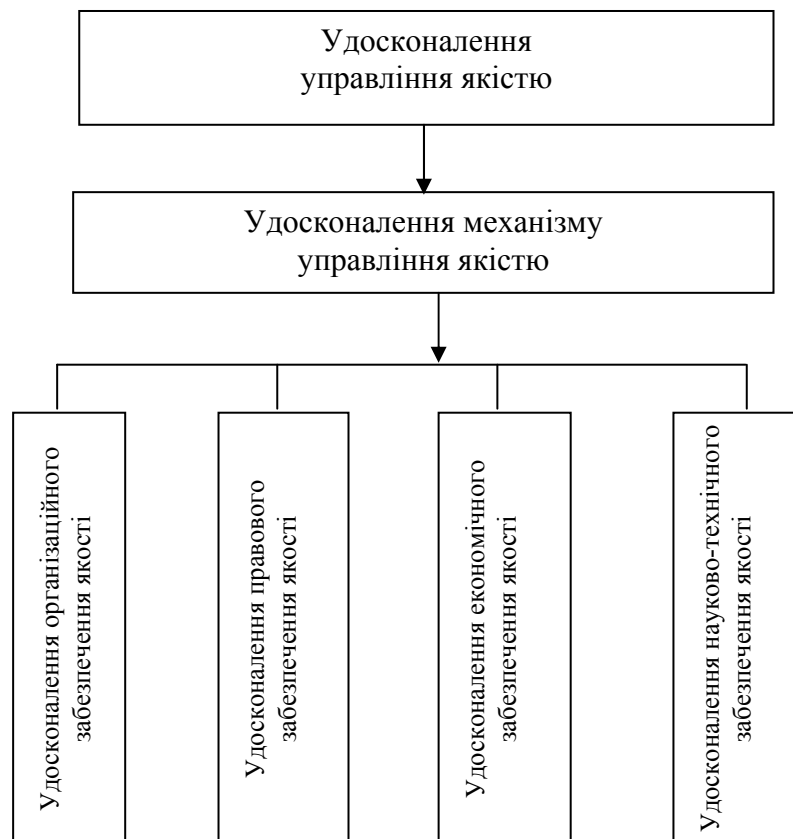


Рис.1. Напрями удосконалення механізму управління якістю послуг підприємств рекреаційної сфери

Політка підприємств рекреаційної сфери щодо якості наданих послуг повинна враховувати такі аспекти управління якістю:

- завдання щодо поліпшення якості;
- ефективність управління якістю;
- забезпеченість ресурсами;
- особливості послуги.

Для поліпшення системи якості послуг у підприємствах рекреаційної сфери рекомендовано такі основні напрями:

- поліпшення економічного стану підприємства за рахунок поліпшення якості послуг;
- покращення показників якості послуг;
- орієнтація на споживачів (вимоги певного сегменту: регіонального, вікового та інше);
- досягнення вищого рівня якості послуг порівняно із конкурентами;
- завоювання ринків збуту за рахунок покращення якості наданих послуг;

- усунення недоліків у обслуговуванні;
- робота з персоналом.

Треба відмітити, що якість наданих послуг у підприємствах рекреаційної сфери насамперед залежить від кваліфікованої роботи персоналу. Слід виділити рекомендаційні вимоги до персоналу підприємств рекреаційної сфери:

- знання міжнародних стандартів у сфері якості;
- знання зарубіжного досвіду роботи у підприємствах рекреаційної сфери;
- особисті якості, якими повинен володіти працівник рекреаційної індустрії: відповідальність, ввічливість, порядність, комунікабельність, чесність та інше).
- знання законодавства та нормативно-технічних документів у сфері якості;
- знання іноземних мов;
- спеціалізована освітньо-професійна підготовка.

Поліпшення сфери якості послуг підприємств рекреаційної сфери може бути реалізовано тоді, коли є гармонія відносин між персоналом та керівництвом та гідне забезпечення підприємства матеріально-технічною базою.

У рекреаційній сфері вирішальний вплив на якість послуг та їх конкурентоспроможність має науково-технічний прогрес, від рівня впровадження досягнень якого залежить якість системи управління, рішення щодо планування, дослідження ринку рекреаційних послуг, підготовки кадрів, виробничо-експлуатаційного процесу, матеріально-технічної бази. [1]

Удосконалення механізму управління якістю підприємств рекреаційної сфери неможливе без відповідного правового забезпечення якістю послуг. Необхідно вдосконалювати нормативно-технічну базу України, тому що ця проблема стосується кожного споживача та кожного громадянина України. Це дасть змогу забезпечити розвиток конкуренції, розширити споживчий попит, що стане основною умовою ефективного розвитку підприємств сфери рекреації та забезпечить розвиток конкуренції на ринку туризму.

Законодавчі реформи у сфері якості послуг підприємств рекреаційної сфери необхідно проводити шляхом прийняття та розроблення законів про якість послуг, трансформації системи державних стандартів та їх інтеграції у практику.



Рис. 2. Формування національної політики України у галузі якості

Розроблені напрями вдосконалення механізму управління якістю послуг підприємств рекреаційної сфери на усіх етапах надання послуг дають можливість здійснювати ефективне управління якістю наданих послуг, а також коригувати, удосконалювати, оцінювати та поліпшувати якість послуг.

Література:

1. Босовська М.В. Управління якістю послуг підприємств готельного господарства: автореф.дис. на здобуття наук.ступеня к.е.н. / М.В. Босовська. – К. : Київ.нац. торг.-екон. ун-т, 2009.
2. Герсикова И.Н. Менеджмент : ученик / И. Н.Герчикова. – 2-е узд., перераб. и доп. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 480 с.

3. Герасименко В.Г. Ринки туристичних послуг: [Монографія] / за ред. В. Г Герасименко. – Одес. нац. екон. ун-т, 2013. – 223 с.
4. Решетняк О. Сучасні методи управління підприємством сфери послуг. – Х.: Фактор, 2008. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу. – Центр учбової літератури, 2007. – 224 с.
5. Штангрет А.М., Копилук О.І. Антикризове управління підприємством: Навч. посібник. -К.: Знання, 2007. — 335 с.

Plaksiynko V.Y.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Nischenko T. N.

Aspyrant

Poltavskaya gosudarstvennaya ahrarnaya academy

THE METHOD ASSESSMENT MANAGEMENT PERSONNEL

Плаксієнко В. Я.

д.е.н., професор

Ніщенко Т. М.

аспірант

Полтавська державна аграрна академія

СУТНІСТЬ МЕТОДІВ ОЦІНКИ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ

The article considers the theoretical aspects of evaluation of administrative personnel. The place of assessment of personnel among other HR functions. On the basis of this analysis investigated the effect of staff appraisal on the effectiveness of the enterprise. Suggestions to improve methods and procedures for the evaluation of management personnel to the enterprises.

Keywords: *personnel system upravlinnya, otsinka upravlinskogo staff: kriterii, methods, procedures.*

У статті розглянуті теоретичні аспекти методики оцінки управлінського персоналу. Визначено місце оцінювання персоналу серед інших функцій управління персоналом. На основі даного аналізу досліджено вплив оцінки персоналу на ефективність діяльності підприємства. Сформульовано пропозиції щодо удосконалення методів та процедур оцінки управлінського персоналу на підприємства.

Ключові слова: *персонал, система управління, оцінка управлінського персоналу: критерії, методи, процедура.*

З часом досить велика кількість підприємств стикається з проблемою оцінки управлінського персоналу. Адже для успішного розвитку будь-якої структури необхідно постійно вдосконалюватися, знати свої перспективи і виправляти помилки.

На даний момент у вітчизняній та закордонній практиці розроблена велика кількість систем оцінки управлінського персоналу, які можна класифікувати за певними ознаками. При формуванні будь-якої системи важливо спочатку визначити зміст оцінки.

Тому питання оцінки управлінського персоналу стоїть надзвичайно гостро, а необхідність його вирішення та реалізації вже ні у кого не викликає сумнівів. Практично ні один напрямок кадрової роботи в організації тією чи іншою мірою не може обійтися без оцінки персоналу.

У цей час дедалі збільшується кількість публікацій, присвячених питанням оцінки управлінського персоналу підприємств. Серед зарубіжних авторів, які зробили значний внесок у розроблення цієї проблеми, необхідно відзначити М. Х. Мескона, Г. Мінцберга, П. Друкера. Серед українських та російських вчених проблемою оцінки персоналу займалися: Г. Г. Руденко, А. М. Пономарев, Т. А. Беркутова, В. А. Дятлов, В. Т. Пихало, А. Я. Кибанов, М. В. Грачов, Ю. М. Ємельянов та ін.

Оцінка управлінського персоналу – це невід'ємна та одна з найважливіших частин в структурі управління працею управлінського персоналу. Вона представляє собою певну систему, яка має досить складну структуру та дозволяє виконувати регулятивну функцію по відношенню до діяльності управлінських працівників та керівників, що оцінюються [5].

Оцінка управлінського персоналу проводиться напередодні атестації, в процесі вибору керівника, при формуванні резерву кадрів на висування, а також при поточних переміщеннях в кадровому складі.

Оцінка, особливо об'єктивна, стимулює працівників працювати більш результативно. Наявність відповідної програми та відкритість результатів її виконання розвивають ініціативу та викликають відчуття відповідальності, стимулюють прагнення працювати краще. Така оцінка може виконувати роль юридичної основи для переміщень, підвищення по службі, винагород, звільнень, дає матеріал для розробки питань щодо найму, дозволяє отримати необхідну інформацію для визначення розмірів заробітної платні та винагороди працівникам.

Цілі оцінки персоналу на підприємстві [3]:

- 1) адміністративна – полягає у прийнятті кадрових рішень на об'єктивній і регулярній основі;
- 2) інформативна – забезпечення керівників необхідними даними про кількісний та якісний склад персоналу;
- 3) мотиваційна — орієнтація працівників на покращення трудової діяльності в потрібному для організації напрямку.

Для оцінки персоналу в організації застосовуються різні методи.

Багато методів оцінки, які використовуються сьогодні, склалися ще в минулому столітті. Від правильного вибору методу оцінки залежить успішність системи стимулювання, а отже, – ступінь задоволеності працівників у кінцевому результаті, що характеризуються економічними показниками підприємства. На думку авторів, слід виділяти сім методів оцінки управлінського персоналу [1].

1. Оцінка за методом рис.

В основі цього методу – визначення впливу психологічних рис людини на характеристику його діяльності.

Для цього за допомогою комп'ютера (без інтерпретації кількісних оцінок) відбирається такий перелік якостей, що в найбільшому ступені відокремлює кожного керівника та допомагає створити його діловий портрет. В результаті ми отримуємо соціально-психологічний характеристику досліджуваного індивіда.

Основний недолік цього методу – його суб'єктивний характер. Фактично, ця оцінка базується не на аналізі реальної управлінської праці, а на тому, що думає про керівника оточення [6].

2. Оцінка на основі аналізу праці.

Визначення психологічний якостей на основі аналізу праці управлінського персоналу відбувається в рамках ситуаційної оцінки, яка, однак, схожа на оцінку рис. В методиці ситуаційної оцінки передбачена процедура відбору типових управлінських ситуацій в конкретному колективі, в структурі яких описується робота управлінця а потім оцінюється його поведінка.

Результатом буде як і у попередньому методі – соціально-психологічна характеристика, але більш професійно зорієнтована. Вона має інформацію щодо того, ефективно чи ні діяв працівник в пропонованих ситуаціях.

3. Функціональна оцінка керівника.

Функціональна оцінка керівника засновується на аналізі процесу праці, виявленні настільки він добре справляється зі своїм посадовими обов'язками. Праця управлінця в такому випадку описується в структурі специфічних функцій по регулюванню спільної діяльності, які він виконує. Наприклад, в одній з таких методик виділяються такі функції, як планування, організація, комплектування штату, керівництво та лідерство, контроль.

Можна сказати, що основними завданнями діяльності керівника як суб'єкта управління є [4]:

- усунення розходжень у підході, часі дії, зусиллях спільно працюючих індивідів;

- створення та підтримка прав, норм трудової поведінки і певної системи цінностей та взаємодії в колективі;
- узгодження спільних та індивідуальних цілей діяльності.

Головна позитивна риса цього методу полягає в тому, що він базується на аналізі того, чим насправді займається управлінець.

4. Методика визначення стилю керівництва.

Аналіз якості виконання роботи має на увазі також визначення стилю керування. Керівник створює цінності не безпосередньо, а через інших людей, регулюючи їх поведінку та модифікуючи її у необхідному для реалізації спільних цілей напрямку. Аналіз управлінських функцій дозволяє розкрити зміст роботи, що виконує керівник, а визначення його стилю керування розкриває систему відповідальності, що він вносить в процес роботи і ту що виступає у якості важливого засобу його впливу на людей.

5. Оцінка за результатами діяльності колективу.

При цьому методі оцінки використовуються головним чином виробничі та економічні показники. Прибуток являється найбільш виразним та універсальним критерієм праці будь-якого управлінця, особливо в країнах ринкової економіки. Однак, його використання передбачає аналіз та облік ряду інших показників, оскільки високі результати за прибутком можуть приховувати важливі недоліки управління (наприклад, розлад у системі забезпечення ресурсами).

6. Метод аналізу структури управлінської діяльності.

Аналіз структури управлінської діяльності дозволяє сказати, що результати праці керівника містяться в параметрах тих об'єктів, на які спрямована його діяльність. Діяльність керівника призводить до перетворення керованих об'єктів, точніше до їх видозміни, зміни їх характеристик. За цим методом визначається міра особистих зусиль управлінця.

7. Цільовий метод оцінки.

За змістом цей метод схожий на метод оцінки результатів. Процес оцінки в даному випадку полягає у визначенні, наскільки компетентною встановлена керівництвом ціль та як добре працюють задля її досягнення. Отримана інформація дозволяє зробити висновки наскільки ефективно спрацював керівник та чи були досягнуті цілі. В цьому методі результативність може залежати не від компетентності керівника, а від різних непередбачених факторів.

Теорія і практика оцінки управлінського персоналу в Україні перебуває на етапі становлення. Є багато проблем із її організацією та проведенням, оскільки вона має розрізнений і несистемний характер, не відповідає багатьом базовим принципам економіки.

Отже, проведення регулярної оцінки управлінського персоналу за вибраними підприємствами методами та критеріями дозволить визначити пріоритети розвитку працівників, прогнозувати і планувати їхню кар'єру і, таким чином, сформувати у працівників мотивацію до розвитку необхідних підприємству компетенцій.

Література:

1. Жан Марк ле Галль. Управление людскими ресурсами; Москва 1995.
2. Корнюшин В. Ю. Оценка и аттестация персонала: учебный курс (учебно- методический комплекс) / В. Ю. Корнюшин . – М.: МИЭМП, 2010. – 120 с.
3. Пугачев В. П. Руководство персоналом: учебник / В. П. Пугачев. – М. : Аспект Пресс, 2006. – 416 с.
4. Управление персоналом: словарь-справочник [Электронный ресурс] / Интернет-ресурс. - Режим доступа: <http://psyfactor.org/personal0.htm>
5. Управління персоналом: навчальний посібник для студ. вищих навчальних закладів / М. Д. Виноградський, С. В. Беляєва, А. М. Виноградська та ін. - К. : Центр навчальної літератури, 2006. - 501 с. <http://personal-mix.ru>
6. Хміль Ф. І. Управління персоналом: навч. посібник / Ф. І. Хміль. – К.: Видавничий центр "Академія", 2006. – 488 с.

Odarenko O.V.

senior teacher chairs of the Ukrainian literature, komparativistika and social communications,
The Kiev university of Boris Grinchenko

ACTUAL PROBLEMS OF INFORMATION AND ANALYTICAL PROVIDING RISK MANAGEMENT

Одаренко О.В.

старший преподаватель кафедры украинской литературы, компаративистики и социальных
коммуникаций,
Киевский университет имени Бориса Гринченко

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА

In article actual problems of information and analytical providing a risk management of the companies of real sector of economy, in particular, of the telecommunication are analysed. Results of poll of the Ukrainian experts devoted to the analysis of problems of realization of a risk management in the telecommunication companies are given. It is specified absence of attention in scientific literature to opportunities of application of modern infocommunication technologies for increase of efficiency of a risk management. The perspective directions of improvement of information and analytical providing a risk management are allocated. Possibilities of application of social networks, technologies of cloud computing, "Big data" in the context of information and analytical providing a risk management are analyzed.

Keywords: risk, risk management, telecommunication companies, infocommunication technologies, technologies of cloud computing, technologies "Big data", social networks.

В статье проанализированы актуальные проблемы информационно-аналитического обеспечения риск-менеджмента компаний реального сектора экономики, в частности, телекоммуникационных. Приводятся результаты опроса украинских экспертов, посвященного анализу проблем реализации риск-менеджмента в телекоммуникационных компаниях. Указывается на отсутствие внимания в научной литературе к возможностям применения современных инфокоммуникационных технологий для повышения эффективности риск-менеджмента. Выделяются перспективные направления совершенствования информационно-аналитического обеспечения риск-менеджмента. Анализируются возможности применения социальных сетей, технологий облачных вычислений, «Больших» данных в контексте информационно-аналитического обеспечения риск-менеджмента.

Ключевые слова: риск, риск-менеджмент, телекоммуникационные компании, инфокоммуникационные технологии, технологии облачных вычислений, технологии «Больших данных, социальные сети.

Постановка проблемы. Современное информационно-аналитическое обеспечение является одним из важнейших элементов системы риск-менеджмента как структур финансово-банковского сектора, так и компаний реального сектора экономики, в частности, телекоммуникационных. На необходимость надлежащего информационно-аналитического обеспечения указывали эксперты украинского рынка телекоммуникаций в ходе экспертного опроса по методу Дельфи, проведенного автором данной статьи в рамках диссертационного исследования (изучение мнения экспертов проводилось в два этапа в апреле 2014 г.). Эксперты (а это - 25 экспертов украинского рынка телекоммуникаций, позиционировавшихся по 5 категориям – представители телекоммуникационных компаний, органов государственной власти, отраслевых научно-исследовательских учреждений, профильных высших учебных заведений, аналитики рынка телекоммуникаций), выделили целый спектр проблем, связанных с информационно-аналитическим обеспечением риск-менеджмента в компаниях украинского рынка телекоммуникаций.

Результаты экспертного опроса распределились таким образом:

- Неразвитость бизнес-процессов, касающихся информационно-аналитического обеспечения риск-менеджмента, анализа и оценки рисков.
- Отсутствие полноты информации/закрытость информации, недостаточность статистических данных для оценки рисков компаний украинского рынка телекоммуникаций.

- Отсутствие информации о проблемах внедрения риск-менеджмента в компаниях украинского рынка телекоммуникаций. Низкий уровень информированности менеджмента о рисках компаний. Низкий уровень информированности акционеров и инвесторов о рисках компаний.
- Неразвитость корпоративных коммуникаций и информационных потоков относительно риск-менеджмента. Отсутствие оперативной информации не позволяет быстро выявлять существенные риски, что приводит к несвоевременному информированию топ-менеджмента (Совета директоров) и заинтересованных лиц, в частности, акционеров и инвесторов, об актуальных рисках компании.
- Неразвитость информационно-технологической инфраструктуры риск-менеджмента в компаниях. Отсутствие/недостаток автоматизированных решений, охватывающих всю функциональность системы риск-менеджмента.
- Несогласованность технологий, используемых в компаниях для хранения / работы с данными, отчетностью. Отсутствие единых корпоративных хранилищ (баз данных) по управлению рисками.
- Отсутствие интеграции систем риск-менеджмента с информационными базами данных (например, базами данных продаж), фронт-, мидл, бэк-офисными системами компаний.
- Применение чрезвычайно дорогих информационно-аналитических платформ.
- Недостаточный уровень осведомленности в области мирового опыта риск-менеджмента. Низкое качество доступной информации как о стратегических, так и тактических подходах к риск-менеджменту. Данная ситуация объясняется отсутствием системности в переводах концептуальных документов, прежде всего, стандартов, риск-менеджмента.

Из данных результатов следует, что именно системность информационно-аналитического обеспечения влияет на качество риск-менеджмента в компаниях.

Анализ последних исследований и публикаций. Анализ научных публикаций свидетельствует о пристальном внимании к данной проблематике. Нет смысла перечислять все работы, в которых она рассматривается. Как правило, любой анализ риск-менеджмента как системы сопровождается указанием на необходимость информационно-аналитического обеспечения. В частности, очень часто, акцент делается на информационно-аналитическом обеспечении принятия решений в области риск-менеджмента. Также практически все авторы, пишущие о риск-менеджменте, прежде всего в учреждениях финансово-банковской сферы, говорят о необходимости применения аналитических методик для оценки уровня рисков. Еще одной тенденцией последнего времени является применение прогностического аппарата в процессе управления рисками.

Формулирование проблемы. Однако новейшие технологические инструменты, возможности применения технологий облачных вычислений, «Больших данных» (Big data), наконец, использование социальных сетей для анализа и минимизации рисков, как правило, в научной литературе не рассматриваются. Определения информационно-аналитического обеспечения риск-менеджмента также не содержат отсылку к перспективным инфокоммуникационным технологиям. Причиной тому – сложность современных технологий. Ввиду этого, нам представляется актуальным сосредоточиться именно на данных аспектах риск-менеджмента, в частности, риск-менеджмента компаний рынка телекоммуникаций. Объектом исследования являются современные инфокоммуникационные технологии. Предметом – спектр возможностей применения данных технологий в информационно-аналитическом обеспечении риск-менеджмента компаний реального сектора экономики, в частности, телекоммуникационных. Целью исследования – поиск технологических возможностей повышения эффективности информационно-аналитического обеспечения риск-менеджмента компаний реального сектора экономики, в частности, телекоммуникационных.

Изложение основного материала исследования. Ограниченное пространство

публикации обуславливает систематизацию результатов исследования. В ходе исследования мы пришли к выводу, что, наиболее перспективными технологиями, способными повысить эффективность информационно-аналитического обеспечения риск-менеджмента компаний реального сектора экономики, в частности, телекоммуникационных, являются:

- **Технологии облачных вычислений.** Основным преимуществом данных технологий в контексте риск-менеджмента является возможность существенного сокращения финансовых расходов компаний, в частности на содержание ИТ-структуры и приложений, не критичных для устойчивости и непрерывности бизнеса. Иными словами, технологии облачных вычислений позволяют существенно минимизировать финансовые риски компаний. Данные технологии сейчас достаточно широко используются кредитными учреждениями.

- **Технологии «Больших данных» (Big data).** «Большие данные», прежде всего, меняют ИТ-ландшафт компаний, существенно влияя на трансформацию бизнеса. Эксперты предлагают говорить «об инновациях, которые стали возможными благодаря анализу больших массивов информации (data-driven innovation) [1]. Данные технологии широко используются в бизнес-аналитике. Ключевые свойства «Больших данных» были выделены еще в 2001 г. Дугласом Лэйни (Douglas Laney). Значительный объем данных, использующийся в этой технологии, позволяет, например, сохранять истории транзакций (OLTP-систем), что делает технологии «Больших данных» весьма востребованной в финансово-банковской сфере. В реальном секторе экономики, в частности, в телекоммуникационных компаниях, данные технологии позволяют «видеть рынок» (по словам эксперта Николая Валиотти), являясь основой единого корпоративного хранилища данных. Например, в «Ростелекоме» в такое хранилище собирается «информация из более чем 130 источников данных, генерируется более 1 тысячи пользовательских и корпоративных отчетов, которыми пользуются более 2 тысяч сотрудников» [1]. Таким образом, формируется «новая внутренняя культура принятия решений, основанных на анализе данных, а не интуиции» [1].

Технологии социальных сетей. Развитие социальных сетей, их глобализация, превращение в промышленные социальные сети, существенным образом влияет на развитие риск-менеджмента. Прежде всего, социальные сети рассматриваются как инновационные пространства взаимодействия с клиентами, а, следовательно, механизмы, способные существенно минимизировать риски, связанные с клиентурой. Например, в рамках проекта Lenddo.com (Филиппины, Колумбия) кредит (от \$400, Филиппины до \$800 Колумбия) можно получить по профилю в социальных сетях Facebook, Twitter, LinkedIn, Google+. В данный момент эти механизмы начинают использовать кредитные организации, аппликационный скоринг существенно обогащается данными социальных сетей, прежде всего, персональными данными. Например, используется платформа кредитного скоринга Crediograph, оценивающая поведенческую информацию в социальных сетях. В ее основе – самообучаемый алгоритм оценки кредитоспособности человека. В настоящее время этот алгоритм оценивает Facebook, LinkedIn, V Kontakte и Foursquare.

Однако мы считаем, что телекоммуникационные компании также могут использовать социальные сети, например, для предупреждения клиентской задолженности (реализуется стратегия «Знай своего клиента!»). Таким образом, может быть сломан стереотип, что данные социальных сетей являются только дополнением к традиционным данным о клиенте. Использование поведенческих данных социальных сетей позволит снизить риск, связанный с динамикой потребительского спроса, что для телекоммуникационных компаний крайне важно в условиях сокращения жизненного цикла телекоммуникационных продуктов и услуг. Также возможно расширить ареал поиска потенциальных клиентов путем создания портрета «идеального клиента» на основании данных социальных сетей.

Социальные сети могут стать эффективным механизмом анализа и минимизации репутационных рисков. Уже сейчас многие компании как финансово-банковской сферы, так и реального сектора экономики используют социальные сети как неотъемлемый элемент

комплаенса. В этом плане интересно использование нестандартных приложений – проверка данных по Google, использование возможностей Facebook как глобальной справочной службы и глобального информационного агентства, анализ динамики фото в социальных сетях, полиграф «по голосу» и т.д. Социальные сети также широко используются для изучения контрагентов и конкурентов, а также при реализации стратегий минимизации / преодоления рисков, связанных с персоналом (стратегия «Знай своего сотрудника!»). Однако, на наш взгляд, широкое использование социальных сетей в риск-менеджменте возможно лишь при введении паспортной регистрации в Интернете, иначе огромное количество данных о пользователе, ввиду их квази-реального характера, превращается в «белый» шум.

Выводы исследования. Главным выводом из проведенного исследования является положение о том, что применение современных технологий позволяет преодолеть разобщенность информации, касающейся рисков компаний. Инфокоммуникационные технологии становятся основой триады «корпоративное управление – риск-менеджмент – комплаенс», позволяя отойти от стандартной модели риск-менеджмента и приближая его к инновационному формату. Именно использование современных инфокоммуникационных технологий позволяет сделать процедуры риск-менеджмента адекватными требованиям инновационной «цифровой» экономики. Современный директор по управлению рисками (chief risk officer (CRO) должен владеть современным информационно-аналитическим и прогностическим инструментарием, что позволит как идентифицировать новые риски компаний, так и предпринимать эффективные шаги по их минимизации/устранению, шаги, направленные на удовлетворение интересов всех заинтересованных сторон.

Литература:

1. ВЭФ: Компании, медлящие с внедрением больших данных, проиграют // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cnews.ru/reviews/new/bi_bigdata_2014/articles/vef_kompaniimedlyashchie_s_vnedrenie_m_bolshih_dannyhproigayut/, свободный. - Назв. с экрана (дата обращения 23.04.2015).

Golovkova L.S.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Omel'chack G. V.

Postgraduate

*Dnipropetrovsk national university of railway transport named after academician V. Lazaryan,
Ukraine*

FEATURES AND FORMATION OF POTENTIAL COMPETITION PJSC "UZ" UNDER THE REFORM

Головкова Л.С.

д.е.н., профессор

Омельчак Г.В.

аспирант

*Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту ім. ак. В. Лазаряна,
Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПАТ «УКРЗАЛІЗНИЦЯ» ЗА УМОВ РЕФОРМУВАННЯ

The paper investigates the state of the railway industry and intra problems that prevent its dynamic development, pose a threat to economic security. Proved the impossibility of further postponement transformation industry based on market principles and the mechanisms of its long-term development and reform.

Keywords: competitive potential, the railway sector reform, competitiveness, potential competitiveness potential

В статті досліджено стан залізничної галузі й внутрішньогалузеві проблеми, які унеможливають її динамічний розвиток, створюють загрози для економічної безпеки країни. Доведено неможливість подальшого відтермінування трансформації галузі на ринкових засадах та запропоновано механізми її перспективного розвитку та реформування.

Ключові слова: конкурентний потенціал, залізнична галузь, реформування, конкурентоспроможність, потенціал, конкурентоспроможність потенціалу

Залізнична галузь України за останні декілька років демонструє негативну динаміку розвитку. Показники обсягів перевезень вантажів і пасажирів так і не вийшли на докризовий рівень і продовжують стрімко падати. Причинами падіння обсягів залізничних перевезень є загальний кризовий стан економіки, окупація АР Крим, високий рівень фізичного зносу рухомого складу залізничного транспорту, технічна й технологічна відсталість залізничної інфраструктури, низький рівень організації перевізного процесу та неефективна робота галузі загалом, а також відсутність своєчасно проведених структурних та інституційних реформ та невідповідність обсягів фінансування нормативним вимогам процесів простого відтворення основних виробничих фондів та нестача інвестицій, що стримують інноваційно-інвестиційний процес розвитку залізниць. У поточному році скорочення залізничних перевезень значною мірою зумовлене бойовими діями на сході країни, які призвели до руйнування значної кількості об'єктів залізничної інфраструктури Донбасу.

Основною причиною падіння обсягів вантажних перевезень є кризовий стан економіки і, насамперед, промисловості. В структурі вантажних залізничних перевезень понад 60 % припадає на масові вантажі, які транспортуються великими партіями на значні відстані – вугілля (23,2 %), руда (17,3 %), будматеріали (12 %), кокс (2,5 %), зерно і продукти помелу (5,1 %) та інші [1, с. 47]

Разом з тим, падіння обсягів перевезень значною мірою пов'язано із станом інфраструктури та рухомого складу залізничного транспорту, які не дозволяють доставляти вантажі швидко, вчасно та без втрат. Так, наприклад, на Донецькій та Дніпровській дорогах, які до останніх подій на Сході країни забезпечували 2/3 загального залізничного вантажообороту в країні, більшість працюючих електровозів мали дворазовий ресурс зносу. Спостерігається дефіцит вантажних вагонів, які вибувають з експлуатації швидше, ніж існує можливість закуповувати нові одиниці. Крім того, проти української залізниці працюють зміни в логістиці, які не завжди вдається передбачити та знівелювати. В останні роки російські компанії виявляли все меншу зацікавленість перевозити вантажі територією України через не вигідні економічні умови, низьку якість транспортних послуг, а також пряму протекціоністську політику Росії щодо власних портів і залізниць.

В поточному році скорочення залізничних перевезень значною мірою обумовлено бойовими діями на Сході країни. Через руйнування залізничної інфраструктури залишається відсутнім рух поїздів на основних напрямках Донецької залізниці, паралізовано роботу залізничних вузлів Дебальцеве та Микитівка, немає можливості відправляти вантажні вагони більш ніж з 50-ти основних вантажних станцій. Як наслідок середнє щоденне навантаження залізниць зменшилося на 26 % у вересні 2014 р. порівняно з вереснем 2013 року.

Пасажиропотік на українських залізницях також неухильно знижується. У 2013 р. послугами залізниць скористалися 425,4 млн. пас., що на 1 % менше рівня 2012 р. Порівняно з докризовим 2007 р. пасажиропотік скоротився на 5 %, а якщо порівнювати з 1990 р. – він скоротився на 36 % (тобто більше, ніж на третину). На далекі відстані пасажирів поступово переключаються на авіаційний транспорт, а при переміщеннях на невеликі відстані все частіше віддають перевагу автомобільному транспорту як більш швидкому і зручному, навіть незважаючи на незадовільний стан доріг в Україні.

У зв'язку із анексією Криму Росією та бойовими діями на Сході країни за підсумками першого півріччя 2014 р. Укрзалізниця рекордно скоротила пасажирооборот - на 23,2 % порівняно з аналогічним періодом минулого року. На поїздах далекого прямування у внутрішньодержавному сполученні спад пасажирообороту ще більший – 41,1 %. Останній раз подібний обвал спостерігався у 1991 р.

Нині рівень зношеності інфраструктури та рухомого складу ПАТ «Укрзалізниця» сягнув критичної позначки і разом із катастрофічною нестачею інвестиційних ресурсів для їх відновлення та модернізації створюють масштабну державну проблему, унеможливають динамічний розвиток галузі та формують низку загроз для економіки країни. Зазначене вимагає зосередження уваги дослідників на практичних питаннях реформування галузі, формування нової організаційної структури Укрзалізниці, розвитку конкурентного середовища на ринку залізничних послуг.

Дослідженням проблемних питань розвитку та реформування залізничного транспорту в Україні, зокрема щодо удосконалення системи державного і господарського управління галуззю, формування вертикально-інтегрованої організаційної структури Укрзалізниці, стабілізації її фінансового стану та оновлення основних фондів присвячено велику кількість наукових робіт українських вчених, зокрема Ю. Бараша [1], Л. Головова [2], О. Дейнека, Г. Ейтутіса, Н. Колесникової, М. Макаренка, Т. Мукмінової, П. Підлісного, Ю. Цвєтова, М. Чеховської та інших.

В Україні транспортна галузь переживає період нестабільності і демонструє від'ємну динаміку обсягів вантажних і пасажирських перевезень (табл. 1) [6]. У 2013 р. порівняно з 2012 р. загальні обсяги перевезень вантажів зменшилися на 1,9 %, пасажирів – на 2,8 %, обсяги переробки вантажів у морських та річкових портах скоротилися на 4,3 %. Наразі Україна досі не вийшла на докризові показники перевезень: у 2013 р. обсяги перевезень вантажів становили 89 %, пасажирів – 81 %, переробки вантажів у портах – 87 % відносно рівня 2007 р.

Криза в економіці та складна обстановка на сході України негативно позначилась на показниках роботи транспортної галузі у 2014 р. Загальні обсяги перевезень вантажів в Україні за 10 міс. 2014 р. скоротилися на 6,7 %, пасажирів – на 4,7 % порівняно з аналогічним періодом 2013 р.

Розбудова національної мережі міжнародних транспортних коридорів (МТК), які є складовими Критських міжнародних транспортних коридорів та відповідають нормам і стандартам Європейського Союзу, є поступом України до інтеграції з європейською транспортною системою і важливою передумовою залучення додаткових обсягів перевезень через територію України.

Таблиця 1

Динаміка обсягів перевезень вантажів і пасажирів та переробки вантажів морськими і річковими портами в Україні [6]

Млн. тонн. рік	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Перевезено вантажів – всього:	708	705	541	602	657	644	632	484
залізничний	513	499	391	433	469	457	442	327
водний	24	19	10	11	10	8	6	5
автомобільний	170	187	140	158	178	179	184	152
авіаційний	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Перероблено вантажів морськими і річковими портами	177	184	162	154	162	161	154	119
у т.ч.: морськими торговельними - портами	158	170	157	148	155	154	150	115
річковими портами	19	14	5	6	7	7	4	4
Млн. пас.								
Перевезено пасажирів – всього	8214	8331	7275	6845	6980	6812	6612	4923
залізничний	447	445	426	427	430	429	425	328
водний	9,5	8,9	7,8	7,6	8,0	6,6	7,3	0,5
автомобільний	4173	4369	4014	3726	3612	3449	3341	2461
авіаційний	5	6	5	6	8	8	8	5,7
міський електричний	3579	3502	2822	2678	2922	2919	2838	2128

Сьогоднішні проблеми ПАТ «Укрзалізниця» не лише унеможливають динамічний розвиток залізничного транспорту в перспективі, а й створюють загрози для економіки країни. Подальше погіршення фінансово-економічного стану залізничної галузі, втрата нею технічної й технологічної стійкості можуть привести до:

- дестабілізації та розбалансування транспортної системи України, оскільки частина вантажопотоку переключасться на автомобільний транспорт, але автодороги неспроможні витримати надмірне навантаження й руйнуються. Наявність «вузьких місць» у залізничній інфраструктурі не дає змоги налагодити ефективніший зв'язок із портовою галуззю;

- зменшення конкурентоспроможності національної транспортної системи, втрата транзитного потенціалу України. Відставання розвитку української залізниці від залізниць країн - сусідів, насамперед ЄС і Росії, у поєднанні із зростанням напруженості у відносинах із Росією стали причиною фактичної втрати залізничного транзиту, який на 80 - 90 % формує весь обсяг транзиту України (без урахування трубопровідного транспорту). З 2007 по 2013 рр. обсяг транзитних перевезень вантажів залізничним транспортом скоротився на 67 %, у 2014 на 6,7%;

- негативно позначитись на збалансуванні держбюджету України, оскільки Укрзалізниця входить до п'ятірки найбільших корпоративних платників податків в Україні і при цьому є однією з найбільших державних компаній - позичальників, борги яких збільшують сукупний державний борг країни;

- створити соціальну напругу в суспільстві внаслідок неможливості задовольнити потреби населення у перевезеннях у достатньому обсязі, належної якості і за привабливими низькими тарифами.

Сьогодні ринок транспортних послуг задовольняє лише базові потреби економіки України та населення у перевезеннях.

Головною причиною такого стану ТДК України стало порушення положень економічних законів, які регулюють процеси простого та розширеного відтворення основних виробничих фондів. Як наслідок, створений ще за радянських часів запас технічних ресурсів галузі (інфраструктури, рухомого складу) практично вичерпано й виникла реальна загроза втрати її стійкості.

Транспорт, що є однією з найбільш фондоемних галузей господарства, вимагає для свого розвитку великих довгострокових інвестицій, і для забезпечення його сталої подальшої роботи необхідно залучити в галузь значні кошти. Проте можливості держави тут обмежені, а власні ресурси підприємств вичерпані. Застосування механізмів державно-приватного партнерства не набуло поширення внаслідок відсутності в Україні достатньої нормативно-правової бази для реалізації механізмів ДПП та належних гарантій прав інвесторів.

Другою системною причиною кризового стану транспортної галузі є те, що ринкові механізми наразі не стали основним її регулятором. Слаборозвиненими є механізми конкуренції та самоорганізації транспортних підприємств, а державне регулювання ринку транспортних послуг є недостатньо ефективним. Зберігається монополія в потенційно-конкурентних сегментах перевезень на залізничному транспорті, а існуюча неефективна система управління державними транспортними підприємствами веде до незадовільних результатів їхньої роботи, збитковості, неспроможності забезпечити оновлення власного рухомого складу та відтворення застарілої транспортної інфраструктури на паритетних з державою та приватними інвесторами засадах.

По-третє, світові тенденції розвитку товарних ринків, підвищення мобільності населення, глобалізаційні процеси та євроінтеграційні умови висувають нові вимоги до функціонування транспортних систем і ринків, проте державна політика щодо розвитку транспортної галузі не відповідає цим викликам.

Одним із основних завдань на сьогодні є забезпечення більш високих темпів розвитку національної транспортної системи України, її правова, технічна та технологічна адаптація до норм міжнародного транспортного та митного права, техніко-експлуатаційних та екологічних вимог міжнародних стандартів до рухомого складу, стану доріг та інфраструктури, пунктів пропуску через державний кордон, пошуку джерел фінансування для розвитку міжнародних транспортних коридорів.

Створення Україною міжнародних транспортних коридорів дозволить прискорити не тільки досягнення стратегічних цілей інтеграції в Європейську спільноту, але й вирішення таких задач як: залучення додаткових інвестицій в розвиток транспортної системи, прискорення темпу виходу із занепаду вітчизняного виробника, покращення валютних надходжень за транзитні перевезення, росту обсягів продукції, що експортується. В кінцевому рахунку, це вплине на зростання темпів економічного росту країни та регіонів.

З огляду на зазначене, прийняття Постанови КМУ від 25.06.2014 р. № 200 «Про утворення публічного акціонерного товариства «Українська залізниця» є доленосним рішенням для розвитку залізничної галузі в Україні, початком розділення регуляторної та господарської функцій на залізничному транспорті загального користування, створення нової організаційної структури Укрзалізниці та формування на залізничному транспорті вертикально інтегрованої виробничо-технологічної системи управління, структурованої за видами діяльності, здатної ефективно функціонувати в умовах загострення міжнародної технологічної конкуренції.

Враховуючи сучасні норми європейського законодавства, у процесі реформування залізничної галузі необхідно здійснити організаційну, технічну й технологічну модернізацію залізничного транспорту, поступову демонополізацію галузі та запровадити ефективні ринкові механізми її функціонування й розвитку з метою динамічного нарощування обсягів перевезень вантажів і пасажирів відповідно до потреб соціально-економічного розвитку країни.

Інтеграція України через міжнародні транспортні коридори в міжнародне співтовариство дасть нашій країні і її регіонам підґрунтя динамічного розвитку економіки, створить умови підвищення якості та ефективності зовнішньоекономічних зв'язків країни, підвищить ефективність використання транзитного потенціалу, поліпшить соціально-економічне положення в регіонах розбудови МТК.

В Україні – транзитній державі – не повністю використовуються потенційні можливості, – лише на 70%. МТК, котрі проходять через територію України, не відповідають міжнародним вимогам. Україна маючи технічні можливості для залучення додаткових обсягів транзитних вантажопотоків може рівномірно використовувати існуючі резерви за видами транспорту.

Тому, процес реалізації транспортного потенціалу України гальмує низька якість транспортної мережі і транспортного обслуговування, а також відсутність державного регулювання. Оскільки Україна постає вигідною геополітичною транзитною країною, необхідно звернути увагу на запровадження саме транспортних європейських стандартів якості та сервісу.

Суттєвою проблемою ПАТ «Укрзалізниця», що на сьогоднішній день відсутня єдина цілісна стратегія розвитку залізничного транспорту, яка визначила б основні цілі і механізми розвитку залізничного транспорту на перспективу. Реформування галузі необхідно проводити у поєднанні, координації та підпорядкованості цілям такої стратегії, маючи можливість своєчасно вносити корективи до Державної цільової програми реформування залізничного транспорту та корегувати цільову модель ринку, звіряючись з практичними результатами реформування.

Вкрай важливо в короткі терміни розробити оптимальну економічну модель функціонування української залізниці, яка дозволить винайти ефективну форму співпраці Укрзалізниці та приватного капіталу, держави, участі громад та забезпечить приплив інвестицій, оновлення основних фондів, перевезення пасажирів на збиткових маршрутах, у .ч. в приміському сегменті перевезень, утримання вокзалів і станцій.

Враховуючи підписання 27 червня 2014 р. в Брюсселі Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС, доцільно врахувати європейський досвід у реформуванні залізничної галузі. Цілі політики ЄС стосовно залізниць визначені в Білій книзі «План розвитку єдиного європейського транспортного простору - на шляху до конкурентоспроможної та ресурсоефективної транспортної системи» (2011р.) і спрямовані на посилення позицій залізничного транспорту у конкуренції з іншими видами транспорту, підвищення ефективності залізниці та заснування Транс'європейської залізничної мережі. Основними факторами розвитку залізничного транспорту ЄС вважає питання управління інфраструктурою, гарантування недискримінаційних умов доступу до залізничних мереж, лібералізації вантажних перевезень, ліцензування залізничних підприємств, активне залучення до фінансування розвитку інфраструктури коштів приватних перевізників.

Література:

1. Management of the country by rail: Monograph / J.S. Barash - Dnipropetrovsk, 2006. - 252 p.
2. The total economic potential of the corporation: the formation and development: Monograph / L.S. Golovkova. - Brussels: Izd CPU, 2009. - 340s.
3. Improving the competitiveness of Ukraine's economy as a prerequisite for cooperation with the EU. / Terrible V. - // Actual problems of economy - 2003, № 11 (29), p. 130-141.
4. E.M. Libanova Social problems of modernization of the Ukrainian economy / EM Libanova // Demography and Social Economics - 2012. - № 1. - P. 5-21. 12. Obzorny report of modernization in the world
5. V.I. Moroz, V.V. Fomin, Fomin A.V. Evaluation reserves increase efficiency gondola domestic production [electronic resource] - Access: http://www.rusnauka.com/7_NND_2009/Tecnic/42768.doc.htm
6. Compiled and calculated according to the State Statistics Service of Ukraine [electronic resource] - Access: http://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/tiz.htm
7. The EU White Paper - Transport [electronic resource]. - Access: http://www.transportukraine.eu/sites/default/files/white_book_transport_2050_ukr_0.pdf

Polozova T.V.

Ph.D., Associate Professor,

Kharkiv National University of radioelectronics, Kharkiv, Ukraine

METHODICAL SUPPORT OF THE ESTIMATION OF FINANCIAL OPPORTUNITIES FOR INNOVATIVE-INVESTMENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Полозова Т.В.

к.е.н., доцент,

Харківський національний університет радіоелектроніки, м. Харків, Україна

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ДЛЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

In article the technique of an estimation of financial possibilities for the implementation of innovative and investment activity of the enterprise. The algorithm of calculation of integral index of efficiency of use of funds, which determines the company's ability to implement innovative-investment processes through the effective management of cash flows.

Key words: *estimation, financial opportunities, innovativ-investment activity of the enterprise, method, cash flows, efficiency.*

У статті запропоновано методику оцінки фінансових можливостей для здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства. Запропоновано алгоритм розрахунку інтегрального показника ефективності використання грошових коштів, який визначає здатність підприємства до здійснення інноваційно-інвестиційних процесів через ефективне управління грошовими потоками.

Ключові слова: *оцінка, фінансові можливості, інноваційно-інвестиційна діяльність підприємства, методика, грошові кошти, ефективність.*

Сучасні умови господарювання в Україні вимагають активізації інноваційно-інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств, що є платформою для прискорення темпів інноваційних перетворень, оновлення матеріально-технічної бази, підвищення якості і конкурентоспроможності продукції як на національному, так і на світовому ринках. Вагомим фактором успіху у вирішенні цих завдань є наявність фінансових можливостей для здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства. З погляду цього виникає необхідність у використанні відповідного сучасного методичного інструментарію, який дозволяє діагностувати стан фінансових можливостей для здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства.

Питанням методологічного забезпечення оцінки і аналізу фінансових можливостей для здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств присвятили свої роботи такі вчені, як: П. П. Микитюк [1], В. Л. Осецький [2], К. П. Покатаєва [3], Л. В. Соколова [4], С.М. Ілляшенко [5], О.М. Ястремська [6] та ін. Проте результати наукового пошуку свідчать

про відсутність на сьогоднішній день єдиного методичного підходу до оцінки фінансових можливостей для здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства.

Метою дослідження є подальший розвиток існуючих методичних підходів до оцінки фінансових можливостей для здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства.

Запропонований у роботі інтегральний показник ефективності використання грошових коштів ($I_{\text{ргк}}$) характеризує фінансові можливості підприємства для здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності та визначає здатність підприємства здійснення інноваційно-інвестиційних процесів через ефективне управління грошовими потоками. Оптимальним буде значення даного показника більше нуля. Запропонований показник розраховується за формулою:

$$I_{\text{ргк}} = \sqrt{I_{\text{ргк}}^{\text{л}} \cdot I_{\text{ргк}}^{\text{е}}},$$

де $I_{\text{ргк}}^{\text{л}}$ – інтегральний показник ліквідності руху грошових коштів;

$I_{\text{ргк}}^{\text{е}}$ – інтегральний показник ефективності руху грошових коштів.

Інтегральний показник ліквідності руху грошових коштів ($I_{\text{ргк}}^{\text{л}}$) визначається через коефіцієнти ліквідності руху грошових коштів у результаті інвестиційної та фінансової діяльності підприємства і розраховується за формулою:

$$I_{\text{ргк}}^{\text{л}} = \sqrt{\text{КЛ}_{\text{ргк}}^{\text{інв}} \cdot \text{КЛ}_{\text{ргк}}^{\text{фін}}},$$

де $\text{КЛ}_{\text{ргк}}^{\text{інв}}$ – коефіцієнт ліквідності руху грошових коштів у результаті інвестиційної діяльності;

$\text{КЛ}_{\text{ргк}}^{\text{фін}}$ – коефіцієнт ліквідності руху грошових коштів у результаті фінансової діяльності.

Відповідно коефіцієнти ліквідності руху грошових коштів у результаті інвестиційної ($\text{КЛ}_{\text{ргк}}^{\text{інв}}$) та фінансової ($\text{КЛ}_{\text{ргк}}^{\text{фін}}$) діяльності підприємства розраховуються за формулами:

$$\text{КЛ}_{\text{ргк}}^{\text{інв}} = \frac{\text{НГК}^{\text{інв}}}{\text{ВГК}^{\text{інв}}}; \quad \text{КЛ}_{\text{ргк}}^{\text{фін}} = \frac{\text{НГК}^{\text{фін}}}{\text{ВГК}^{\text{фін}}},$$

де $\text{НГК}^{\text{інв}}, \text{НГК}^{\text{фін}}$ – надходження грошових коштів у результаті інвестиційної та фінансової діяльності відповідно;

$\text{ВГК}^{\text{інв}}, \text{ВГК}^{\text{фін}}$ – витрачання грошових коштів у результаті інвестиційної та фінансової діяльності відповідно.

Нормативне значення указаних коефіцієнтів має бути більше або дорівнювати одиниці.

Інтегральний показник ефективності руху грошових коштів ($I_{\text{ргк}}^{\text{е}}$) визначається через коефіцієнти ефективності руху грошових коштів у результаті інвестиційної та фінансової діяльності підприємства і розраховується за формулою:

$$I_{\text{ргк}}^{\text{е}} = \sqrt{\text{КЕ}_{\text{ргк}}^{\text{інв}} \cdot \text{КЕ}_{\text{ргк}}^{\text{фін}}},$$

де $\text{КЕ}_{\text{ргк}}^{\text{інв}}$ – коефіцієнт ефективності руху грошових коштів у результаті інвестиційної діяльності;

$\text{КЕ}_{\text{ргк}}^{\text{фін}}$ – коефіцієнт ефективності руху грошових коштів у результаті фінансової діяльності.

Відповідно коефіцієнти ефективності руху грошових коштів у результаті інвестиційної ($\text{КЕ}_{\text{ргк}}^{\text{інв}}$) та фінансової ($\text{КЕ}_{\text{ргк}}^{\text{фін}}$) діяльності підприємства розраховуються за формулами:

$$KE_{\text{ргк}}^{\text{інв}} = \frac{\text{ЧРК}^{\text{інв}}}{\text{ВГК}^{\text{інв}}}; \quad KE_{\text{ргк}}^{\text{фін}} = \frac{\text{ЧРК}^{\text{фін}}}{\text{ВГК}^{\text{фін}}},$$

де $\text{ЧРК}^{\text{інв}}, \text{ЧРК}^{\text{фін}}$ – чистий рух коштів у результаті інвестиційної та фінансової діяльності відповідно;

$\text{ВГК}^{\text{інв}}, \text{ВГК}^{\text{фін}}$ – витрачання грошових коштів у результаті інвестиційної та фінансової діяльності відповідно.

Нормативне значення указаних коефіцієнтів має бути більше нуля.

Загальна формула для розрахунку інтегрального показника оцінки ефективності використання грошових коштів ($I_{\text{ргк}}$) для фінансового забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності матиме вигляд:

$$I_{\text{ргк}} = \sqrt{I_{\text{ргк}}^{\text{л}} \cdot I_{\text{ргк}}^{\text{е}}} = \sqrt{\sqrt{\text{КЛ}_{\text{ргк}}^{\text{інв}} \cdot \text{КЛ}_{\text{ргк}}^{\text{фін}}} \cdot \sqrt{\text{КЕ}_{\text{ргк}}^{\text{інв}} \cdot \text{КЕ}_{\text{ргк}}^{\text{фін}}}} =$$

$$= \sqrt{\sqrt{\frac{\text{НГК}^{\text{інв}}}{\text{ВГК}^{\text{інв}}} \cdot \frac{\text{НГК}^{\text{фін}}}{\text{ВГК}^{\text{фін}}}} \cdot \sqrt{\frac{\text{ЧРК}^{\text{інв}}}{\text{ВГК}^{\text{інв}}} \cdot \frac{\text{ЧРК}^{\text{фін}}}{\text{ВГК}^{\text{фін}}}}}$$

Таблиця 1

Методика розрахунку інтегральних показників ліквідності та ефективності руху грошових коштів, використовуючи дані статистичної звітності підприємства

Показник	Умовне позначення	Методика розрахунку	Розшифровка позначень
Коефіцієнт ліквідності руху грошових коштів у результаті інвестиційної діяльності	$\text{КЛ}_{\text{ргк}}^{\text{інв}}$	$\frac{\sum_{\text{гр.2(ф.3)}}^{3250} \text{гр.2(ф.3)}}{\sum_{\text{гр.2(ф.3)}}^{3290} \text{гр.2(ф.3)}}$	$\sum_{\text{гр.2(ф.3)}}^{3250} \text{гр.2(ф.3)}$ – сума значень рядків з 3200 по 3250 форми № 3 "Звіт про рух грошових коштів"; $\sum_{\text{гр.2(ф.3)}}^{3290} \text{гр.2(ф.3)}$ – сума значень рядків з 3255 по 3290 форми № 3 "Звіт про рух грошових коштів"
Коефіцієнт ліквідності руху грошових коштів у результаті фінансової діяльності	$\text{КЛ}_{\text{ргк}}^{\text{фін}}$	$\frac{\sum_{\text{гр.2(ф.3)}}^{3340} \text{гр.2(ф.3)}}{\sum_{\text{гр.2(ф.3)}}^{3390} \text{гр.2(ф.3)}}$	$\sum_{\text{гр.2(ф.3)}}^{3340} \text{гр.2(ф.3)}$ – сума значень рядків з 3300 по 3340 форми № 3 "Звіт про рух грошових коштів"; $\sum_{\text{гр.2(ф.3)}}^{3390} \text{гр.2(ф.3)}$ – сума значень рядків з 3345 по 3390 форми № 3 "Звіт про рух грошових коштів"
Коефіцієнт ефективності руху грошових коштів у результаті інвестиційної діяльності	$\text{КЕ}_{\text{ргк}}^{\text{інв}}$	$\frac{3295(\text{ф.3})}{\sum_{\text{гр.2(ф.3)}}^{3290} \text{гр.2(ф.3)}}$	3295 (ф.3) – рядок 3295 "Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності" форми № 3 "Звіт про рух грошових коштів"; $\sum_{\text{гр.2(ф.3)}}^{3290} \text{гр.2(ф.3)}$ – сума значень рядків з 3255 по 3290 форми № 3 "Звіт про рух грошових коштів"
Коефіцієнт ефективності руху грошових коштів у результаті фінансової діяльності	$\text{КЕ}_{\text{ргк}}^{\text{фін}}$	$\frac{3395(\text{ф.3})}{\sum_{\text{гр.2(ф.3)}}^{3390} \text{гр.2(ф.3)}}$	3395 (ф.3) – рядок 3395 "Чистий рух коштів від фінансової діяльності" форми № 3 "Звіт про рух грошових коштів"; $\sum_{\text{гр.2(ф.3)}}^{3390} \text{гр.2(ф.3)}$ – сума значень рядків з 3345 по 3390 форми № 3 "Звіт про рух грошових коштів"

Джерело: складено автором та адаптовано до [8]

Використовуючи результати попередніх досліджень [7], у таблиці 1 наведено методику розрахунку інтегральних показників ліквідності та ефективності руху грошових коштів, використовуючи дані статистичної звітності підприємства [8].

Таким чином, у даному дослідженні запропоновано застосувати показник ефективності використання грошових коштів, що характеризує фінансові можливості підприємства для здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності. Він поєднує такі компетенції підприємства в інноваційно-інвестиційній сфері, як: акумулювання фінансових і матеріальних ресурсів для здійснення інноваційної діяльності; активне маневрування інвестиційними ресурсами (оптимізації фінансових потоків щодо реалізації інвестиційних проектів і програм).

Запропонований показник дозволяє визначити здатність підприємства до здійснення інноваційно-інвестиційних процесів через ефективне управління рухом грошових потоків.

Перспективами подальших досліджень можуть бути розробка методики врахування динамічних аспектів руху грошових коштів на підприємстві та її програмна реалізація.

Література:

1. Микитюк П. П. Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств : монографія / П.П. Микитюк. – Тернопіль: Тернограф, Тернопільський національний економічний університет, 2009. – 304 с.
2. Осецький, В. Л. Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики : монографія / В. Л. Осецький. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 412 с.
3. Покатаєва К. П. Інвестиційна діяльність підприємств у глобальному середовищі: методичний інструментарій управління : монографія /К. П. Покатаєва; Харк. нац. автомоб.-дор. ун-т. – Х., 2009. – 168 с.
4. Соколова Л. В. Моделювання вибору інвестиційно-привабливого промислового об'єкту / Л. В. Соколова, Т. М. Герман // Економіка : проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. Випуск 249. – В 5 т. – Т. 5. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – С. 1312-1316.
5. Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком : монографія / за ред. д.е.н., професора С. М. Ілляшенко. – Суми : ТОВ "друкарський дім "папірус", 2011. – 644 с.
6. Ястремська О. М. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства / О. М. Ястремська. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2010. – 392 с.
7. Polozova T.V. Diagnostics of financial ability of innovation and investment projects / T.V. Polozova // Problems of social and economic development of business: Collection of scientific articles. Vol. 1 - Publishing house "BREEZE", Montreal, Canada, 2014. – P. 322-326.
8. Публікація документів Державної Служби Статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/pr/prm_ric/pm_u/prm_met.html

Romanchuk Sergii V.

PhD student

of the Department of Environmental Management and Entrepreneurship, Taras Shevchenko National University of Kyiv

THE ECONOMIC COMPONENT OF RECYCLING AT THE SUGAR FACTORY

The author reveals the essence of the different approaches of economic efficiency in historical perspective and definition of modern scientists. Reviewed by different approaches to the concept of economic schools of economic and environmental efficiency. Established their relationship and relationship. Do not supply its own natural energy resources, coupled with high energy intensity of the economy, rather sharply raises the energy independence of Ukraine. This article investigates the government stimulus of increasing the ecological and economic efficiency of the sugar plants and overcoming existing barriers of recycling development. These economic changes have a positive impact and improve the economy of Ukraine. That is why in the article the essence of current issues and theoretical approaches to the interpretation of the category of environmental and economic efficiency. The article examines the controversial issue category ecological and economic efficiency, offered clarification on the definition and the need to improve it. It is shown that the direction of the combination of economic and environmental efficiency in a uniform category "environmental and economic efficiency" poses new challenges to economists and society as a whole.

Keywords: *environmental and economic efficiency, recycling, economic efficiency, perspective, environmental performance, waste.*

Recycling of industrial waste is an important reserve for saving material resources, reducing energy intensity of production, improving eco-social situation in the area where the plant is situated. Most of by-products and production wastes, generated during raw materials processing, characterized by valuable chemical composition and can be used for making various products, re-raw materials or like energy. By taking into account the environmental efficiency it is possible to reduce material consumption of goods and services, to reduce energy intensity of goods and services, to provide long-term use of renewable resources, to extend the life of the product, etc. [4, p.3]. Foreign authors among the most important efficiency indexes of the company clearly distinguish the performance of materials, efficiency of the energy cycle, overall efficiency of the environmental impact [5, p.236].

However, methodological approaches to environmental and economic efficiency are not determined, so the author believes it is necessary to apply the following approach, which will comprehensively cover the problem of increasing of the overall efficiency of recycling.

The author proposes to calculate this indicator using data of processing wastes of sugar production into biofuel. In particular biogas is a mixture of about 65% of methane (CH₄), 30% of carbon dioxide (CO₂), 1–2 % of hydrogen sulphide (H₂S) and minor impurities of nitrogen (N₂), oxygen, hydrogen and carbon monoxide (CO). According to current approaches it is classified as a type of non-traditional utilized heat energy. Energy in amount of 28 m³ of biogas is equivalent to 16.8 m³ of energy of natural gas, 20.8 liters of oil or 18.4 liters of diesel fuel. The mentioned gas is formed by anaerobic fermentation of organic sugar factory wastes of different origin.

This model is completely describes both economic and ecological components of the indicator. Looking on the block can be stated that economic efficiency of recycling is quite a significant indicator, because efficiency with no direct impact on the financial result can not be counted. Any project can be implemented if there is a high probability of obtaining of future benefits, which should be greater than alternative investments for the same investment risk.

$$E_{comp}^{econ} = \frac{(P_n^g - C_o^{bg}) \times Cons_{pr}^g}{TC} \quad (1)$$

As stated above economic component of efficiency is nothing else as an expression of benefits by investing some capital. For ecological and economic efficiency of recycling its economic component is nothing else as the actual saving of energy means energy, obtained by recycling of own waste. So at the determination of a component it can be stated that the difference in the price of natural gas and cost of biogas produced by its own is reduction of the cost of direct material costs in the cost structure of sugar.

Consider in more details the indicators that should be used in calculating of the economic component of environmental and economic efficiency of the sugar factory.

The price of natural gas (P_n^g) formed by state enterprises in view of a number of factors (political, economic, etc.) and regulatory acts of of the Cabinet of Ministers of Ukraine and the National Commission for State Regulation of Energy. To component of the pricing mechanism for natural gas can be considered the following indicators, the sum of which is the full price of natural gas for the sugar refinery in a given period:

- ceiling price for natural gas which is implemented to industrial customers and other business entities;
- the total tariff for transportation of natural gas excluding value added tax (VAT);
- calculated average tariff for transportation of natural gas by main pipelines;
- the average weighted tariff for transportation of natural gas through distribution pipelines;
- tariffs for transportation of natural gas by main pipelines to consumers, own pipelines of whom are directly connected to the main gas pipelines;
- the average weighted tariff for supply of natural gas.

The first step in the method of calculation of environmental and economic efficiency of waste recycling is to determine the power inputs and energy needs. Now at sugar plants can be determined the total amount of need for energy resources in gas consumption at CHP plants, electricity in manufacturing and fuel and lubricants during transportation of raw materials.

The economic expenses of energy (EE_x) per unit of production (2) and per unit of income (3) are defined by the ratio of the sum of all costs of purchase, shipping and procurement of energy (TC_E) to the amount of sugar produced (Q_s) and total income from sale of goods (TR). Part of the total expenses (TC) is the cost. The cost is expressed in cash operating costs, which aiming at the manufacturing of product. Expenses for production make up the production cost [1, p.263]. In our case it is waste recycling in order to receive new kind of production - own power.

$$EE_x^Q = \frac{\sum TC_E^i}{Q_s}, \quad (2)$$

$$EE_x^R = \frac{TC_E}{TR} \quad (3)$$

The next important step in the methodology of determining the environmental and economic efficiency is the choice of alternative waste recycling projects in the sugar factories. One of the modern and effective methods for selecting alternatives in the economic environment is the method of NPV.

Currently the stimulating and developing mechanisms of industries, spheres of economy or private companies, which perform recycling and produce bioenergy, can be divided into three categories:

- 1) tax (fiscal) benefits;
- 2) "preferential tariff" for the electricity generated from renewable sources;
- 3) development strategies and programs.

International experience shows that the fiscal incentives are based on the basic fiscal instruments of the government policy. The stimulation of the structural models' changes can be performed through seven fiscal instruments, namely:

- 1) an increase in governmental consumption expenditures;
- 2) an increase in governmental investment expenditures;
- 3) an increase in general lump sum transfers;
- 4) an increase in lump sum transfers targeted to hand-to-mouth households;
- 5) a decrease in labor tax rate;
- 6) a decrease in consumption tax rate;

a decrease in corporate income tax rate [7, p.11].

The procedure for calculating tariffs for electricity and thermal energy produced from biofuel in sugar plants is adopted by the National Commission for State Energy and Public Utilities Regulation [8]. This procedure is used to set tariffs or its revising and applies to entities engaged in business activities for the production of electricity and thermal energy, both by traditional and renewable sources. The owner of a sugar plant has to apply to the National Commission for State Energy and Public Utilities Regulation to calculate tariffs. In particular, these materials include:

- calculation of tariffs for electricity and thermal energy in sugar plants;
- calculation of costs per unit based on the total production costs of biofuel;
- an explanatory note with details about sugar plant, methodology of production and justification of tariffs;
- calculation of tariff for each month of a billing period;
- calculation of specific fuel consumption for electricity and thermal energy in accordance with the applicable regulatory and technical documents [9,10];
- calculation of biofuel needs for the future period.

So at sugar factories must be given enough attention to recycling of waste, that is why this issue requires careful study. The basis of valuation of the investment project for waste processing in a sugar factory should provide a comparative analysis of the amount of the proposed investments

and future cash flows. Comparable values belong mostly to different time periods and thus the most important problem in this case, as well as in determining the cost-effectiveness of new technology, is the problem of comparing income and expenses and bringing them to the comparative form. The causes of the process of discounting (bringing to the comparative view) may be inflation, undesirable dynamics of investments, reduction of manufacturing output, different horizons of prediction, changes in the tax system and other factors.

References:

1. Bazilevich V.D., Bazilevich K.S. Rinkova ekonomika: osnovni ponyattya i kategorii. Navchalny posibnik. – 2nd edition. - K.: Znannia-Pres, 2008.- 263 p.
2. Grossman, G.M., Krueger, A.B., 1995. Economic growth and the environment. Q. J. Econ. 110, 353–377 p.
3. Hartmut Höh, Karl Scoer, Steffen Seibel /Eco-Efficiency Indicators in German Environmental-Economic Accounting/ Joint UNECE/EUROSTAT Work Session on methodological issues of environmental statistics/ Ottawa/Canada 1.- 4. 13p.
4. Livio D. DeSimone, Frank Popoff/Eco-efficiency: The Business Link to Sustainable Development/ MIT Press, 2000 - 280 p.
5. Paul Compton, Dimitri Devuyt, Luc Hens, Bhaskar Nath/Environmental Management in Practice: Vol 2: Compartments, Stressors and Sectors/Taylor & Francis, 2002, 352 p.
6. Effects of Fiscal Stimulus in Structural Models / Michael Kumhof; Dirk Muir; Carlos de Resende; Jan inet Veld; René Lalonde / Washington: International Monetary Fund, 2010. – 123p.
7. Ministry of Fuel and Energy of Ukraine, Order “Drawing up of power characteristics of the equipment, order of determining of the normative unit costs and fuel savings on energy enterprises. Methodological guidelines”, available at: <http://www.uazakon.com/document/fpart40/idx40512.htm> (Accessed 27 March 2007).
8. Ministry of Fuel and Energy of Ukraine, Order “Methods of distribution fuel consumption for thermal power stations supplied to electrical and heat energy in their combined production”.
9. National Electricity Regulatory Commission of Ukraine, Decision “On approval of the Procedure of calculation of tariffs for electric and thermal energy produced by thermal power plants, nuclear power plants and plants using non-conventional or renewable energy”, available at: http://www2.nerc.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=39689&cat_id=34446 (Accessed 12 October 2005).

Sidneva J.K.

Ph.D., Associate Professor,

National University of Food Technologies, Kyiv, Ukraine

ENVIRONMENTAL COMPONENT CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Сіднева Ж.К.

к.е.н., доцент,

Національний університет харчових технологій, м. Київ, Україна

ЕКОЛОГІЧНА СКЛАДОВА КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

The article deals with the corporate social responsibility of enterprises in the environmental field.

Keywords: corporate social responsibility, environmental protection, international standards.

У статті розглядаються питання корпоративної соціальної відповідальності підприємств в екологічній сфері.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, охорона навколишнього середовища, міжнародні стандарти.

Останнім часом корпоративна соціальна відповідальність, стійкий розвиток стали метою і майже обов'язковою умовою діяльності сучасних підприємств. Застосування Концепції корпоративної соціальної відповідальності (КСО, Corporate Social Responsibility – CSR) є основоположним фактором успіху будь-якої організації і стає особливо актуальною в умовах глобалізації та загострення конкурентної боротьби на ринку. Це обов'язкова складова корпоративного управління у всіх розвинутих країнах. У сучасних умовах актуалізується

потреба у формуванні та розвитку соціально відповідальних суб'єктів, а саме держави, бізнесу і громадського суспільства, пошук інструментів і механізмів для досягнення згоди між зацікавленими сторонами.

На сьогодні поняття корпоративної соціальної відповідальності не є остаточно визначеним, розроблення цього поняття відбувається на основі теоретико-методологічних та практичних аспектів у межах різних суспільних наук. Корпоративна соціальна відповідальність – це концепція, у відповідності з якою організації враховують інтереси суспільства, відповідають за вплив власної діяльності на замовника, постачальника, робітників, акціонерів та інших зацікавлених сторін – стейкхолдерів.

Важливо підкреслити, що корпоративна соціальна відповідальність суб'єктів бізнесу характеризує їх відповідальність за дотримання норм і правил, невизначених або неявно визначених законодавством, які впливають на якість життя окремих соціальних груп чи населення в цілому. Отже, можна стверджувати, що соціальна відповідальність – це добровільний внесок бізнесу в розвиток суспільства в соціально-економічній та екологічних сферах, безпосередньо пов'язаний з основною діяльністю компанії.

Згідно «Зеленої книги» («Green Paper») Європейського союзу (2001 р.) соціальна відповідальність бізнесу означає інтеграцію соціальних та екологічних аспектів у щоденну комерційну діяльність підприємств та їхню взаємодію з зацікавленими сторонами на добровільній основі. У відповідності із міжнародними стандартами ISO 26000:2010 «Керівництво з соціальної відповідальності» («Guidance on social responsibility») соціальна відповідальність – це відповідність організації за вплив своїх рішень та діяльності на суспільство і навколишнє середовище, що реалізується через прозору і етичну поведінку, яка сприяє сталому розвитку та добробуту суспільства, враховує очікування зацікавлених сторін і відповідає чинному законодавству, інтегрована в діяльність усієї організації і узгоджується з міжнародними нормами поведінки [1].

Таким чином, згідно концепції соціальної відповідальності обов'язки організацій в цій сфері виходять за межі встановлених законом вимог дотримання законодавства і передбачають добровільність реалізації додаткових заходів для підвищення якості життя населення, збереження навколишнього природного середовища.

Методологічною основою соціальної відповідальності став підписаний у 1999 р. Глобальний договір ООН [2]. Саме тоді з'явився термін «корпоративна соціальна відповідальність». Глобальний договір поєднує зусилля бізнесу, суспільства та ООН щодо реалізації десяти універсальних соціологічних та екологічних принципів. Загальною метою Глобального договору є розширення соціальної відповідальності бізнесу, забезпечення більш стійкої глобальної економіки. Сьогодні Глобальний договір об'єднує понад 8 тис. компаній із 130 країн світу. Українські компанії теж проявили активність до підписання цього договору. З 2005 р. понад 85 компаній приєдналися до ініціативи. Але лише кожний третій керівник в Україні знає і використовує концепцію корпоративної соціальної відповідальності, а уніфікованих стандартів та правил для українського бізнесу ще не розроблено.

Міжнародними фахівцями, які займаються дослідженнями соціальної відповідальності виділяються три напрями відповідальності бізнесу: соціальне, екологічне і фінансове, які тісно взаємопов'язані і взаємозалежні. Практичний досвід свідчить, що із збільшенням масштабів промислового виробництва зростає актуальність екологічної складової соціальної відповідальності суб'єктів господарювання. З 1997 р. Програмою ООН навколишнього середовища (ЮНЕП) регулярно публікуються доповіді «Глобальна екологічна перспектива» (GEO), в яких надається комплексна оцінка стану, визначаються тенденції і перспективи навколишнього середовища на світовому рівні. У доповіді GEO – 5 (2012 р.) відмічається, що екологічна ситуація на планеті близька до критичної. Доповідь містить аналіз взаємодії суспільства і навколишнього середовища, підкреслюється його ключова роль для інтересів розвитку, і що дуже важливо для благополуччя людини. Тобто, на міжнародному рівні підкреслюється важливість екологічної складової соціальної відповідальності.

Світові тенденції щодо стану природного навколишнього середовища притаманні і Україні. Надмірна концентрація промислових підприємств та автотранспорту на території країни призвели до великого антропогенного навантаження на довкілля. Дві третини забруднювальних речовин, що потрапили у повітря припало на стаціонарні джерела забруднення промислових підприємств. Сьогодні шкідливі викиди у повітряний басейн країни здійснюють майже 11 тис. промислових підприємств України. Із загальної кількості викидів шкідливих речовин від стаціонарних джерел забруднення 20,0 % належить до парникових газів та негативно впливають на зміну клімату. Слід відмітити, що вуглекислий газ (CO_2), метан (CH_4), окис азоту (N_2O) та озон (O_3) відносяться до парникових газів прямої дії, оскільки вони безпосередньо викликають парниковий ефект. Хоча ці гази постійно виробляються в атмосфері природним чином, збільшення їх концентрації є наслідком виробничої діяльності підприємств і приводять до порушення атмосферного балансу. Від роботи двигунів пересувних джерел забруднення (викиди автомобільного, залізничного, водного, авіаційного транспорту та виробничої техніки) у повітря надходить також значна частина шкідливих речовин.

До ключових секторів економіки, які впливають на викиди та поглинання парникових газів в Україні відносяться:

1. Паливно-енергетичний комплекс та його під сектори (електроенергетика та теплопостачання, вугільна промисловість, нафтогазовий комплекс, нафтопереробна промисловість).

2. Промисловість та її головні підсектори (гірничо-металургійний комплекс, хімічна промисловість, машинобудування та металообробка, промисловість будівельних матеріалів, харчова промисловість, інші галузі промисловості).

3. Будівельний комплекс.

4. Агропромисловий комплекс.

5. Житловий комплекс та комунально-побутове господарство.

6. Транспорт.

7. Інші галузі економіки.

У галузевому розрізі до найбільш суттєвих джерел забруднення атмосфери шкідливими викидами відносяться галузі паливно-енергетичного комплексу, металургійна, хімічна та нафтопереробна промисловість, промисловість будівельних матеріалів та автотранспорт. В Україні автотранспорт характеризується низькою ефективністю двигунів, витрати палива в яких у 1,4-1,5 рази перевищують світові норми.

Виключно важливе значення для вирішення проблеми пом'якшення антропогенного впливу на зміну клімату має впровадження Кіотського протоколу до Рамкової Конвенції ООН про зміну клімату, головною метою якої є стабілізація концентрації парникових газів в атмосфері на такому рівні, який не допускав би небезпечного антропогенного впливу на клімат.

Питання екологічної відповідальності організацій знайшли своє відображення в міжнародних стандартах ISO серії 14000. Сьогодні дуже важливе значення має досягнення консенсусу між зацікавленими сторонами: бізнесом, владою, суспільством в сфері охорони навколишнього середовища. Основним об'єктом даних стандартів є система екологічного менеджменту (environmental management system, EMS). Основоположним стандартом серії ISO 14000 є стандарт ISO 14001 (національна версія ДСТУ ISO 14001:2006 «Системи екологічного керування. Вимоги та настанови щодо застосування»). Слід звернути увагу на те, що стандарт не містить кількісних показників впливу організації на навколишнє середовище, а визначає елементи ефективної системи управління навколишнім середовищем, які б могли скласти єдине ціле із загальною системою управління, пропонує механізм відповідальності за порушення положень стандарту. Це допоможе підприємствам досягти як екологічних, так і економічних цілей, надати докази відповідності стандартам усім зацікавленим сторонам. Основною метою застосування цього стандарту є забезпечення охорони навколишнього середовища і запобігання забрудненню довкілля. Стандарт ISO

14001 може бути використаний для сертифікації і містить тільки ті вимоги, які можуть бути об'єктивно перевірені.

На сьогодні популярність стандартів ISO серії 14000 не менша, ніж стандартів ISO серії 9000. Приріст сертифікатів систем екологічного менеджменту останнім часом складає майже 6 %, а в деяких регіонах (наприклад, Китай) – 20 %. Отже, дотримання вимог екологічного законодавства сприяє вирішенню найбільш гострих проблем в природоохоронній сфері, подоланню негативного впливу виробничої діяльності на природне довкілля, економії енергії і ресурсів за рахунок більш ефективного управління ними. Тобто, тільки ті підприємства, які на практиці досягли зменшення негативного екологічного впливу при одночасному зростанні виробництва, можна вважати соціально відповідальними. Запровадження стандартів ISO 14000 є однією з неодмінних умов доступу вітчизняних підприємств на світові ринки. Використання екологічних стандартів поліпшують імідж та образ підприємства в області виконання природоохоронних вимог, збільшують увагу до нього з боку стейкхолдерів, доводять спроможність підприємства функціонувати соціально-відповідальним чином.

Таким чином, значний потенціал гармонійних відносин в екологічній сфері має практика корпоративної соціальної відповідальності. Важливим завданням стає пошук інструментів і механізмів для досягнення взаєморозуміння між бізнесом, владою і суспільством щодо природокористування та охорони навколишнього середовища.

Література:

1. Керівництво з соціальної відповідальності (Міжнародний стандарт ISO/FDIS 26000) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ksovok.com/doc/iso_fds_26000_rus.pdf.
2. Глобальний договір ООН (Global Compact, 2000) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globalcompact.org.ua>.

Smol'nyakova N. M.

Ph.D. (Economics), Associate Professor

Volosov A. M.

Senior Lecturer

Kharkiv State University of Food Technology and Trade, Ukraine

IMPACT OF COMPETITION ON PRICE POLICY OF ENTERPRISE FOOD TRADE

Смольнякова Н.М.

к.е.н., доцент

Волосов А.М.

ст. викладач

Харківський державний університет харчування та торгівлі

ВПЛИВ КОНКУРЕНЦІЇ НА ЦІНОВУ ПОЛІТИКУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ ПРОДОВОЛЬЧИМИ ТОВАРАМИ

The article deals with factors affecting the formation and implementation of pricing policies of trading companies. It is proposed to evaluate the effectiveness of pricing policies by means of parameters: width of the price range, rate of price flexibility of the company.

Keywords: *competition, efficiency, pricing, price range.*

В статті розглянуті чинники впливу на формування та реалізацію цінової політики підприємств торгівлі. Пропонується оцінювати ефективність цінової політики за допомогою показників: ширина цінового діапазону, коефіцієнт цінової маневреності підприємства.

Ключові слова: *конкуренція, ефективність, цінова політика, ціновий діапазон.*

Цінова політика торговельних підприємств є одним з найбільш важливих інструментів забезпечення ефективності діяльності та елементів механізму

конкурентоспроможності. Ціни впливають на отримання запланованого прибутку, конкурентоспроможність асортименту, попит на нього, забезпечують реалізацію комерційних цілей. Відповідно, цінова політика дозволяє вирішити наступні завдання: розширення присутності підприємства на ринку; отримання максимально можливого прибутку; забезпечення платоспроможності суб'єкта господарювання тощо. Тому формування дієвої цінової політики є запорукою успішного функціонування та розвитку підприємств торгівлі.

Проблеми та особливості формування цінової політики на рівні підприємства торгівлі розглядали такі вчені, як Л. Балабанова, І. Бланк, Н. Власова, В. Корінев, Л. Лігоненко, О. Сардак, В. Снігірьова, М. Чорна та ін. Вивчення опублікованих робіт і практика господарської діяльності торговельних підприємств свідчить про неповне висвітлення принципово важливих питань формування цінової політики. Вимагають уточнення і розвитку з урахуванням сучасних умов господарювання, положення щодо оцінки чинників формування цінової політики торговельних підприємств та її обґрунтування на цій основі. Особливої уваги потребують питання щодо обґрунтування цінової політики підприємств торгівлі соціально-значущими продовольчими товарами на основі впливу на неї такого чинника як конкуренція.

Конкуренція є одним з найбільш значущих чинників впливу на формування та реалізацію цінової політики підприємств торгівлі, що пов'язано зі специфікою такої її форми як цінова та особливостями функціонування продовольчого сегменту споживчого ринку: значний вплив змінення цін на обсяги діяльності (як результат еластичності попиту від ціни) порівняно з рекламою та іншими неціновими заходами; застосування заходів цінової конкуренції потребує менше часу, ніж нецінові акції; більш сильна реакція конкурентів на ціни та їх зміни, ніж на інші заходи; наявність різноманітних форм цінової конкуренції на продовольчому роздрібному ринку (між окремими суб'єктами господарювання в межах однієї торгової зони; міжформатна, внутрішньоформатна); низька частка відкладеного попиту на продовольчі товари через їх першочергове місце в забезпеченні життєдіяльності, наявність значного кола товарів-замінників, що обумовлює широке використання прихованої конкуренції.

Зазначене підкреслює важливість оцінки та врахування цього чинника під час формування цінової політики на початковому етапі її розробки до визначення цілей.

Досліджуючи конкуренцію як чинник ціноутворення, вважаємо за доцільне розглянути його зовнішній та внутрішній прояви по відношенню до підприємства. Це обумовлено тим, що ціна рівною мірою має як зовнішнє по відношенню до певного підприємства значення, так і внутрішнє. Відповідно, цінова політика передбачає зовнішню та внутрішню складові.

Оцінку впливу конкуренції доцільно здійснювати як на етапі визначення ефективності цінової політики (динамічний підхід), так і під час її формування (статичний підхід).

Науковцями пропонується оцінювати ефективність цінової політики за допомогою системи показників, які відповідають взаємопов'язаним цілям цінової політики [1, 2]. Оцінку змін становища порівняно з конкурентами (як результат застосування заходів конкурентної боротьби) можна здійснювати за показником динаміки частки ринку певного підприємства.

Частка ринку може визначатись відповідно завданням дослідження та залежить від сегменту споживчого ринку, а саме до: обсягу товарообороту локального продовольчого ринку, на якому функціонує підприємство, обсягу роздрібного товарообороту продовольчих товарів регіону (міста, області) або загального обсягу товарообороту. Це пов'язано з особливостями конкуренції на продовольчому ринку, а також з тим, що підприємства торгівлі продовольчими товарами конкурують з іншими суб'єктами роздрібного ринку за гроші споживачів, особливо за умов кризи.

Частка ринку будь-якого підприємства та її динаміка характеризує зовнішню складову цінової політики підприємств роздрібної торгівлі і може використовуватись як в складі

системи показників під час комплексної оцінки ефективності цінової політики, а також самостійно для оцінки впливу чинника конкуренції на її успішну реалізацію.

Для характеристики цінових умов конкуренції як на ринку, так і на рівні окремого підприємства, на наш погляд, може бути застосований показник «ширина цінового діапазону», який пропонується визначати за товарною групою як розкид цін на ринку на певний момент (за певний період) часу:

$$Ш_{РЦД} = Ц_{p\max} - Ц_{p\min}, \quad (1)$$

де $Ш_{РЦД}$ – ширина ринкового цінового діапазону за товарною групою на певний момент (за певний період) часу, грн.; $Ц_{p\max}$, $Ц_{p\min}$ – відповідно максимальна та мінімальна ціна на товар на ринку на певний момент (за певний період) часу, грн.

На ринку більш високе абсолютне значення показника буде свідчити про наявність більш сприятливих конкурентних умов для варіювання в прийнятті рішень з ціноутворення.

На рівні підприємства умови цінової конкуренції можуть бути визначені не за абсолютною величиною цінового діапазону, а за її відносним розміром та позицією в ринковому діапазоні цін. Для характеристики відносної ширини цінового діапазону нами пропонується наступна модель:

$$ВШ_{цдп} = Ш_{цдп} / Ш_{pцд}, \quad (2)$$

де $ВШ_{цдп}$ – відносна ширина цінового діапазону підприємства за товарною групою на певний момент (за певний період) часу, у частках одиниці; $Ш_{цдп}$ – ширина цінового діапазону підприємства за товарною групою на певний момент (за певний період) часу, грн.

Значення відносної ширини цінового діапазону підприємства може коливатися від 0 до 1, причому більш сильні конкурентні позиції за ціною має підприємство, для якого $ВШ_{цдп}$ наближується до 1. Обмеження ширини цінового діапазону для підприємства буде означати зростання рівня його конкурентної уразливості за несприятливих умов ринкової кон'юнктури.

З метою визначення позиції підприємства за певною товарною групою в ринковому ціновому діапазоні нами пропонується розрахунок коефіцієнтів його цінової маневреності, що характеризують потенціал збільшення/зменшення ціни за існуючих ринкових умов:

$$К_{вцм} = \frac{Ц_{p\max} - Ц_{п\max}}{Ш_{pцд}}, \quad (3)$$

$$К_{нцм} = \frac{Ц_{п\min} - Ц_{p\min}}{Ш_{pцд}}, \quad (4)$$

де $К_{вцм}$ – коефіцієнт цінової маневреності підприємства за товарною групою щодо досягнення верхньої межі ринкового цінового діапазону, у частках одиниці; $К_{нцм}$ – коефіцієнт цінової маневреності підприємства за товарною групою щодо досягнення нижньої межі ринкового цінового діапазону, у частках одиниці; $Ц_{п\max}$, $Ц_{п\min}$ – відповідно максимальна та мінімальна ціна на товар на торговельному підприємстві на певний момент (за певний період) часу, грн.

Значення коефіцієнтів цінової маневреності можуть також коливатися від 0 до 1. Наближення $К_{вцм}$ до 1 буде свідчити про високий потенціал розширення верхньої межі цінового діапазону. Відповідно значення $К_{нцм}$ близькі до 0 означатимуть несприятливі умови для цінового демпінгу.

Наведені показники дозволяють визначити можливості маневрувати цінами в майбутньому і можуть бути використані під час обґрунтування основних напрямків цінової політики.

Досліджуючи цінові умови конкуренції на певному сегменті ринку та на рівні підприємства, вважаємо за доцільне здійснювати її оцінку в межах цінової диференціації за товарними групами. Це пояснюється тим, що нерівномірність доходів і споживчих витрат населення зумовлює його високу чутливість до цінової пропозиції торговельного підприємства та наявність асортименту з різним рівнем цін.

Погоджуючись із загальним принципом розподілу продовольчих товарів за ціною [3] зазначимо, що назви виділених підгруп продовольчих товарів є дещо некоректним. Так, «соціальні» продовольчі товари розглядаються автором як товари з низьким рівнем цін, що входять до переліку об'єктів державного цінового моніторингу. Проте, слід зазначити, що така диференціація відбувається не стільки за цінами (які на певні товарні групи можуть бути доволі високими), скільки за важливістю цих товарів у життєзабезпеченні людини. Певні зауваження стосуються і використання терміну «престижні» щодо продовольчої групи товарів, які хоча й характеризуються високою цінністю, але за своїм призначенням не підкреслюють статус людини або його соціальне становище. Тому вважаємо за доцільне визначення меж диференціації проводити за групами «продовольчі товари економного сегменту», «масового сегменту» та «преміального сегменту».

Товари виділених товарних груп різняться не тільки залежно від чутливості споживачів до цінової пропозиції, а й за часткою обсягів їх реалізації в загальному товарообороті, що обумовлює застосування по відношенню до них різних заходів цінової конкуренції. Тому пропонуємо оцінку умов конкуренції та можливості маневрування цінами (для обґрунтування цінової політики, визначення їх цілей та підходів до формування) здійснювати окремо за виділеними групами продовольчих товарів. Отже, запропоновані підходи до оцінки впливу чинника конкуренції на цінову політику підприємства дозволять обґрунтувати дієві цінові рішення, що сприятимуть отриманню конкурентних переваг певним підприємством.

Литература:

1. Чорна М.В. Оцінка ефективності цінової політики підприємств роздрібної торгівлі / М.В. Чорна, Н.О. Власова, // Управління економічним потенціалом підприємства: матер. II Всеукр. наук.-практ. конф. Харків, 15. 10. 2010 р. : зб. тез. – Харків : ХДУХТ, 2010. – С. 38 – 41.
2. Смольнякова Н.М. Система показників оцінки ефективності цінової політики підприємств торгівлі / Н.М. Смольнякова, Власова Н.О. // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр.: у 2-х ч. – Харків : ХДУХТ, 2012. – Вип. 2 (16). – С. 258-268.
3. Липсиц И.В. Ценообразование (Управление ценообразованием в организации): учебник / И.В. Липсиц. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономистъ, 2004. – 448 с.

Sokolov O.E.

PhD Candidate

Kharkiv National University of Radioelectronics, Kharkiv, Ukraine

ANALYSIS EFFICIENCY OF OPERATION INDUSTRIAL ENTERPRISES OF THE KHARKIV REGION

Соколов О.Є.

здобувач

Харківський національний університет радіоелектроніки, м. Харків, Україна

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОСТІ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

The article says about the analysis of the effectiveness of the industrial enterprises of the Kharkiv region. Given the result of the analysis of profitability, capital investment and a number of key indicators of socio-economic development of the region's industry.

Keywords: *the efficiency, the industrial plant, the analyses.*

В статье рассмотрены вопросы анализа эффективности деятельности промышленных предприятий Харьковской области. Даются результаты анализа рентабельности, капитальных инвестиций и ряда основных показателей социально-экономического развития промышленности региона.

Ключевые слова: *эффективность, промышленное предприятие, анализ.*

Характерною рисою сучасного етапу розвитку ринкової діяльності промислових підприємств України є зростання кількості проблем, у яких поєднуються науковий та

практичний аспекти. Сьогодні головним завданням становлення ринкової економіки країни є подолання фінансової кризи і забезпечення поступового економічного зростання. Вирішити цю проблему неможливо без підвищення ефективності діяльності промислових підприємств, які існують в умовах жорсткої нестабільності зовнішнього середовища.

Ефективне функціонування промислових підприємств відіграє головну роль у забезпеченні стійкого розвитку окремих видів діяльності і позитивно впливає на стабілізацію економіки країни у цілому [1]. Стан підприємства, який досягається при рівновазі всіх головних показників, науковці Д. І. Живолуп та Є. Є. Сидорова називають ефективністю та трактують у роботі [2] як результативність системи. Фахівці Е. Шохіна та В. І. Татаров вважають, що нова якість економічного зростання середніх та малих підприємств повинна характеризуватися динамічною стійкістю та ефективністю [1, 3]. При такому підході концепція сталого розвитку об'єднує в єдину систему економічні та соціальні характеристики розвитку промислових підприємств, тобто відбувається узагальнення даної концепції, яка по суті виступає у якості нової системної парадигми, що відображає не тільки економічне зростання, але і його нову якість і ефективність в єдності і розвитку.

Слід зазначити, що у теперішній час спостерігається підвищена увага науковців-економістів та фахівців до проблеми забезпечення ефективної діяльності промислових підприємств та їхнього стійкого конкурентного положення на внутрішніх і зовнішніх ринках збуту [4, с. 130; 5, с. 50-52]. Таке положення справ обумовлено тим, що сьогодні на ринках дійсно відбуваються серйозні зміни, які ведуть до перерозподілу бізнесу, його зменшенню, падінню обсягів продажів. У зв'язку з цим має місце перегляд бізнесу, перш за все, з точки зору його ефективності. Це, безумовно, потребує проведення постійного моніторингу головних, найбільш важливих показників функціонування підприємств та, за необхідністю, оперативного прийняття рішень щодо коригування виявлених відхилень.

Таблиця 1

**Динаміка показників рентабельності операційної діяльності підприємств
промисловості Харківської області**

№ з/п	Показник	Значення за роками, %					Абсолютна зміна показника, (гр.7)-(гр.3)
		2010	2011	2012	2013	2014	
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Рівень рентабельності операційної діяльності за видами економічної діяльності, усього	4,7	6,7	6,2	5,6	3,6	-1,1
2	у т.ч. промисловість	5,0	6,9	5,6	6,2	5,0	0,0
3	Рівень рентабельності операційної діяльності за видами промислової діяльності, у т.ч.:	5,0	6,9	5,6	6,2	5,0	0,0
4	переробна промисловість	7,2	7,7	8,1	8,3	7,6	0,4
5	металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів	0,8	4,9	4,5	2,7	-19,4	-20,2
6	машинобудування	4,7	7,1	6,3	7,1	9,9	5,2

Примітка: за 5-им показником не враховувалося виробництво машин і устаткування, а за 6-им – їх ремонт і монтаж.

Джерело: розробка автора з урахуванням даних [9].

Фактологічною основою дослідження у роботі були обрані промислові підприємства Харківської області – однієї з провідних промислових областей України та показники їх соціально-економічного розвитку та ефективності за 4-5 звітних періодів. Такий підхід забезпечує можливість визначати констатуюче значення цих показників та їх динаміку з метою врахування чинника часу при оцінюванні ефективності управління промисловим комплексом. Констатуюче значення показника визначається за відповідним алгоритмом

розрахунку, а динаміка – за змінами абсолютних значень або за темпом росту конкретного показника ефективності відповідно до попереднього періоду [6-8].

Результати аналізу ефективності діяльності промислових підприємств Харківської області за показником рентабельності операційної діяльності наведені у табл. 1.

Динаміка зміни загального показника рентабельності операційної діяльності за видами економічної діяльності у 2014 р. порівняно із 2010 р. характеризується негативною тенденцією падіння на 1,1%, а у порівнянні із попереднім 2013 р. – на 2,0%. Найкращі значення цього показника спостерігалися на протязі 2011–2012 рр.

Загальний рівень рентабельності операційної діяльності за видами промислової діяльності у 2014 р. порівняно із 2010 р. не змінив свого значення. Негативна тенденція зміни даного показника ефективності є характерною для металургійного виробництва, позитивною – для переробної промисловості та машинобудування.

Промислові підприємства відчують нагальну потребу у капітальних інвестиціях, наявність яких позитивно впливає на забезпечення ефективності їх функціонування на ринку. Гостро стоїть питання залучення коштів інвесторів для розвитку підприємств Харківщини, про що свідчить аналіз капітальних інвестицій за джерелами фінансування, результати якого наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Динаміка капітальних інвестицій у промисловість Харківської області

Показник	Значення за роками, тис. грн.			
	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Капітальні інвестиції, усього,	8063410	13035029	14759161	9292562
у т.ч. за рахунок коштів іноземних інвесторів	12873	72238	26647	... ¹
Індекс капітальних інвестицій за видами економічної діяльності (у % до попереднього року) ² , усього,	н/д	144,3	111,3	59,6
у т.ч. промисловість	н/д	101,5	128,5	99,6
переробна промисловість	н/д	97,7	132,9	102,3

Примітка. ¹ Інформація конфіденціальна відповідно до Закону України «Про державну статистику». ² КВЕД-2010.

Джерело: розробка автора з урахуванням даних [9].

Таблиця 3

Індекси змін окремих соціально-економічних показників розвитку промисловості Харківської області (у % до попереднього року)

Показник	Значення за роками				Відносна зміна показника, гр.5/гр.3
	2010	2011	2012	2013	
1	2	3	4	5	6
Промислова продукція	105,8	104,9	97,6	94,9	0,897
Середньомісячна заробітна плата одного працівника:					
номінальна	117,8	116,9	114,9	108,2	0,919
реальна	107,7	108,4	114,6	109,6	1,012
Капітальні вкладення за джерелами фінансування усього,	н/д	161,3	113,2	63,0	0,391
Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності (КВЕД-2010), усього,	н/д	144,3	111,3	59,6	0,413
у т.ч. промисловість	н/д	101,5	128,5	99,6	0,981
переробна промисловість	н/д	97,7	132,9	102,3	1,047
Питома вага промислових підприємств, які одержали прибуток	59,2	63,9	64,9	65,5	1,106

Джерело: розробка автора

Аналіз даних таблиці 2 показує, що динаміка зміни показника капітальних інвестицій

характеризується такими темпами: 161,3% у 2011 р. порівняно із 2010 р.; 113,2% у 2012 р. порівняно із 2011 р.; 63,0% у 2013 р. порівняно із 2012 р. Негативною тенденцією характеризуються індекси змін капітальних вкладень як у цілому (59,6%), так і у промисловості (99,6%) у 2013 р. порівняно із попереднім періодом.

Результати аналізу індексів окремих соціально-економічних показників розвитку промислових підприємств Харківщини за період 2010–2013 рр. наведені у таблиці 3, складеної на основі даних, які містяться на сайті [9]. За отриманими даними можна зробити певні висновки відносно характеру змін.

Після кризового 2009 р. виробництво промислової продукції почало зростати, але надалі темпи його змін характеризуються негативною тенденцією падіння з 105,8% у 2010 р. до 94,9% у 2013 р. Аналогічна ситуація є характерною для таких показників, як: номінальна заробітна плата одного працівника, індекс зміни якого змінився з 117,7% у 2010 р. до 108,2% у 2013 р., тобто відносна зміна показника склала 0,897; капітальні інвестиції за видами економічної діяльності з такою динамікою індексів зміни: усього – 144,3% у 2011 р. до 59,6 % у 2013 р., промисловість – з 101,5 % до 99,6 % за той же термін часу. У переробній промисловості у 2013 р. 44,4 % підприємств одержали від’ємний фінансовий результат, у виробництві готових металевих виробів та металургійному виробництві – 38,9 %, у машинобудуванні – 31,6%. Якщо оцінювати зміну даного показника у динаміці за розглянутими видами економічної діяльності, то отримані значення не є привабливими.

Позитивним є зростання питомої ваги промислових підприємств, які одержали прибуток, тобто мали позитивний результат, але слід зауважити, що досить достатньо високою є питома вага збиткових підприємств.

На фоні зростання темпів зміни реальної середньомісячної заробітної плати одного працівника за період 2010–2012 рр. спостерігається зниження темпів зміни обсягів інвестицій в основний капітал (відносна зміна цього показника склала 0,413 у 2013 р. порівняно із 2010 р.), що негативно впливає на ефективність діяльності підприємств промисловості області.

За останніми даними [9] індекси окремих основних показників соціально-економічного розвитку промисловості Харківщини мають такі темпи змін: промислова продукція - січень-лютий 2014 р. до січня-лютого 2013 р. – 104,6%, січень-лютий 2015 р. до січня-лютого 2014 р. – 81,9%; капітальні інвестиції - січень-грудень 2014 р. до січня-грудня 2013 р. – 76,9%, січень-грудень 2013 р. до січня-грудня 2012 р. – 60,3%; середньомісячна заробітна плата одного працівника реальна - січень 2014 р. до січня 2013 р. – 105,0%, січень 2015 р. до січня 2014 р. – 80,7%. Отже, не є оптимістичним загальний висновок щодо позитивності змін розглянутих соціально-економічних показників розвитку промисловості Харківської області.

Таким чином, висновок про нестабільність соціально-економічних показників розвитку підприємств-товаровиробників на прикладі Харківської області посилює особливу увагу до проблеми забезпечення ефективності діяльності сучасних промислових підприємств, у тому числі підприємств машинобудування, має суттєво практичне значення для української економіки в цілому та її промислових регіонів, обумовлює доцільність та необхідність постійного пошуку шляхів підвищення ефективності діяльності промислових підприємств.

Література:

1. Шохина Е. Новое качество роста [Электронный ресурс] / Е. Шохина. – Режим доступа: [http : // expert.ru/2012/04/23/novoe-kachestvo-rosta/](http://expert.ru/2012/04/23/novoe-kachestvo-rosta/). – Загл. с экрана.
2. Живолуп Д. И. Эффективность как одна из главных характеристик деятельности предприятия [Электронный ресурс] / Д. И. Живолуп, Е. Е. Сидорова. – Режим доступа: www.confcontact.com/20111222/3_zhivolup.p. – Загл. с экрана.
3. Татаров В. И. Устойчивое и эффективное развитие экономики хозяйствующих субъектов [Электронный ресурс] / В. И. Татаров. – Режим доступа : [http : // www.b2russia.ru/discussmain.html](http://www.b2russia.ru/discussmain.html). – Загл. с экрана.
4. Управління підприємством в умовах ринку: теоретичні та практичні аспекти : монографія / Л. В. Соколова, Г. М. Верясова та ін. ; за заг. ред. д.е.н., проф. Л. В. Соколової. – Х. : ТОВ «Компанія СМІТ», 2012. – 312 с.
5. Соколов О. Є. Аналіз ефективності функціонування підприємств машинобудування / О. Є. Соколов //

- Моделювання та прогнозування соціально-економічних процесів сьогодення : збірник тез наукових робіт учасників Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 20-21 березня 2015 р.) / ГО «Центр економічних досліджень та розвитку». – О. : ЦЕДР, 2015. – С. 50–53.
6. Економічний аналіз : підруч. / за ред. проф. С. А. Меховича, проф. В. М. Тимофєєва, доц. І. М. Погорелова. – Віровець А. П. «Апостроф», 2009. – 752 с.
 7. Петрович Й. М. Економіка підприємства : підруч. / Й. М. Петрович. – Львів : «Магнолія 2006», 2011. – 580 с.
 8. Дудукало Г. О. Аналіз методів оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства [Електронний ресурс] / Г. О. Дудукало. – Режим доступу : www.economy.nayka.com.ua/?operation=1&iid=1031. – Загол. з екрану.
 9. Сайт Головного управління статистики у Харківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : uprstat.kharkov.ukrtel.net/. – Загол. з екрану.

Tanklevska N.S.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Kalchenko M.M.

Postgraduate

Kherson State Agrarian University, Ukraine

TRENDS IN MOBILIZING FINANCIAL RESOURCES AGRICULTURAL ENTERPRISES

Танклевська Н.С.

д.е.н., професор

Кальченко М.М.

аспірант

Херсонський державний аграрний університет, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

The authors elucidate the features of financial resources and state farms attract loans and investments.

Keywords: *financial resources, equity, loans, investments, public funding*

Стаття присвячена розкриттю особливостей формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств та стану залучення кредитних ресурсів та інвестицій.

Ключові слова: *фінансові ресурси, власний капітал, кредитні ресурси, інвестиції, державне фінансування*

Аграрний сектор займає важливе місце в економіці України, а від його розвитку залежить нормальне функціонування всього господарства й життя країни. Агропромисловий комплекс є одним із потужних важелів подальшого економічного розвитку нашої держави, завдяки якому в країну із-за кордону надходить близько половини всієї валютної виручки. У більшості сільськогосподарських підприємств існує постійна потреба в коштах, для здійснення закупівлі необхідного обладнання, насіння, пального, добрив, техніки. Це пов'язано з специфікою діяльності в сільському господарстві, тобто сезонним розривом між вкладанням і надходженням коштів. В таких умовах залучення фінансових ресурсів дозволяє вирішувати більшість проблем.

Питання сучасного стану, джерел формування та залучення фінансових ресурсів аграрними підприємствами є одними з найважливіших умов їх подальшого функціонування. В економічній літературі останніх років багато приділено уваги проблемам залучення фінансових ресурсів сільськогосподарськими підприємствами в Україні такими вченими, як С.М. Кваша, О.О. Непочатенко, М.І. Савлук, Т.Т. Ковальчук, Ю.А. Лузан, М.Я. Демяненко, П.А. Лайко, Л.М. Худолій, О.Є.Гудзь.

Метою статі є визначення особливостей та аналіз тенденцій залучення фінансових ресурсів аграрними підприємствами області.

Формування ефективної господарської діяльності аграрних підприємств відбувається на основі раціональної структури фінансових ресурсів, залучення яких господарюючими суб'єктами здійснюється відповідно до їх можливостей та потреб. Сільськогосподарське виробництво безпосередньо пов'язано із наявністю земельних ресурсів, які повністю визначають результат діяльності суб'єктів господарювання. Нами було відібрано 20 підприємств Херсонської області, розділених за площею землекористування на 3 категорії. Вибіркова сукупність аграрних підприємств охоплює високорентабельні та збиткові підприємства, які мають різну галузеву спеціалізацію, що дозволяє об'єктивно оцінити сучасний стан залучення та використання фінансових ресурсів та визначити їх ефективність. До вибраних категорій входять:

– I категорія – до 1000 га сільськогосподарських угідь (включає сім підприємств: ФГ «Успіх», ФГ «Тюльпан», ПраТ АФ «Цюрупінське», ПАТ «Чорнобаївське», СТОВ «Надія», СТОВ «Енограй», ТОВ «ОСА-2»);

– II категорія – від 1000 га до 4000 га сільськогосподарських угідь (включає сім підприємств: СТОВ «Перше травня», СТОВ «Інгулець», СТОВ «Дніпро», ДП ДГ «Копані» Інституту зрошувального землеробства НААНУ, ПП ПСП «Україна», ОФГ «Тетяна», ПАТ «Волна»);

– III категорія – більше 4 тис. га сільськогосподарських угідь (включає шість підприємств: агрофірма ім. Шевченко, СВК «Борозенське», СТОВ «Колос», ТОВ «Дніпро» (Генічеський район), ПП ПОП «Чонгар», ПСП «Дружба»).

Грунтуючись на фінансовій звітності господарюючих суб'єктів Херсонської області визначено, що у 2013 р. обсяг фінансових ресурсів аграрних підприємств становив 1293,6 млн грн, що на 41,7% більше ніж у 2011 р., обсяг у якому був 913,0 млн грн (табл. 1). Головними джерелами їх формування є власний капітал підприємств, державне фінансування, кредитування та інвестування [1].

Таблиця 1

Динаміка залучення фінансових ресурсів аграрних підприємств Херсонської області, млн грн *

№ п/п	Джерела фінансування	Рік			Т пр. (ланц.)		Т пр. (баз.)
		2011	2012	2013	2012	2013	2011
1.	Власний капітал	688,1	861,1	1166,8	125,2	135,5	169,6
	<i>у тому числі:</i>						
	<i>статутний капітал</i>	10,68	17,8	17,8	166,7	100,0	166,7
	<i>пайовий капітал</i>	4,8	4,8	4,7	100,0	97,9	97,9
	<i>додатково вкладений капітал</i>	17,6	14,7	11,2	83,5	76,2	63,6
	<i>резервний капітал</i>	14,3	13,7	13,8	95,8	100,7	96,5
	<i>нерозподілений прибуток (непокритий збиток)</i>	441,7	546,7	855,4	123,8	156,5	193,7
2.	Державне фінансування	9,0	3,8	4,3	64,3	113,0	72,7
3.	Кредитування	209,3	87,4	112,9	41,8	129,2	53,9
	<i>у тому числі:</i>						
	<i>короткострокові (до 2 років)</i>	0	0	0	-	-	-
	<i>середньострокові (2-5 років)</i>	2,8	3,1	2,5	40,8	131,0	53,5
	<i>довгострокові (більше 5 р.)</i>	206,5	84,3	110,4	110,7	80,6	89,3
4.	Інвестиції	8,5	8,7	8,5	102,8	97,9	100,7
5.	Інше	1,2	1,3	1,1	106,1	82,0	87,0
	Всього	913,0	962,3	1293,6	105,4	134,4	141,7

* Розраховано автором за даними фінансової звітності аграрних підприємств

Обсяг власного капіталу протягом досліджуваного періоду збільшився на 69,6% і становив у звітному році 1166,8 млн грн. Вартість інвестиційних ресурсів характеризувалася

відносно стабільним розміром, який у 2012 р. збільшився на 0,2 млн грн, а у базовому та звітному роках становив 8,5 млн грн. Виявлена тенденція свідчить про стабільність асортименту інвесторів та господарюючих суб'єктів, які залучають даний вид фінансових ресурсів. У 2012 р. обсяг кредитування мав найнижче значення у аналізованому періоді та становив 87,4 млн грн, що на 25,5 млн грн менше ніж у 2013 р. та на 121,9 ніж у 2011 році, а темп приросту відносно базового року становив 53,9%, що характеризує тенденцію до зниження їх залучення у діяльність вибіркової сукупності аграрних підприємств області. Розмір державного фінансування як джерела фінансових ресурсів аграрних підприємств зріс на 13% у 2012-2013 р. й склав 4,3 млн грн, а відносно базового періоду знизився на 27,3% [2].

У структурі фінансових ресурсів найбільша частка належить власному капіталу підприємства, яка у 2013 р. склала 90,2%, що на 0,7% більше ніж у 2012 р. та 14,8% ніж у 2011 році (рис. 1). Інвестиції аграрних підприємств у 2011-2013 рр. не перевищували 0,9% загального обсягу фінансових ресурсів, у 2011-2012 рр. вона становила 0,9%, а у 2013 р. знизилась на 0,2% до рівня 0,7%. Частка кредитних ресурсів у 2011-2013 рр. має негативну тенденцію: від 22,9% у базовому році до 8,7% у звітному році, таким чином зниження складає 14,2%. У загальному обсязі фінансових ресурсів аграрних підприємств найнижчою є частка державного фінансування у 2013 р. – 0,3%, а найбільшою у 2011 р. – 0,7%. Отже, загальні політико-економічні умови функціонування вибіркової сукупності підприємств викликали низький асортимент їх фінансових ресурсів із характерною тенденцією до використання власного капіталу.

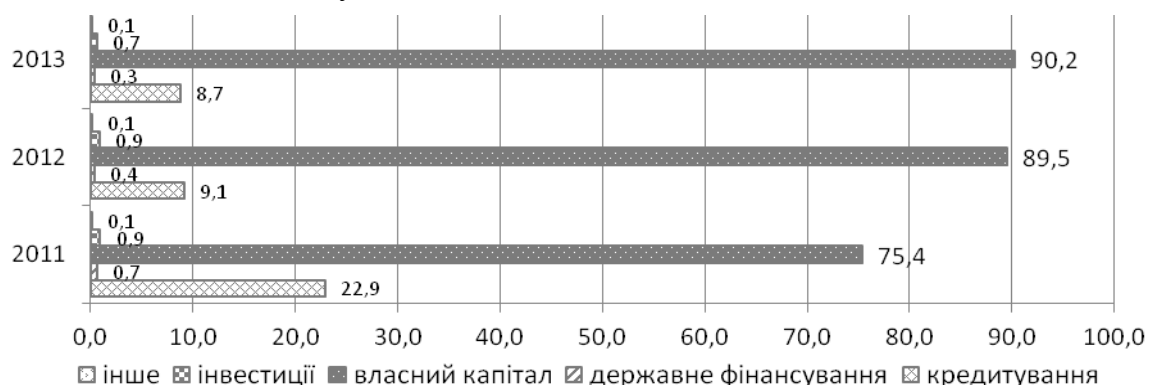


Рис. 1 Структура фінансових ресурсів аграрних підприємств Херсонської області *

** Розраховано автором за даними фінансової звітності аграрних підприємств*

Власний капітал ПрАТ АФ «Цюрупінське», який складався із нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) та статутного капіталу, має найвище значення у 2011 р. і становить 2958 тис. грн, що на 65,1% більше ніж у 2013 році. Варто звернути увагу, що дане підприємство має середній обсяг непокритого збитку 3305,67 тис. грн, збільшення якого протягом аналізованого періоду становить 90,9%. На 2,5% знизився обсяг власного капіталу ФГ «Тюльпан» за рахунок зниження вартості нерозподіленого прибутку від 6,3 млн грн у 2011 р. до 6,1 млн грн у 2013 році [1].

Тому, більшу частину власного капіталу I категорії аграрних підприємств становить нерозподілений прибуток підприємства, частка якого у 2013 р. склала 80,9%. У 2011 р. була найбільша частка додатково вкладеного капіталу (14,8% власних ресурсів підприємств або 64,3 млн грн) [2].

У II категорії аграрних підприємств найвищий розмір власного капіталу має ДП ДГ «Копані», який протягом 2011-2013 рр. збільшився у 29 разів (від 2,5 млн грн у 2011 р. до 74,7 млн грн у 2013 р.), а середній обсяг якого становить 50,6 млн грн. Обсяг власного капіталу СТОВ «Перше травня» протягом аналізованого періоду в середньому становить 21,3 млн грн, який складається зі статутного капіталу (197 тис. грн у 2011-2013 рр.), іншого додаткового капіталу (4879 тис. грн у 2011-2013 рр.) та нерозподіленого прибутку, який у 2013 р. становив 24,5 млн грн, що на 36,7 тис. грн більше ніж у 2011 році. Склад власного

капіталу СТОВ «Інгулець» сформувався у 2011-2013 рр. з пайового капіталу (128 тис. грн), додатково вкладеного капіталу та нерозподіленого прибутку [3].

Приріст власного капіталу ПП ПСП «Україна» у 2011-2013 рр. становить 53,7%, а її структура складалася із статутного капіталу (середній обсяг якого становить 0,07 млн грн), резервного капіталу (537 тис грн щорічно) й нерозподіленого прибутку, який у 2013 р. був 3,1 млн грн. ОФГ «Тетяна» за аналізований період на 20,2% збільшила обсяг даного виду фінансових ресурсів, до якого входить статутний капітал (1,460 млн грн щорічно) та нерозподілений прибуток, обсяг якого найменшим був у 2011 р. 1,0 млн грн, а найбільшим у 2013 р. 1,497 млн грн. Власний капітал ПАТ «Волна» протягом 2011-2013 рр. складався із статутного, додатково вкладеного, резервного капіталів та нерозподіленого прибутку. Останній найменший розмір мав у 2012 р. 16 тис. грн, а найбільший у 2011 р. 61 тис. грн, що віддзеркалило його зниження на 57,4% за даний період.

У III категорії аграрних підприємств Херсонської області найвищий обсяг власного капіталу має агрофірма ім. Шевченко (в середньому за аналізований період 81,1 млн грн), який складався із статутного капіталу (2193 тис. грн) іншого додаткового капіталу (7565 тис. грн) та нерозподіленого прибутку (71339 тис. грн). СВК «Борозенське» збільшило власний капітал на 9,9% і у 2013 р. він становив 44876 тис. грн, із яких 2881 тис. грн становить статутний капітал, 2863 тис. грн пайовий капітал (який знизився на 2,7%), 3333 тис. грн додатково вкладений капітал та 35799 тис. грн нерозподілений прибуток. У СТОВ «Колос» через значний непокритий збиток, який у 2013 р. становив 9,689 млн грн, власний капітал має середнє негативне значення -2,730 млн грн, а загальна структура окрім зазначеного включає також статутний капітал (18 тис. грн) та додатковий вкладений капітал (1,171 млн грн у 2011-2012 рр.). Високими обсягами відрізнявся власний капітал ТОВ «Дніпро», що складався із статутного капіталу та нерозподіленого прибутку, середній обсяг якого становить 51,933 млн грн, а приріст 16,2%.

У ПП ПОП «Чонгар» статутний капітал, пайовий капітал та резервний капітал у 2011-2013 рр. відрізнявся стабільним розміром: відповідно 1 тис. грн, 1,441 млн грн та 24,932 млн грн. Натомість нерозподілений прибуток збільшився на 48,6%, що призвело до зростання власного капіталу підприємства на 2,8%: від 28,3 млн грн у базовому році до 29,1 млн грн у звітному році. Для ПСП «Дружба» характерна також стабільність статутного, іншого додаткового капіталу та резервного капіталу. Але у 2012 р. виникає непокритий збиток у розмірі -942 тис грн, який у наступному році збільшився до 1329 тис. грн, що є причиною зниження власного капіталу підприємства на 6,7%: від 19,852 млн грн до 18,523 млн грн.

Таблиця 2

Динаміка та структура кредитних ресурсів аграрних підприємств Херсонської області *

Показник	Рік						В середн ьому	Т пр., %	
	2011		2012		2013			2011 р.	2012 р.
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%			
Всього кредитів	209,3	100	87,4	100	112,9	100	136,5	53,9	129,2
у тому числі:									
короткострокові (до 2 років)	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0,0	0,0	0,0
середньострокові (2-5 років)	2,8	1,4	3,1	3,6	2,5	2,2	2,8	87,0	78,5
довгострокові (більше 5 років)	206,5	98,6	84,3	96,4	110,4	97,8	133,7	53,5	131,1

* Розраховано автором за даними фінансової звітності аграрних підприємств

Частка нерозподіленого прибутку III категорії аграрних підприємств становить 67,7-69,8%. У структурі власного капіталу частка додатково вкладеного капіталу знизилась на 2% і у 2013 р. становила 20,3%. У 2011-2013 рр. 2,4% власного капіталу становив статутний капітал аграрних підприємств, а 5,2-5,6% – резервний капітал. Найменшою протягом

аналізованого періоду є частина пайового капіталу, яка у 2011-2013 рр. не перевищувала 2% [2],[4].

Через обмеженість власних фінансових ресурсів, аграрні підприємства широко використовують кредити комерційних банків, незважаючи на несприятливі умови аграрного кредитування в Україні. В середньому у 2011-2013 рр. залучено аналізованими підприємствами Херсонської області 136,5 млн грн кредитів (табл. 2). Слід зауважити, що серед даної сукупності підприємств було використано середньострокові (від 2 років до 5 років) та довгострокові (більше 5 років) кредити. Обсяг середньострокових кредитів у 2013 р. становив 2,5 млн грн, що на 19,3% менше ніж у 2012 році. Натомість на 31,1% збільшився обсяг довгострокових кредитів відносно 2012 р., який у 2013 р. становив 110,4 млн грн, а найбільший їх обсяг був у 2011 р. 206,5 млн грн.

У 2011 р. 89,1% залучених кредитів аграрними підприємствами Херсонської області були використані I категорією аграрних підприємств (186,6 млн грн), частка II категорії становила 3,7 % (7,7 млн грн), III категорії – 7,2% (15,1 млн грн). У 2012-2013 рр. підприємства III категорії збільшили частку кредитів у загальній структурі кредитних ресурсів аграрних підприємств до значення 26,9% у 2012 р. (або 23,5 млн грн) та 16,8% (або 18,9 млн грн). Збільшилась також частка II категорії і у 2012 р. становила 10,2% [4].

Абсолютним лідером за обсягом залучених кредитних ресурсів у 2011-2013 рр. є ПАТ «Чорнобаївське», яке за площею землекористування належить до I категорії вибіркової сукупності підприємств. У 2011 р. воно використало 185 млн грн кредитів, а у 2013 р. знизило їх обсяг на 55,3%, що становить 82,7 млн грн. У II категорії вибіркової сукупності лідирує ДП ДГ «Копані», обсяг кредитів яких у 2013 р. становить 2808 тис. грн та СТОВ «Дніпро», який у 2011 р. залучив 2750 тис. грн кредитів. У II категорії аграрних підприємств за кількістю залучених кредитів відрізняються СТОВ «Колос» (12,752 млн грн у 2013 р.), ПП ПОП «Чонгар» (3,7 млн грн у 2011 р.) та СВК «Борозенське» (3,2 млн грн у 2012 р.). Натомість ФГ «Успіх» (I категорія аграрних підприємств) та ПСП «Дружба» (III категорія аграрних підприємств) не мають у структурі фінансових ресурсів кредитних коштів, ТОВ Дніпро (III категорія аграрних підприємств) у 2013 р. погасило боргові зобов'язання, а ОФГ «Тетяна» (II категорія аграрних підприємств) використовує їх у 2012-2013 рр. [3],[4].

Інвестиційні кошти є перспективним джерелом фінансових ресурсів, але через несприятливий інвестиційний клімат країни, низький рівень рентабельності підприємств та високу ризикованість діяльності використовуються рідко. Серед вибіркової сукупності підприємств залучали інвестиції лише такі господарюючі суб'єкти як агрофірма ім. Шевченко, ТОВ «Дніпро», ПАТ «Чорнобаївське» та ФГ «Тюльпан».

Протягом 2011-2013 рр. агрофірма ім. Шевченко залучила 23,4 млн грн інвестицій, динаміка надходження яких є позитивною, а найбільший обсяг був у 2012 р. і становив 7,9 млн грн. Значно меншим є обсяг інвестицій у ТОВ «Дніпро», сумарний обсяг яких становить 2,061 млн грн (687 тис грн щорічно протягом аналізованого періоду). У ФГ «Тюльпан» у 2011 році залучено найбільший обсяг інвестицій 78 тис. грн, а у 2013 р. він знизився у 3,5 рази і становив 22,1 тис. грн. Найменшим розміром інвестицій відрізнявся ПАТ «Чорнобаївське», яке протягом 2011-2013 рр. залучило 2 тис. грн даного виду фінансових ресурсів.

Відповідно розподіл інвестицій за категоріями мав наступну динаміку: III категорія залучила найбільші обсяги інвестицій як джерела фінансових ресурсів, що у структурі інвестицій становить 99%; частка інвестицій I категорії аграрних підприємств протягом аналізованого періоду знизилась, а загальний обсяг зменшився із 80 тис грн до 24,1 тис. грн [2],[3].

Особливі умови господарювання аграрних підприємств Херсонської області створюють необхідність державної підтримки аграрних підприємств. Виявлено, що протягом 2011-2013 рр. найбільший обсяг державного фінансування припадає на III категорію аграрних підприємств Херсонської області, який у 2013 р. становив 2747,9 тис грн, що на 36,1% менше ніж у 2011 році. У II категорії підприємств найвищий обсяг державного

фінансування був у 2012 році і становив 1324 тис. грн, а найменший у 2013 р. – 664 тис. грн. У І категорії розмір даного виду фінансових ресурсів у 2011 р. становив 700 тис. грн, але у наступному році його обсяг збільшився на 32,7% й становив 929 тис. грн, а у 2013 р. відносно базового року приріст становив 33,4%.

Проведений аналіз виявив, що в середньому у 2011-2013 рр. 66,8% фінансових ресурсів належать І категорії вибіркової сукупності підприємств, 9,2% – ІІ категорії, 24% - до ІІІ категорії п . Крім того, І категорія аграрних підприємств займає найбільшу частку кредитних ресурсів (79,7%) та власного капіталу (65,8%). У ІІІ категорії частка загального держаного фінансування становить 61%, а інвестицій – 99,5%.

Отже, оцінка залучення фінансових ресурсів господарюючих суб'єктів Херсонської області здійснювалась за даними 20 аграрних підприємств, розподілених за розміром сільськогосподарських угідь на 3 категорії: до 1 тис. га, від 1 тис. га до 4 тис. га та більше 4 тис. га. За даними фінансової звітності вибіркової сукупності підприємств встановлено, що обсяг їх фінансових ресурсів у 2011-2013 рр. збільшився на 41,7% і у 2013 р. склав 129,6 млн грн. Обсяг власного капіталу протягом досліджуваного періоду збільшився на 69,6% і становив у звітному році 1166,8 млн грн. Вартість інвестиційних ресурсів характеризувалася відносно стабільним розміром, який у 2012 р. зріс на 0,2 млн грн, а у базовому та звітному роках становив 8,5 млн грн. Виявлена тенденція свідчить про стабільність асортименту інвесторів та господарюючих суб'єктів, які залучають даний вид фінансових ресурсів. Розмір державного фінансування як джерела фінансових ресурсів аграрних підприємств зріс на 13% у 2012-2013 р. й склав 4,3 млн грн, а відносно базового періоду знизився на 27,3%. У формуванні фінансових ресурсів ключова роль належить власним ресурсам господарюючих суб'єктів, частка яких у 2013 р. в залежності від категорії підприємств була наступною: І категорія -90,7%; ІІ категорія – 91,8%, ІІІ категорія – 87,5%.

В середньому у 2011-2013 рр. залучено аналізованими підприємствами Херсонської області 136,5 млн грн кредитів, з яких у 2011 р. 89,1% були використані І категорією аграрних підприємств (186,6 млн грн), частка ІІ категорії становила 3,7 % (7,7 млн грн), а ІІІ категорії – 7,2% (15,1 млн грн). У 2012-2013 рр. підприємства ІІІ категорії збільшили частку кредитів у загальній структурі кредитних ресурсів аграрних підприємств до значення 26,9% у 2012 р. (або 23,5 млн грн) та 16,8% (або 18.9 млн грн). Збільшилась також частка ІІ категорії і у 2012 р. становила 10,2%. Абсолютним лідером за обсягом залучених кредитних ресурсів у 2011-2013 рр. є ПАТ «Чорнобаївське», яке за площею землекористування належить до І категорії вибіркової сукупності підприємств. Серед вибіркової сукупності підприємств залучали інвестиції лише такі господарюючі суб'єкти як агрофірма ім. Шевченко, ТОВ «Дніпро», ПАТ «Чорнобаївське» та ФГ «Тюльпан». Проведений аналіз виявив, що в середньому у 2011-2013 рр. 66,8% фінансових ресурсів належать І категорії вибіркової сукупності підприємств, 9,2% – ІІ категорії, 24% - до ІІІ категорії. Крім того, І категорія аграрних підприємств займає найбільшу частку кредитних ресурсів (79,7%) та власного капіталу (65,8%). У ІІІ категорії частка загального держаного фінансування становить 61%, а інвестицій – 99,5%.

Література:

1. Річні звіти підприємств: ФГ «Успіх», ФГ «Тюльпан», ПАТ «Чорнобаївське», СТОВ «Надія», СТОВ «Енограй», ТОВ «ОСА-2», ПраТ АФ «Цюрупінське», СТОВ «Перше травня», СТОВ «Інгuleць», СТОВ «Дніпро», ДП ДГ «Копані» Інституту зрошувального землеробства НААНУ, ПП ПСП «Україна»,ОФГ «Тетяна», ПАТ «Волна», агрофірма ім. Шевченко, СВК «Борозенське», СТОВ «Колос», ТОВ «Дніпро» (Генічеський район), ПП ПОП «Чонгар», ПСП «Дружба» за 2011-2013 рр.
2. Головне управління статистики в Херсонській області – Режим доступу: <http://www.ks.ukrstat.gov.ua/>
3. Державна служба статистики України – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Національний банк України – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>

Timchenko O.D.

lecturer,

Kharkiv State University of Food Technology and Trade, Kharkiv, Ukraine

IMPORTANCE AND PLACE OF PREDICTION OF RETAIL TURNOVER IN THE ENTERPRISE TRADE

Тімченко О.Д.

старший викладач,

Харківський державний університет харчування та торгівлі, м. Харків

ЗНАЧЕННЯ ТА МІСЦЕ ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗДРІБНОГО ТОВАРООБОРОТУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

В статті розглянуто процес прогнозування одного з важливих показників розвитку внутрішньої торгівлі – роздрібного товарообігу за допомогою математико-статистичних методів.

Ключові слова: роздрібний товарооборот, факторний аналіз, прогнозування, прогнозування роздрібного товарообороту.

The article deals with the process of predicting one of the important indicators of domestic trade - retail turnover using mathematical and statistical methods.

Key words: retail turnover, factor analysis, prediction, prediction of retail turnover.

В умовах економічних відносин, що розвиваються в нашій країні, і прагнення до інтеграції у світову економіку, оволодіння інструментами вивчення і діагностики ринку, правильний вибір моделі поведінки здобуває вирішальне значення для вітчизняних підприємств торгівлі. Прогнозування є вихідною стадією будь-якого управлінського циклу, забезпечуючи процес прийняття рішень науково-обґрунтованою інформацією як про можливі стани керованого об'єкта, так і про способи досягнення бажаного стану.

Істотний внесок у теорію і практику розробки прогнозів внесли роботи ведучих вчених А.І.Берга, Д.М.Гвітіані, В.М.Глушкова, А.Г.Гранберга, Ю.А.Зикова й інших. Переведено роботи Т.Тейла, Дж. Брайта, К.Брокхоффа, Дж. Еванса, Р. Ейреса й інших закордонних учених.

На думку вітчизняних авторів, прогнозування являє собою дослідницьку базу планування, що має власну методологічну і методичну основу, що багато в чому відрізняється від планування. Завданнями прогнозування є виявлення перспектив найближчого або більш віддаленого майбутнього в досліджуваній галузі на основі реальних процесів дійсності і вироблення оптимальних тенденцій і перспективних планів з урахуванням складеного прогнозу й оцінки прийнятого рішення з позицій його наслідків у прогнозованому періоді.

Прогнози являють собою фазу процесу планування, яка впливає за пошуком альтернативних шляхів і передують процесові ухвалення рішення. Прогнози слугують для отримання тієї орієнтованої на майбутнє інформації, що й уможлиблює оцінку альтернатив.

У нашій країні, на відміну від практики господарювання закордонних фірм, питанню прогнозування основних показників діяльності підприємства приділялося вкрай мало уваги. Не торкнувся цей процес і такого важливого показника підприємств торгівлі як роздрібний товарообіг.

Результативним і найважливішим показником діяльності підприємств торгівлі є роздрібний товарообіг. Будучи основним кількісним показником, що характеризує обсяг продажів, він виражає економічні відносини, що виникають на заключній стадії руху товарів зі сфери звертання в особисте споживання шляхом їхнього обміну на грошові доходи.

Розвиток товарообігу торговельного підприємства залежить від численних чинників, що знаходяться в постійній взаємодії.

Пріоритетність ролі і значення роздрібного товарообігу для розвитку економіки України очевидна, що зумовлює необхідність вивчення чинників, що впливають на нього, і його прогнозування.

Для комплексної та узагальнюючої оцінки розвитку товарообороту роздрібної торгівлі нами запропоновано методику розрахунку інтегрального показника, величина якого якомога ближче до одиниці відповідає найсприятливішим умовам розвитку даного показника. Інтегральна оцінка дає змогу поєднати в одному показнику безліч різних за змістом і назвою, одиницями вимірювання, вагомістю та іншими характеристиками факторів, які впливають на досліджуваний показник.

Алгоритм комплексної оцінки функціонування вказаної системи приведено на рис.1.



Рис. 1. Алгоритм визначення інтегрального показника стану розвитку товарообороту

Добір чинників вимагає наукового обґрунтування. Він покликаний визначити напрямок аналізу і кількісної оцінки результатів, а також забезпечити можливість прогнозування досліджуваного показника.

Таким чином, одним з основних завдань прогнозування роздрібного товарообігу є кількісний вимір і оцінка впливу чинників. Факторний аналіз роздрібного товарообігу дає можливість визначити причини змін, що відбулися, а також виявити потенційні можливості його подальшого росту.

Велика частина наведених в економічній літературі класифікацій чинників розвитку товарообігу, розроблені такими економістами як А.І. Левін, В.С. Павлов, Б.О. Соловійов, А.М. Фрідман, А.П. Яркін і іншими [2;4-8], була розрахована на союзний, республіканський і обласний рівень. Вони виявилися неприйнятні на низовому і внутрішньогосподарському рівнях, оскільки в міру просування до споживача коло чинників, що враховуються, розширюється, змінюється характер їхнього взаємозв'язку і підсилюється їх коливання під впливом кон'юнктурних та інших процесів.

Зазначені класифікації розроблені в контексті директивного планування товарообігу і фіксованого характеру даного показника, що було зумовлено існуючим довгі роки державно-директивним функціонуванням економіки. Для пізнання особливостей протікання процесів у низовій ланці торгівлі і цілеспрямованого керування ними в умовах ринку дуже важливо мати чітку систематизацію чинників, що визначають розвиток товарообігу.

Нами розглянуто комплекс чинників, що впливають на обсяг роздрібного товарообігу, а також на темпи його росту. Ці чинники за змістом можна розділити на економічні, організаційно-технічні, соціальні та ін. За характером впливу вони поділяються на зовнішні і

внутрішні. Проте, розглянуті групи чинників впливають на роздрібний товарообіг не ізольовано один від одного, а у взаємозв'язку і взаємозумовленості, що необхідно брати до уваги в процесі проведення комплексного економічного аналізу.

Економічні аспекти розвитку і функціонування торгівлі характеризуються складними проблемами як макроекономічного, так і мікроекономічного характеру. У наслідок цього на роздрібний товарообіг впливає безліч чинників, що в узагальненому виді можуть бути згруповані в дві групи: макроекономічні і внутрішньогалузеві.

Перша група - це складна сукупність чинників, до яких відносяться: стан економіки, виробництво товарів, грошові доходи і витрати населення, кількість зайнятого населення та інші чинники державного рівня.

Друга група - це чинники галузевого характеру, до яких відносяться ефективність використання наявних матеріальних, фінансових і трудових ресурсів підприємств роздрібної торгівлі.

Прогнозування товарообігу здійснюється на основі аналізу чинників, що впливають на його величину. Вивчивши чинники різного ступеня і характеру впливу на роздрібний товарообіг, вибравши найбільш впливові, можна приступати до процедури прогнозування. Одним з методів прогнозування є побудова регресійної моделі. Під час побудови цих моделей розкриваються переваги математико-статистичних методів як способу наукового пізнання досліджуваного економічного показника.

У даний час не існує єдиної думки з приводу суті і значення прогнозів товарообігу в системах керування підприємством, організації і методики прогнозування.

Проблема прогнозування роздрібного товарообігу наведено фрагментно [1;3;5], недостатньо вивчена і до неї виявляється великий інтерес. Основна увага в недалекому минулому приділялася директивним методам керування товарообігом, прогнозуванню потреб на галузевому рівні і майже не розглядалися проблеми прогнозування обсягів продажів торговельного підприємства. Тому, багато теоретичних і практичних проблем прогнозування товарообігу мають потребу в осмисленні на принципах ринку й у подальшій розробці.

Прогнозування товарообігу має надзвичайно важливе значення для визначення оптимального випуску продукції підприємствами промисловості, збалансованого впливу всіх чинників на збут підприємства, орієнтації на задоволення споживача.

Прогнозування товарообігу спрямоване на виявлення перспектив розвитку підприємства, його конкурентних позицій, економічних умов та інших чинників, що впливають на реалізацію товарів. На підставі прогнозів товарообігу будується планування торговельної і фінансової діяльності підприємства, розробляється його інвестиційна політика.

Таким чином, прогнозування товарообігу необхідно розглядати як важливий чинник удосконалювання системи керування підприємством, оптимізації його діяльності і підвищення конкурентної стійкості на ринку.

Література:

1. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000.
2. Левин А., Яркін А. Платежеспособный спрос населения. - М.: Наука, 1976.
3. Прауде В.Р. Маркетинг. – Рига.: Атовс, 1991.
4. Павлов В. Использование ЭММ в планировании товарооборота розничных торговых организаций: Учебное пособие. – Ленинград: «Лист», 1981.
5. Статистическое моделирование и прогнозирование: Учеб. пособие. / Под ред. А.Г. Гранберга. – М.: Финансы и статистика, 1990.
6. Черныш В.А. Прогнозирование и планирование: Учебное пособие. – М.: Издательство ПРИОР, 1999.
7. Эванс Дж., Берман Б. Маркетинг. – М.: Экономика, 1990.
8. Экономико-математические методы и прикладные модели: Учебное пособие для вузов / Под ред. В.В. Федосеева. – М.: ЮНИТИ, 2000.

Fadyeyeva I.G.

Doctor of economics, Professor

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas, Ukraine

SYNTHESIS OF MANAGEMENT SYSTEM STRUCTURE AT OIL AND GAS ENTERPRISES OF CORPORATE STRUCTURE

Фадеева І.Г.

д.е.н., професор

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, Україна

СИНТЕЗ СТРУКТУРИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ НАФТОГАЗОВИДОБУВНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ КОРПОРАТИВНОЇ СТРУКТУРИ

Based on the defined management objectives generalized oil and gas production company of corporate structure and process approach it is proposed to use a multilevel hierarchical system of decision-making subsystem support decision-making in relation to each well. Submitted formalized set of basic and additional factors that affect the cost of each well, and the condition of return wells. The relationship of the profitability of each oil and gas well with expenses and income from it is proposed. The structure model of multi-level management system of oil and gas company of corporate structure, based on the integration of existing subsystems that facilitates the identification and implementation of synergistic effects..

Keywords: *Oil and gas production management enterprise system management decisions, the structure of the model, profitability, profitability wells.*

На основі визначеної узагальненої мети управління нафтогазовидобувним підприємством корпоративної структури і процесного підходу запропоновано використовувати на такому підприємстві багаторівневу ієрархічну систему прийняття управлінських рішень з підсистемою підтримки процесів прийняття рішень стосовно кожної свердловини. Представлена формалізована сукупність основних і додаткових факторів, від яких залежать витрати по кожній свердловині, а також умова прибутковості свердловин. Встановлено зв'язок рентабельності кожної нафтогазовидобувної свердловини з витратами та доходами. Запропоновано структуру моделі багаторівневої системи управління нафтогазовидобувним підприємством корпоративної структури, яка ґрунтується на інтеграції існуючих підсистем, що сприяє виявленню та реалізації синергічних ефектів.

Ключові слова: *управління нафтогазовидобувним підприємством, система прийняття управлінських рішень, структура моделі, рентабельність, прибутковість свердловини.*

У нафтогазовидобувних компаніях впроваджено і функціонує багато функціонально-відокремлених за економічними результатами моделей і продовжується їх розвиток. Це є суттєвою завадою переходу до замкнених систем управління з від'ємними і додатними зворотними зв'язками, орієнтованих на синергічний ефект і високу техніко-економічну результативність управління видобутком нафти і газу.

Крім того, на даний час нафтогазові підприємства не мають методології ефективного техніко-економічного управління процесами формування витрат виробництва, відсутні синергетичні моделі управління. Для бізнес-сегменту upstream характерними є відкритість, складна структура внутрішніх зв'язків, переходи між внутрішніми станами, висока динамічність, наявність керуючих параметрів та наявність випадкових чинників. Це вимагає від підприємств гнучкості, оновлення і здатності адаптуватися до складних і жорстких вимог ринкового середовища. Синтез ефективної структури моделі управління нафтогазовими підприємствами корпоративної структури є актуальною науково-прикладною проблемою у зв'язку з широким впровадженням інформаційних технологій і необхідністю підвищення ефективності існуючих систем управління.

Дослідження нафтогазовидобувної галузі проводили такі вчені як Щедрін В.П. [1,5], Троянов Т.Ф. [3], Лисенко В.Д. [10] та ін. Розробками у сфері управління нафтогазовидобувними підприємствами займалися Палагушкін В.А.[4], Балакіров Ю.А., Капушак Л.В., Слепян Е.Л. [9], Акопов А.С. [11] та ін. Вагомий внесок у теорію управління складними економічними системами зробили такі вчені як Пастухова Е.А.[8], Томашевський В.М. [7], Шагаєв А.Ф, Тімушева А.М., Тришкін А.С. [2], Ладанюк А.П. [12] та ін.

Утім, слід відзначити, що більшість науковців значною мірою приділяли увагу лише глибокому аналізу нафтогазовидобувної галузі. Проте, мало хто вивчав проблематику управління нафтогазовидобувними підприємствами корпоративної структури відповідно до специфічних умов ринку, хоча сучасна ринкова кон'юнктура суттєво вплинула на нафтогазовидобувні підприємства корпоративної структури.

Мета статті – дослідити специфіку вітчизняних нафтогазо-видобувних підприємств (НГВП) корпоративної структури та сформулювати структуру моделі багаторівневої системи управління ними.

Ефективне техніко-економічне управління в умовах ринкової економіки передбачає отримання прибутку з певними показниками рентабельності шляхом збільшення видобутку (доходів) та (або) зменшення витрат і собівартості нафти і газу (продукції) у всій структурі процесів нафтогазовидобутку і на всіх рівнях управління. Для цього необхідно оцінювати частку доходу кожної свердловини у загальному доході та визначати витрати, які віднесені до кожної свердловини за виробничо-технічною структурою та за рівнями управління. Ефективність кожної свердловини в умовах українських реалій визначається багатьма чинниками, які на різних родовищах і підприємствах мають різний ступінь значущості витрат у структурі собівартості видобутих вуглеводнів.

На сьогодні [1, с.152-156; 2, с.48-49] інтегральна оцінка ефективності процесу видобування нафти на рівні підприємства або технологічного комплексу здійснюється за такими показниками:

- прибуток підприємства за місяць n без урахування амортизації капіталу

$$NP_n = D_n - B_n, \quad (1)$$

- рентабельність діяльності

$$R = \frac{NP_n}{B_n}, \quad (2)$$

де D_n – дохід за місяць n ($n=1,2,\dots,12$);

B_n – витрати на видобування нафти з урахуванням витрат на систему управління.

Дохід визначається видобутком і реалізацією нафти і газу по кожній експлуатаційній свердловині, режими і показники яких відрізняються у десятки разів, навіть у межах одного родовища. Режими роботи свердловин, компонентний склад продукції і основні їх потоки у технологічній структурі вимірюються або оцінюються за промисловими даними [3, с.189-194].

Характер розподілу витрат за свердловинами досить складний і залежить не тільки від режимів роботи кожної свердловини, але й від вмісту води у речовині, що видобувається, витрат за технологічною структурою та за рівнями управління, від співвідношення доходів і витрат технологічних комплексів підприємства.

Оскільки первинний облік витрат на підприємстві ведеться диференційовано за місцями їх виникнення, а формується у бухгалтерських звітах інтегровано, то це заважає техніко-економічному аналізу ефективності на рівні свердловин, покладів, процесів, цехів і бригад.

Слід зазначити, що джерелами доходів є лише видобувні свердловини, але їх ефективність суттєво різна. Тому аналіз роботи свердловин з урахуванням індивідуальних показників видобутку нафти, прямих і приведених витрат є визначним для ефективного управління процесами нафтовидобутку. Проте, на сьогодні в складі АСУП і АСКТП задачі аналізу ефективності роботи свердловин і координації управління не вирішуються [4].

Ефективність окремої свердловини визначається співвідношенням

$$P_i = D_i - B_i, \quad (3)$$

де P_i – прибуток за i -ою свердловиною;

D_i – дохід за i -ою свердловиною;

B_i – витрати за i -ою свердловиною.

Витрати B_i функціонально залежать від таких основних і додаткових показників і параметрів [5]:

$$B_i = F(Q_{n_i}, Q_{j_i}, Q_{g_i}, Q_{vj}, W_i, N_{sw}, SumQ_n, SumQ_j, SumQ_g, SumQ_v, B_{pn}, B_{pj}, B_{pe}, B_{am}, B_{mi}, K_{pr_i}), \quad (4)$$

де $Q_{n_i}, Q_{j_i}, Q_{g_i}, Q_{vj}$ - видобуток нафти, рідини і нафтового газу з i -ої свердловини, закачування води в нагнітальну свердловину, відповідно;

W_i - обводненість видобутої нафти по i -ій свердловині;

N_{sw} - кількість свердловин у технологічному комплексі;

$SumQ_n, SumQ_j, SumQ_g, SumQ_v$ - сумарний видобуток товарної нафти, видобуток рідини, попутного газу і кількість води, яка закачана в пласт загалом по технологічному комплексу;

B_{pn} - питомі витрати на 1 т нафти;

B_{pj} - питомі витрати на 1 т або 1 м³ видобутої рідини та газу;

B_{pe} - питомі експлуатаційні витрати на одну свердловину;

B_{am} - амортизаційні відрахування по свердловинах;

B_{mi} - прямі витрати на ремонт, заміну обладнання свердловин, матеріали;

K_{pr_i} - коефіцієнт ранжування експлуатаційних витрат.

Наведені показники обчислюються за звітний період. Рентабельність i -тої свердловини дорівнює:

$$R_i = P_i(B_i)^{-1} \quad (5)$$

Дохід від i -тої свердловини визначається за формулою

$$D_i = Q_{n_i}(C_n + C_g \cdot Gf_i \cdot K_{ug}), \quad (6)$$

де C_n - ціна нафти, грн./т;

C_g - ціна газу, грн./1000 м³;

Gf_i - газовий фактор нафти по i -й свердловині, м³/т;

K_{ug} - коефіцієнт утилізації газу (0,1÷1,0).

Витрати за кожною i -ю свердловиною визначаються за формулою

$$B_i = Q_{n_i}(B_{pn} + B_{pj}) + Q_{v_i} \cdot B_{pj} + B_{pe} + B_{mi} + B_{pob_i}, \quad (7)$$

де B_{pn} - питомі витрати на тону нафти, грн/т;

B_{pj} - питомі витрати на тону рідини та газу, грн/т;

Q_{v_i} - видобуток попутної води зі свердловини, т;

B_{pe} - питомі витрати на свердловину, грн/св;

B_{mi} - прямі витрати на свердловину (ремонти, матеріали), грн;

B_{pob_i} - приведені витрати експлуатації обладнання, грн/св.

Умова прибутковості роботи свердловини наступна [6, с.47]:

$$Q_{n_i}[C_n + C_g \cdot Gf_i \cdot K_{ug} - B_{pn} - (B_{pj})/(1 - W_i)] - B_{pe} - B_{mi} - B_{pob_i} > 0, \quad (8)$$

де W_i - обводненість продукції свердловини (0,0÷0,99).

Відзначимо, що B_{pn} ; B_{pj} ; B_{pe} ; B_{pob} визначаються згідно з певною методикою за результатами обліку витрат за виробничо-технологічною структурою та за рівнями управління.

Тоді рентабельність i -ої свердловини дорівнює

$$R_i = (D_i - B_i)B_i^{-1}. \quad (9)$$

Для визначення прибутковості свердловин та їх ранжування на прибуткові, умовно прибуткові і збиткові, здійснюється аналіз техніко-економічних показників. Для здійснення аналізу оберемо наступні техніко-економічних показники: видобуток нафти з N свердловин, видобуток рідини з N свердловин, видобуток газу з N свердловин, середня обводненість видобутої нафти (0,0÷0,99); обсяг закачування води у системі підтримання пластового тиску, ціна 1 тонни нафти, ціна 1000 м³ газу, коефіцієнт утилізації газу, (0,1÷1,0); фонд експлуатаційних свердловин, амортизація ліцензій, планована відносна рентабельність (0÷2,0); витрати на енергію для вилучення продукції з пласту, витрати на заходи впливу на пласт у системі підтримання пластового тиску, витрати на збір і транспорт продукції, витрати на технологічну підготовку нафти, витрати на експлуатацію обладнання, відрахування, інші невиробничі витрати, заробітна плата основного виробничого персоналу, зарплата додаткова, цехові витрати, загально-виробничі витрати, виробнича собівартість нафти, виробнича собівартість 1000 м³ газу.

Прибутковою вважається свердловина з позитивним значенням показника прибутку P_i , перехід від прибуткових свердловин до умовно прибуткових здійснюється за критерієм $P_i \leq 0$; перехід до збиткових свердловин – за критерієм $R_{nak} \leq R_{en}$ (задається в межах 0,0÷2,0), де R_{nak} – накопичене значення рентабельності.

На ефективність роботи свердловин та НГВП у цілому суттєво впливає обводненість нафти. Результати досліджень залежності витрат підприємства від обводненості нафти наведені на рис. 1.

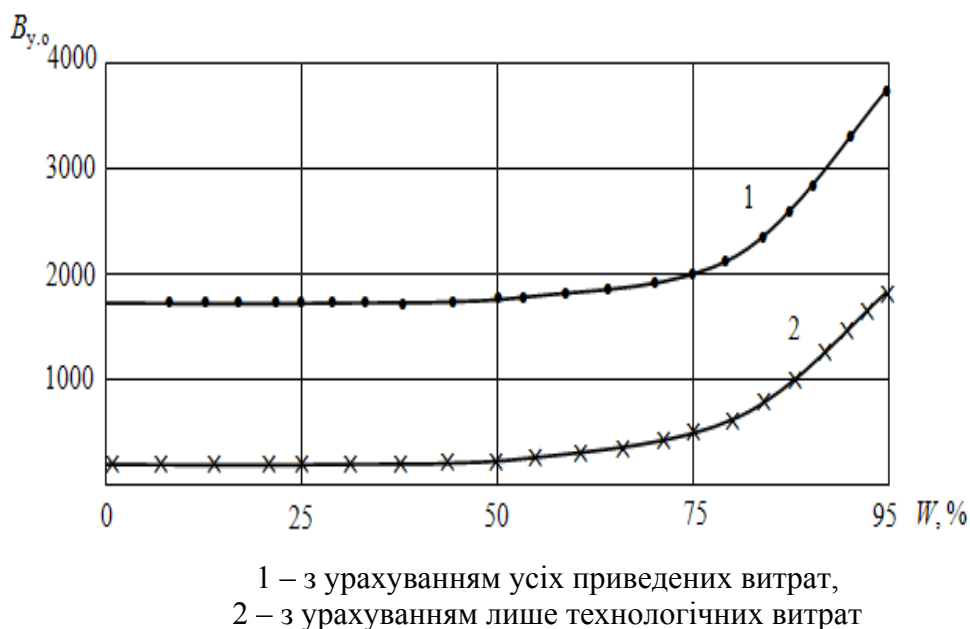


Рис. 1. Графіки залежностей витрат B від обводненості нафти W у свердловинах (сформовано автором на основі джерела [1])

Бачимо, що між першим і другим графіком існує суттєва різниця, за рахунок якої можна знизити собівартість товарної нафти на 15÷25% і збільшити дохід підприємства на 2÷5% [1].

Проте інформація, яка консолідується у базах даних підприємства, не об'єднана моделями і методиками управління і оптимізації процесів виробництва по горизонталі, по вертикалі і за техніко-економічними критеріями.

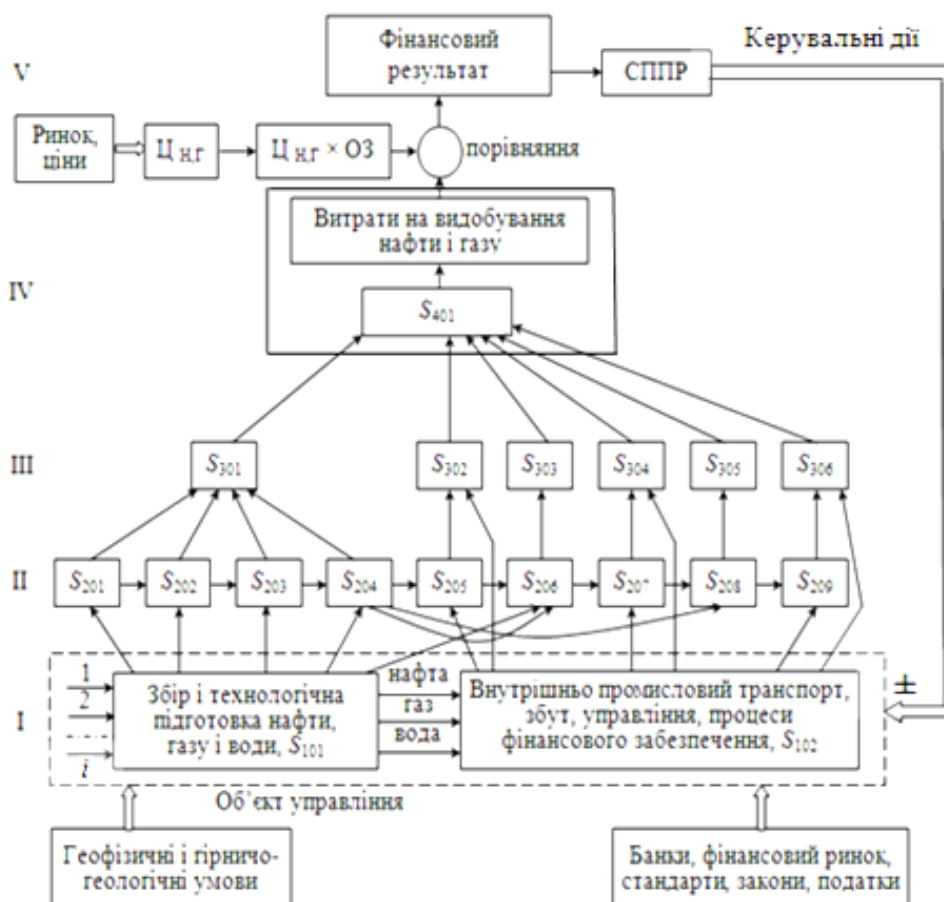
Проведений аналіз робіт [8, с.77-80; 9, 10, 11, с.114-192] показав, що у фаховій літературі відсутні синергетичні математичні моделі [7] для НГВП, які у явному вигляді можна використовувати для синтезу алгоритмів управління.

Зазначимо, що НГВП містить пов'язані бізнес-процеси:

- вилучення продукції із пласта; видобуток і збір; технологічна підготовка нафти, газу і води; реалізація нафти і газу споживачам. Ці процеси розробки родовища вуглеводнів функціонують у певних географічних і гірничо-геологічних умовах. Суттєвими обмеженнями є обсяги і режими видобутку і відвантаження продукції, обмеження щодо енергії, воді, екологічних норм та ін.;
- реалізація нафти, газу, яка залежить від ціни, кількості продукції, графіків постачання, динаміки оплати і т.п. Від ефективності цього процесу залежить фінансовий стан компанії;
- фінансове забезпечення виробництва, облік, звітність та аналіз ефективності виробництва. Процес регулюється законодавством та корпоративними стандартами;
- відшкодування витрат на розвиток виробництва і усунення розладнань процесів виробництва. Процес пов'язаний з ринком обладнання, енергії, матеріалів, робіт, послуг і напряду впливає на собівартість виробництва.

Кінцевим завданням є отримання прибутку з необхідними показниками рентабельності, забезпечення перевищення доходів над витратами за інтегральними показниками по підприємству.

У результаті декомпозиції загальної задачі управління побудована ієрархічна структура моделі системи управління НГВП (рис.2).



i – кількість експлуатаційних свердловин; $Ц_{нг}$ – ціна реалізації одиниці продукції (нафти, газу); СППР – система підтримки прийняття рішень, ОЗ – обсяг збуту продукції

Рис. 2. Ієрархічна структура моделі системи управління НГВП (сформовано автором)

Провівши структурний аналіз моделі, запропоновано розбити отриману ієрархічну систему на наступні рівні:

I – параметри стану об'єкта управління (i – кількість експлуатаційних свердловин: фонтанних, глибинно-насосних із зануреними насосами);

II – процеси формування витрат на видобування, нагрівання рідини, сепарацію нафти від газу, деемульсацію, перекачування товарної нафти, осушення газу, транспортування газу на газопереробний завод (ГПЗ), підготовку води і закачування її в пласт, які відбуваються у підсистемах:

S_{201} – підсистема видобування нафти і газу;

S_{202} – підсистема збору нафти і газу;

S_{203} – підсистема нагрівання рідини;

S_{204} – підсистема технологічної підготовки нафти (сепарація, деемульсація);

S_{205} – підсистема перекачування товарної нафти;

S_{206} – підсистема осушення газу;

S_{207} – підсистема транспортування газу на ГПЗ;

S_{208} – підсистема технологічної підготовки води;

III – Цільові функції підсистем:

S_{301} – мінімум витрат на видобування та технологічну підготовку нафти;

S_{302} – мінімум витрат на перекачування товарної нафти;

S_{303} – мінімум витрат на видобування та технологічну підготовку газу;

S_{304} – мінімум витрат на транспортування газу на ГПЗ;

S_{305} – мінімум витрат на видобування та технологічну підготовку води;

S_{306} – мінімум витрат на закачування води в пласт;

IV – Цільові функції системи:

S_{401} – мінімум виробничої собівартості продукції;

V – Рівень прийняття управлінських рішень

З метою створення єдиного підходу при синтезі цільової функції системи S_{401} на основі виділених підсистем, рівнів I – V та параметрів математичних моделей, враховано те, що вектор координат стану кожної підсистеми, що передається на вищий рівень, містить координати стану нижніх рівнів. Як видно на рис. 2, у процесі формування реальної ієрархічної структури НГВП здійснено не тільки формальну процедуру розбиття початкової системи на підсистеми, але й забезпечено цілісність і відносну самостійність усіх підсистем.

Система управління підприємством перетворюється на корпоративну інформаційну систему шляхом розширення її можливостей за рахунок інтеграції з існуючими системами АСКТП. Вона має будуватися як єдиний комплекс організаційних і програмно-технічних рішень, які охоплюють не тільки виробничі, технологічні, фінансові і господарські процеси, але й об'єднують усі підрозділи в єдиний інформаційний простір, що сприяє виявленню та реалізації синергічних ефектів на НГВП корпоративної структури [2, с. 24-26]. Основними завданнями корпоративної інформаційної системи при цьому є:

- автоматизація усіх бізнес-процесів НГВП корпоративної структури, здійснення оперативного контролю і управління процесами видобутку і промислової підготовки нафти і газу;
- підтримка діяльності всіх підрозділів і об'єктів НГВП;
- створення єдиного інформаційного простору для великої кількості територіально віддалених один від одного об'єктів і підрозділів підприємства – свердловин, сховищ, транспортних системи та ін.;
- обробка та аналіз інформації за допомогою потужних сучасних засобів;
- забезпечення високошвидкісної передачі по каналах зв'язку будь-яких видів інформаційних потоків;
- забезпечення необхідного рівня безпеки і захисту інформаційних ресурсів підприємства.

Перевагами корпоративної інформаційно-управлінської системи є: вихід на якісно новий рівень управління і планування діяльності підприємства завдяки впровадженню сучасних інформаційних технологій; можливість планування виробничих процесів та

прогнозування видобутку нафти і газу; контроль за використанням обладнання; підвищення оперативності і якості роботи кожного підрозділу і кожного співробітника підприємства. Остання перевага забезпечується за рахунок створення і використання системи електронного документообігу, що дозволяє раціонально організувати внутрішні і зовнішні інформаційні потоки; впровадження єдиного інформаційного простору для бізнес-систем і технологічних систем, які входять до інтегрованої інформаційно-управлінської системи; організації чіткого персонального контролю за виконанням наказів і розпоряджень керівництва.

Висновок. Встановлено зв'язок рентабельності кожної нафтогазовидобувної свердловини з витратами та доходом з неї, що дало змогу виявляти умови прибутковості свердловин, що знаходяться в експлуатації.

На основі процесного підходу та визначеної узагальненої мети управління нафтогазовидобувним підприємством корпоративної структури, яка реалізується кожною стратою, запропоновано багаторівневу ієрархічну структуру системи прийняття управлінських рішень на підприємстві з підсистемою підтримки процесів прийняття управлінських рішень стосовно кожної свердловини, що сприяє виявленню та реалізації синергічних ефектів.

Література:

1. Щедрин В.П. Анализ эффективности эксплуатационных добывающих скважин в системах управления / В.П. Щедрин // Проблемы нефтегазового комплекса России. – Уфа: УНИ, 1998. – С. 152-156.
2. Шагеев А.Ф. Автоматизированный мониторинг процессов обработки скважин – первая ступень интеллектуальных систем управления / А.Ф. Шагеев, А.М. Тимушева, Л.Н. Шагеева, А.С. Тришкин // Нефтяное хозяйство. – 2000. – № 11. – С. 48-49.
3. Троянов Т.Ф. Задачи автоматизации управления нефтедобычей на Сахалине / Т.Ф.Троянов // Проблемы нефтегазового комплекса России. – Уфа: УНН, 1998. – С. 189-194.
4. Палагушкин В.А. Интеллектуальные системы управления скважинными системами / В.А. Палагушкин // Проблемы нефтегазового комплекса России. – Уфа: УНИ, 1998. – С. 43-48.
5. Щедрин В.П. Основы развития эффективного управления в нефтедобычи / В.П. Щедрин // Проблемы нефтегазового комплекса России. – Уфа: УНИ, 1998. – С. 147-151.
6. Фадеева И.Г. Обґрунтування концепції синергічного розвитку нафтогазових корпорацій / І.Г. Фадеева // Materialy VII mezinarodni vedecko-practicka konference [«Vedecky prumysl evropskeho kontinentu-2011»], Dil 8. Ekonomicke vedy: Praha, Publishing Haus “Education and Science”, (Praha, 27.11.2011r.-05.12.2011r.). – Praha. – Str. 43-52.
7. Томашевський В.М. Моделювання систем / В.М. Томашевський. – К.: Видавнича група ВНУ, 2005. – 352 с.
8. Пастухова Е.А. Адаптация экономических систем к изменениям внешней среды / Е.А. Пастухова // Современные наукоемкие технологии. – 2006. – № 5. – С.77-80.
9. Балакиров Ю.А. Оптимальное управление процессами нефтедобычи / Ю.А. Балакиров, Л.В. Капуцак, Е.А. Слепая. – К.: Техніка, 1998.– 148с.
10. Лысенко В.Д. Оптимизация разработки нефтяных месторождений /В.Д. Лысенко. – М.: Недра, 1991. – 296 с.
11. Акопов А.С. Проблемы управления субъектом ТЭК в современных условиях / А.С.Акопов // Аудит и финансовый анализ. –2004. – № 4. – С. 114-192.
12. Шумигай Д.А. Алгоритми координації підсистем технологічних комплексів з використанням моделей / Д.А. Шумигай, А.П. Ладанюк // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – 2010. – № 6/3(48). – С. 24-26.

Kharchenko M.V.

Candidate of National aviation university

Kremenchygh flight college of National aviation university, Ukraine

PROBLEMS OF ACCOUNTING AND ANALYSIS OF LOGISTICS EXPENDITURES AS AN IMPEDIMENT TO PROGRESS OF DOMESTIC AIRPORTS

Харченко М.В.

аспірант Національного авіаційного університету

Кременчуцький льотний коледж Національного авіаційного університету, Україна

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ, ЯК СТРИМУЮЧИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ АЕРОПОРТІВ

This article proves that at the present stage of economic development, the main purpose of airports is to achieve maximum profit, as income is the basis and source of funds for airport development in the future. It is noted that the economic efficiency of domestic airports and their competitiveness depend on the system of logistics expenditures.

Keywords: Logistics; logistics expenditures; airport; accounting; analysis of logistics expenditures; account logistics expenditure record; development.

У статті доведено, що на сучасному етапі розвитку економіки основною метою діяльності аеропортів є досягнення максимального прибутку, так як прибуток – основа та джерело коштів для розвитку аеропорту в перспективі. Відзначено, що економічна ефективність діяльності вітчизняних аеропортів та їх конкурентоспроможність залежить від системи управління логістичними витратами.

Ключові слова: Логістика; логістичні витрати; аеропорт; бухгалтерський облік; аналіз логістичних витрат; облік логістичних витрат; розвиток.

Для підприємств авіаційної галузі України та аеропортів зокрема, питання максимізації прибутку являється одним з головних, так як прибуток – джерело коштів на оновлення та відтворення матеріально-технічної бази, НДДКР, соціальної сфери та т.п.

Економічний результат будь-якої діяльності в загальному вигляді визначається різницею доходу від продажу товару (робіт, послуг) та витрат на його виробництво та реалізацію, що обумовлює важливість аналізу витрат та управління ними. Управління витратами аеропорту, як засіб досягнення високого економічного результату не повинне зводитись тільки до зниження витрат, але й розповсюджуватись на всі елементи управління підприємством.

Трансформація форм власності, комерціалізація аеропортів та створення конкурентного середовища обумовлюють необхідність перегляду підходів, що склалися, до управління аеропортом загалом та витратами, зокрема.

Функції управління витратами первинні по відношенню до процесу формування прибутку, так як для отримання певного економічного результату необхідно спочатку здійснити витрати. Тому мета управління витратами може бути визначена як досягнення певного значення прибутку найбільш економічним способом, тобто через зниження витрат. Це обґрунтовує своєчасність та доцільність рішення задач, направлених на зниження витрат аеропортів та створення ефективної системи управління цими витратами, а також підтримання конкурентоспроможності та долі ринку в економічних умовах, що склалися [1].

Український менеджмент, незважаючи на фінансові кризи, як і раніше недооцінює значення логістики для компанії. Адже логістика – це економічна частина бізнесу, пов'язана з витратами. Для аеропорту весь ланцюг поставок від моменту закупівлі до моменту надання послуги замовнику є логістикою, оскільки дані процеси пов'язані з витратами – до доходів справа ще не дійшла.

Проблеми оптимізації логістичних витрат по аеропорту в цілому до теперішнього часу розглядалися недостатньо. Окремо досліджувались питання витрат на утримання

аеродромного обладнання, транспорту, деякі витрати, що входять до складу собівартості послуг аеропорту. Але комплексний підхід до управління витратами в логістичних системах практично не застосовувався, що пов'язано з особливостями загального обліку витрат в аеропорті. Специфіка обліку витрат в логістиці полягає в підсумовуванні всіх витрат, пов'язаних з реалізацією процесу. Традиційна система бухгалтерського обліку не дозволяє ідентифікувати весь ланцюг витрат, пов'язаний з тим чи іншим процесом. Основна причина полягає в тому, що калькуляція витрат здійснюється за окремими функціональними областями, тоді як матеріальні потоки проходять через все підприємство, взаємодіючи з великою кількістю підрозділів [2, с. 64].

Підхід до управління витратами з позицій логістики передбачає наскрізне управління ними, тобто створення функціонально-організованої системи управління, яка дозволить інтегрувати процеси управління витратами як по горизонталі, так й по вертикалі, допоможе в отриманні цілеспрямованої, повної та достовірної інформації про витрати, що послужить розробленню стратегічно правильних управлінських рішень, направлених на оптимізацію витрат аеропорту [1].

Аналізуючи ефективність діяльності аеропорту як логістичної системи, необхідно виокремлювати зі складу загальних економічних витрат логістичні складові з метою їх оптимізації та зниження загальних витрат [3, с. 114].

Сьогодні не існує однозначного підходу до управління витратами. Існує велика кількість методів та підходів до вирішення цього питання.

Тільки з позицій комплексного (логістичного) підходу до управління витратами можливий перехід від калькуляції витрат за функціональними ознаками до калькуляції з орієнтацією на кінцевий результат, який передбачає визначення обсягу та характеру робіт логістичної системи аеропорту, а потім витрат, пов'язаних з його функціонуванням.

У відповідності з цим необхідно виділення базового принципу калькуляції логістичних витрат як дієвого механізму управління ними. Базовий принцип калькуляції логістичних витрат аеропортів – обов'язкове відображення матеріальних потоків, які функціонують в системі та перетинають традиційні функціональні межі, що виникають при виконанні окремих операцій. Іншими словами, логістичні витрати аеропортів повинні бути ідентифіковані та виділені з загального числа витрат на надання авіаційних послуг.

У відповідності з розподілом за основними логістичними функціями виділимо фактори, які впливають на формування логістичних витрат в розрізі основних функцій (табл. 1).

Таблиця 1

Фактори, що впливають на логістичні витрати аеропорту [1]

Логістичні функції	Фактори
Управління	Рівень кваліфікації управлінського персоналу Кадрова політика Умови праці та техніка безпеки
Постачання	Нормування ресурсів, які споживаються Застосування сучасних технологій в галузі покращення ринку необхідних матеріальних ресурсів Господарські зв'язки з постачальниками ресурсів
Надання послуг, виконання робіт	Зміна обсягів господарської діяльності Рівень використання всіх видів ресурсів, їх економічне використання Застосування сучасних підходів надання авіаційних послуг, впровадження досягнень НТП Координація та інтеграція бізнес-процесів, операцій Втрати в наслідок аварій, збоїв в роботі Фонд часу роботи обладнання, дотримання графіків проведення ремонтно-відновлюваних робіт і т.п. Умови та якість надання послуг аеропорту Конкурентоспроможність аеропорту на ринку, прогноз кон'юнктури ринку, темпи інфляції, кризи, стихійні лиха, війна

Інформацію стосовно витрат аеропортів в процесі господарювання, яка акумулюється в сучасних підсистемах бухгалтерського обліку вітчизняних аеропортів, відображено у таблиці 2.

Таблиця 2

Інформація про витрати аеропорту, що систематизується за окремими напрямками у сучасному бухгалтерському обліку

У фінансовому обліку	У податковому обліку	В управлінському обліку
1. Облік витрат, які включаються до собівартості послуг 2. Облік витрат, які не включаються до собівартості послуг 3. Облік витрат, які належать до фінансової та інвестиційної діяльності 4. Облік витрат надзвичайних подій	1. Облік витрат, що належать до складу валових витрат аеропорту за звітний період 2. Витрати, які не належать до валових витрат аеропорту	1. Облік і контроль витрат за наступними центрами відповідальності: витрат; прибутку; інвестицій 2. Облік і калькулювання повних витрат 3. Облік і калькулювання змінних витрат 4. Облік і калькулювання за фактичними витратами

Логістичні витрати вітчизняних аеропортів у сучасній системі обліку досі ще не виокремлено, проте вони існують як у звичайній діяльності, так можуть виникати і за надзвичайних подій [4, с. 289].

Завданням обліку витрат у логістиці є забезпечення менеджерів інформацією, що дозволяє приймати рішення в області управління витратами з проходженням матеріального потоку в межах логістичної системи. Однак керувати витратами можливо лише в тому випадку, якщо їх можна точно вимірювати тому системи обліку логістичних витрат повинні: виділяти витрати, що виникають у процесі реалізації функцій логістики; формувати інформацію про найбільш значимі витрати; формувати інформацію про характер взаємодії найбільш значущих витрат одних з одними.

При дотриманні даних вимог з'являється можливість використовувати важливий критерій побудови оптимального варіанту логістичної системи – мінімум сукупних витрат протягом усього логістичного ланцюга [5, с. 117].

Специфіка обліку витрат в логістиці полягає в підсумовуванні всіх витрат, пов'язаних з реалізацією логістичного процесу. При цьому загальні логістичні витрати розглядаються як сумарні витрати, пов'язані з комплексом функціонального логістичного менеджменту і логістичним адмініструванням в логістичній системі.

Встановлено, що в умовах сучасної господарської практики вітчизняних аеропортів логістичним витратам притаманно: роздібнення серед багатьох груп витрат у межах окремих процесів, фазових поділів тощо; наявність значної і постійно зростаючої частки у загальних витратах аеропортів; змінність їх величин в окремих періодах; незбіг відповідальності за формування цих витрат в розрізі організаційних підрозділів (структур) аеропорту із сутністю витрат, визнаних в теорії обліку, що викликає складність їх реєстрації та практичне управління ними; слабоструктурованість логістичних витрат, яка аргументується, по-перше, поділом їх на реальні та очікувані, по-друге, проблемним виокремленням логістичних витрат із сукупних витрат аеропортів.

Наскрізний (процесний) характер логістичних витрат та їх слабка структурованість зумовлюють такі проблеми оцінювання їх формування:

- коректність виділення логістичних витрат із сукупних витрат діяльності аеропорту та їх облік [6, с. 184];
- відсутність положень щодо точної однозначної методики розрахунку (нормування) окремих (особливо неявних) складових логістичних витрат;
- неможливість прямого оцінювання ефективності логістичних витрат;
- неможливість ефективного управління логістичними витратами.

У логістиці аеропорту ключовою подією (об'єктом аналізу) є замовлена споживачем послуга і дії щодо надання цієї послуги. Калькуляція витрат повинна дозволяти визначати чи приносить прибуток надання конкретної послуги. Для ефективної калькуляції витрат

потрібно: точно визначити конкретні витрати, які слід включити в схему аналізу; встановити тимчасові рамки витрат; віднести витрати на конкретні фактори, які мають відношення до оцінки альтернативних дій; встановити критерій прийняття рішень.

Традиційні методи обліку об'єднують витрати у великі категорії, включаючи їх в інші групи витрат підприємства, що не дозволяє провести детальний аналіз різних за походженням витрат, врахувати усі наслідки прийнятих управлінських рішень, а також їх вплив на підприємство. В результаті рішення, прийняті в одній функціональній області, приводять до непередбачуваних результатів в інших, суміжних з нею областях. Наприклад, для того, щоб виконати замовлення клієнта, аеропорту необхідно здійснити наступні операції: прийняти замовлення, обробити замовлення, оформити документи, надати послуги (виконати роботи), виставити рахунок. Витрати, пов'язані із загальним процесом виконання замовлення, складаються з безлічі витрат, що виникають у різних сферах, та інтегрувати їх у єдину статтю витрат у рамках функціонально організованого обліку вельми складно.

Управляти процесом, не знаючи точно, як в ході його реалізації витрачають ресурси, не раціонально та дуже ризиковано.

Отже, найактуальнішою і досить істотною проблемою, є неможливість системного аналізу логістичних витрат аеропорту за даними існуючої системи бухгалтерського обліку внаслідок їх слабо структурованого відображення у ній, а саме:

- сучасний план рахунків не містить такої позиції статей витрат як логістичні;
- законодавчі та нормативні акти, що регулюють ведення бухгалтерського обліку не дають визначення логістичних витрат, не передбачають їх виокремлення із загальних витрат, і, відповідно, не надають рекомендацій та не висувають вимог щодо ведення обліку витрат, притаманних логістичним процесам;
- внаслідок цього логістичні витрати є агрегованими в інші групи витрат підприємств [3, с. 113].

Логістичні процеси пронизують основні підрозділи аеропорту по горизонталі. Традиційні методи обліку, спрямовані на визначення витрат за функціональними областями (по вертикалі), не дозволяють виділяти витрати, що виникають в ході здійснення наскрізного процесу, формувати інформацію про найбільш значимі витрати, а так само про характер їх взаємодії один з одним. Відомо лише, у що обходиться реалізація тієї чи іншої функції (рис. 1).

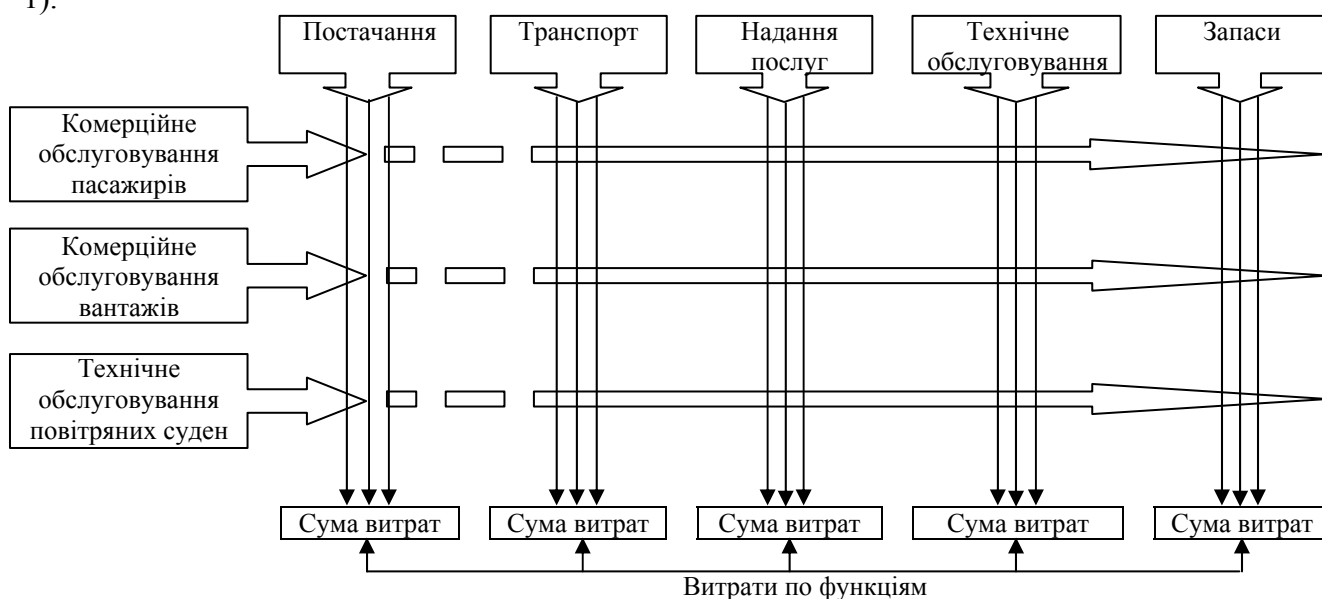


Рис. 1. Традиційна система обліку за функціями [5, с. 117]

Облік витрат за процесами дає наочну картину того, як формуються витрати, пов'язані з обслуговуванням клієнта, яка частка в них кожного з підрозділів. Підсумовуючи всі витрати по горизонталі можна визначити витрати, пов'язані з окремим процесом (рис. 2).

Таким чином, виявляються детермінованими як показники наскрізного матеріального потоку, так і окремі специфічні витрати, що виникають в різних підрозділах аеропорту.

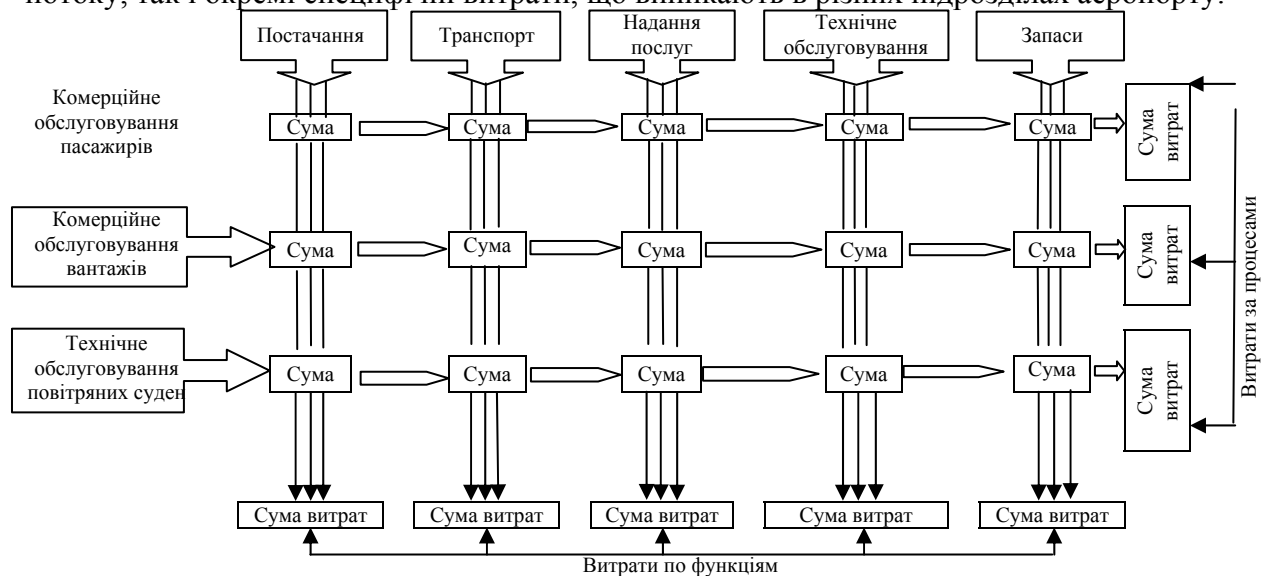


Рис. 2. Облік логістичних витрат на всьому шляху руху матеріального потоку [5, с. 117]

Практичне застосування концепції обліку витрат за процесами передбачає:

- виявлення всіх залучених до процесу підрозділів аеропорту;
- визначення зміни витрат, викликаних відмовою від даного процесу.

Іншими словами, повинні бути визначені витрати, виникнення яких може бути попереджено, якщо наприклад, дана послуга не буде надана клієнту.

Специфіка обліку витрат в логістиці полягає в групуванні витрат не навколо підрозділів аеропорту, а навколо робіт та операцій, поглинаючих ресурси. Перехід від управління за функціями до управління процесом вимагає відповідного переходу від обліку витрат за функціями до обліку витрат за процесами.

Облік витрат в логістиці не вимагає тієї ретельності, яка необхідна в бухгалтерському обліку. Головне завдання тут виявити основні витрати та зрозуміти, як вони взаємопов'язані одні з одними. Ніякі правила або закони на сьогодні не вимагають, щоб облік витрат за процесами був представлений у фінансових звітах.

Таблиця 3

Порівняння звіту по логістичним витратам з фінансовою звітністю

Порівняльні характеристики	Звіт по логістичним витратам	Фінансовий звіт
Користувачі	Менеджмент підприємства	Сторонні користувачі: акціонери, фінансові інститути
Цілі	Оптимізація матеріальних потоків	Контроль адміністрації, надання надійної бази для оподаткувань
Критерії якості	Відповідність процесів, придатність до прийняття рішень в галузі логістики	Придатність для аудиту, відповідність інструкціям
Основне застосування (часовий аспект)	Теперішнє та майбутнє	Минуле та теперішнє
Структура та зміст	Індивідуальні, підібрані для кожного підприємства та рішення	Нормовані законом та професійними організаціями

Система оцінки логістичних витрат потрібна менеджерам аеропорту, які беруть її за основу ухвалення рішення. До основних відмінностей звітності для підготовки рішення з логістики від фінансового звіту можна віднести:

- звіт по логістичних витратах більш докладний та може містити інформацію, яка зазвичай не розголошується стороннім організаціям;

- звіт по логістичних витратах більш масштабніший та може містити як минулі, так і майбутні витрати та прибуток, він характеризує так само потенційний ефект від ще не прийнятих рішень;

- структура та зміст звіту по логістичних витратах більшою мірою залежать від спеціальних вимог до логістичних рішень та комунікацій в конкретному підприємстві, ніж від інструкцій до фінансової звітності. Порівняння звіту по логістичних витратах з фінансовою звітністю наведено в таблиці 3 [5, с. 118].

Оцінка логістичних витрат за процесами залежить від суб'єктивних суджень та рішень [5, с. 118].

Облік всіх логістичних витрат може забезпечити впровадження в аеропорту системи управлінського обліку у купі з процесним підходом до управління логістикою. Тільки управлінський облік допоможе підприємствам виділити власні реальні витрати. Тому що в цьому обліку головний критерій розподілу витрат за видами – їх економічний зміст, а не місце в прийнятій системі бухгалтерського обліку. Фактичний управлінський облік повинен формуватися виключно за місцем виникнення витрат.

Групування логістичних витрат за процесами дозволить здійснити контроль над рівнем витрат за окремими операціями, виявити ефективність різних схем організації логістичної діяльності, провести порівняльний аналіз логістичних витрат аеропорту.

В результаті проведення аналізу щомісячного обліку логістичних витрат стає можливим отримання:

- зведеної в єдину таблицю інформації про всі фактично понесені витрати;
- порівняльного аналізу результатів поточного періоду з результатами минулого;
- аналізу розбіжностей.

За підсумками року стає можливим проведення порівняння фактичних логістичних витрат з витратами, закладеними в бюджеті. Це дозволить у майбутньому більш якісно планувати витрати аеропорту.

Резюмуючи вищезазначене, можна відзначити, що специфіка обліку логістичних витрат в аеропорту полягає у:

- необхідності виявлення всіх витрат, пов'язаних з конкретними логістичними процесами (принцип тотальних витрат);
- групування витрат не навколо підрозділів аеропорту, а навколо робіт та операцій, які споживають ресурси.

Оптимізація логістичних витрат аеропорту можлива шляхом використання системного підходу, який ґрунтується на принципі цілісності, тобто оптимізації функціонування не окремих елементів, а логістичної системи аеропорту в цілому.

Категорія витрат є основоположною в логістичній системі аеропортів, оскільки саме за рахунок мінімізації загальних логістичних витрат, досягнення якої відбувається шляхом оптимізації різних видів витрат логістичних процесів, підприємство досягає конкурентних переваг.

До теперішнього часу в практиці вітчизняних аеропортів логістичні витрати повністю не враховуються через відсутність методичних, нормативних чи законодавчих основ їх розрахунку, обліку та оцінювання. Коректне оцінювання логістичних витрат дозволить виявляти значний потенціал прибутковості та підвищення ефективності функціонування аеропорту, долати негативні чи виправляти кризові фінансово-економічні результати їх діяльності. Координація логістичних витрат у системі усіх витрат аеропортів має бути орієнтована на стабільне підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності аеропорту у довгостроковому періоді.

Література:

1. Рабуева М.С. Идентификация логистических издержек и пути их снижения в системе нефтегазодобычи Чеченской Республики: автореф. дис. на соис. уч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (логистика)» / М.С. Рабуева. – Ростов-на-Дону, 2005. – 28 с.

2. Лысенкова И. Почему минимизация логистических затрат не всегда позволяет сократить издержки? / И. Лысенкова // Финансовый директор. – 2013. – № 2. – С. 64-67.
3. Радецька Л.П., Єгорова Ю.В. Багатокритеріальна класифікація логістичних витрат у системі управлінського обліку / Л.П. Радецька, Ю.В. Єгорова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2, Т. 1. – С. 113-117.
4. Нікшич С.М., Крикавський Є.В., Мамчин М.М., Сопільник Р.Л. Оптимізування логістичних витрат у сфері управління хімічним підприємством / С.М. Нікшич, Є.В. Крикавський, М.М. Мамчин, Р.Л. Сопільник // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 649. – С. 288-295.
5. Гаджинский А.М. Логистика: Учебник / А.М. Гаджинский. – 20-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°» 2012. – 484 с.
6. Нікшич С.М. Теоретико-методичні засади оцінювання логістичних витрат підприємств / С.М. Нікшич // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 623. – С. 182-190.
7. Неруш Ю.М. Логистика: Учебник для вузов / Ю.М. Неруш. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 520 с.

Tsymbalistova O.A.

graduate student

Kremenchyh flight college of National aviation university, Ukraine

THE POSSIBILITY TO CONSIDER CROWDSOURCING TO BE A KEY FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF DOMESTIC AVIATION

Цимбалістова О.А.

аспірант Національного авіаційного університету

Кременчуцький льотний коледж НАУ

МОЖЛИВІСТЬ ВВАЖАТИ КРАУДСОРСИНГ ОДНИМ З КЛЮЧОВИХ ФАКТОРІВ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ АВІАЦІЇ

In this article the current operating conditions of enterprises of aviation industry were analyzed, it was established that in the process of creating and promoting an innovative product, airlines should use modern approaches to the management of innovative and scientific and technological activities. The use of new forms of organization of innovative activity is a fundamental factor in the development of new products in the modern world. It is noted that in the rapidly changing environment of aviation companies, the development of entirely new models of management is of great importance. Among these models, it is advisable to allocate crowdsourcing, the research of which was conducted in this article.

Keywords: Crowdsourcing; crowdsourcing project; management; decision-making; innovations; company; aviation industry; development.

В статті розглянуто сучасні умови функціонування підприємств авіаційної галузі, встановлено що в процесі створення та просування інноваційного продукту необхідно авіапідприємствам використовувати сучасні підходи до управління інноваційною та науково-технічною діяльністю. Використання нових форм організації інноваційної діяльності авіапідприємства є основоположним фактором розробки та створення нових продуктів в сучасних умовах. Відзначено, що за швидко змінюваного зовнішнього середовища авіаційних компаній, велике значення набувають питання розвитку абсолютно нових моделей управління ними. Серед таких моделей доцільно виділити краудсорсинг, дослідження якого проведено в статті.

Ключові слова: Краудсорсинг; краудсорсинговий проект; управління; прийняття рішення; інновації; компанія; авіаційна галузь; розвиток.

В авіабудівництві та взагалі в сфері високотехнологічного машинобудування, ефективність українських компаній, якщо розглядати її, наприклад, як обсяг продажів на одного працівника, на порядок нижче, ніж у західних компаній. Пов'язано це, в першу чергу з тим, що внутрішній український ринок не забезпечує існування таких компаній. Адже навіть за часів Радянського Союзу виробництво літаків, авіаційних двигунів та обладнання в значній мірі орієнтувалось на експорт в країни, які були потенційними союзниками – на кшталт Лівії, Куби, Сирії та інших. В сучасних умовах представники українського авіапрому вимушені конкурувати там, де вже присутні західні компанії. Основні ринки, де зараз йде суперництво, - це Китай, Індія, Індонезія.

Друга проблема полягає в тому, що на фоні сильних геополітичних здвигів, серйозні інвестиції у розвиток галузі фактично відсутні. Особливо сильний провал стався в 90-і роки, і сьогодні його наслідки галузь відчуває в цілому. Виробниче обладнання, на якому виготовляються всі ці літальні апарати, в більшості своїй має середній вік 20-25 років. Дуже мало авіапідприємств, яким вдалося хоча б частково оновити верстатний парк. Необхідно активно проводити модернізацію виробництва, впроваджувати нові технології, що є потужним фактором успіху на ринку.

У нинішніх умовах основна задача полягає в тому, щоб якимось чином потрапити в міжнародний поділ праці і кооперуватися. Але навіть для вирішення цього завдання, коли йде мова не про цілий виріб – літак або двигун, – а хоча б про якісь його компоненти, необхідно підняти продуктивність праці та компетенції в проектуванні на той рівень, який зараз є на міжнародному ринку. А для цього потрібне технічне переозброєння авіаційної галузі.

Третя проблема полягає в тому, що цикл створення нового продукту в авіабудуванні – це не півроку, а років десять. І, відповідно, інвестиції у створення нового продукту – це мільйони доларів. Тому в авіаційній промисловості всі проблеми вирішуються важче, і без участі держави тут неможливо обійтися. Також необхідне потужне джерело інвестицій, тому що приватний сектор надати його не в змозі.

З розвитком технологій і особливо інтернету, менеджмент компаній авіагалузі отримав додаткові інструменти та методи, які дозволяють підвищити конкурентоздатність, посилити організаційну структуру та покращити ефективність діяльності в області управління розробкою продукції, послуг та інновацій.

В числі таких інструментів з'явилося нове, поки що мало вивчене з організаційної точки зору, явище «краудсорсинг».

Вперше термін «краудсорсинг» використовував Джефф Хау в 2006 році в статті журналу «Wired». Ним було охарактеризовано явище та сформульоване визначення цього терміну, як способу застосування праці людей, готових до роботи, компаніями, що працюють в різних сферах професійної діяльності з метою використання інтелекту та творчого потенціалу людей [1].

Термін краудсорсинг (від англ. crowd – натовп та sourcing – джерело, використання ресурсів) означає передачу окремих виробничих функцій невизначеному колу осіб на основі публічної оферти, яка не передбачає укладання трудового договору. При цьому використовується колективний інтелект та синергія взаємодії великої кількості людей.

Краудсорсинг дозволяє агрегувати інформацію, досвід, думки, прогнози, переваги та оцінки. В залежності від використовуваної технології мережових дій можна виділити краудголосування, яке передбачає просте голосування за різноманітні варіанти рішень, що пропонуються, без пояснення свого вибору та пропозиції інших варіантів. Краудстормінг передбачає коментування рішень, генерацію ідей. Можливе таке їх поєднання, коли, наприклад, для краудстормінгу використовується певний пул експертів, а для краудоутингу – необмежене коло. Як правило, для формування інноваційного потоку краудстормінг супроводжується голосуванням та коментуванням користувачів, що дозволяє забезпечити рейтингування інноваційних пропозицій.

Краудслаппинг полягає у виплескуванні негативних емоцій, які виникають з приводу неправильних дій компанії або певної особи, але при цьому без пропозиції чого-небудь конкретного. Краудвиробництво направлене на створення продукту.

Можливий обмежений краудсорсинг, який застосовується для формування певного кола людей, які мають спеціальні навички з даного питання, тобто створюється деякий фільтр, для збільшення ККД пропозицій людей. Необмежений краудсорсинг, навпаки, є більш незахищеним від непрофесійних дій деяких користувачів, і тому менш ефективний для оптимізації бізнес-процесів. Однак при цьому можна залучити оригінальні ідеї в результаті відкритого мозкового штурму та нестандартного, міждисциплінарного підходу.

Краудфандінг полягає в колективній співпраці людей (донорів), які добровільно об'єднують свої фінансові або інші ресурси разом, з метою підтримки зусиль інших людей або компаній (реципієнтів).

Мотивацією участі в проектах краудсорсингу, краудстормингу та краудвиробничих ініціативах являється самореалізація, лідерство, визнання з боку колег, бажання покращити якість товарів, робіт, послуг. Матеріальна винагорода при цьому або взагалі не передбачається, або набуває форми участі в доходах, фіксованого призу за кращі ідеї, або разові премії у відповідності до значущості пропозицій членів спільноти. Можлива також реальна та/або віртуальна монетизація активності учасників на спеціалізованих біржах ідей з покупкою/продажем акцій ідей, за допомогою якої оцінюється її потенціал. Також враховується мотиваційний фактор використання цього механізму для формування кадрового резерву, соціального ліфта для талановитих та креативних авторів.

Вироблені за допомогою краудсорсингу інноваційні рішення компаній більш привабливі для споживачів, якщо при їх створенні були задіяні безпосередньо самі споживачі та надана їм можливість вільно обмінюватись своїми ідеями про продукт (мотиваційний фактор участі в управлінні). В результаті поступово зникають грані між сталими векторами інформаційних потоків в бік відкритих консультацій, розділеного знання, взаємного визнання досвіду, пошуку шляхів взаємодії між компанією, співробітниками, споживачами та постачальниками.

Використання краудсорсингу ґрунтується на законі Джоя, за яким в будь-якій галузі діяльності більша частина знань знаходиться за межами будь-якої діючої в цій галузі організації. Закон Джоя підтримується дослідженнями Ф. Хайека [3] та Е. Хіппеля [4], які стверджували, що знання про продукт розподілене серед його користувачів в суспільстві та приймає форму ціни на нього в процесі комунікації продавця та покупця. Основна задача краудсорсингу, таким чином, полягає в тому, щоб знайти доступ до цього знання [2, с. 50].

Учасниками краудсорсингового проекту утворюється співтовариство, що складається з необмеженого кола осіб, які незалежно від віку, статусу чи професійної діяльності пропонують варіанти рішень поставленої проблеми. Потім певна група відповідальних осіб вибирає найдоцільнішу пропозицію.

Отже, можна відзначити, що ідея краудсорсингу полягає у використанні колективного розуму, адже спільна робота великої кількості людей, об'єднаних однією спільною ідеєю набагато продуктивніша, ніж навіть однієї геніальної людини. Краудсорсинг дає можливість компаніям використовувати знання та навички людей, які бажають брати участь у проекті незалежно від їх місця знаходження і при цьому заощаджувати. Замовлення тих же рішень у професіоналів може коштувати на порядок більше, а результат може бути гірше, ніж при подібному мозковому штурмі.

Краудсорсинг, як спосіб оптимізації функціонування приносить компаніям незаперечні переваги:

1. недорогий інструмент розвитку та оптимізації функціонування;
2. простота впровадження (за допомогою сайту або соціальних мереж);
3. можливість створення глобального продукту;
4. доступ необмеженої аудиторії до результатів праці;
5. відбувається впізнаваність компанії, продукту;
6. використання талановитих кадрів;
7. використання нестандартних джерел інноваційних ідей;
8. залучення авторитетних експертів;
9. використання ідей та інформації необмеженого кола осіб;
10. передача завдання співробітників великій кількості осіб [1].

Процес використання краудсорсингу складається з декількох етапів з урахуванням того, чи використовується він самостійно, чи з допомогою компанії, яка цим займається. Першим етапом після отримання краудсорсинг-проекту є поділ його на мікрозадачі менеджером проекту. Після поділу проекту над кожною мікрозадачею починають працювати

більше ста чоловік одночасно. На кожному з етапів роботи над заданим проектом компанія перевіряє якість виконання тієї чи іншої мікрозадачі. Вже після того, як робота над проектом закінчена та перевірена, менеджер проекту надає готовий для використання продукт.

Крім людей, генеруючих ідеї, над краудсорсинговим проектом працюють кваліфіковані фахівці, які постійно контролюють процес ведення проекту і «відсіюють» нежиттєздатні рішення.

Можливе також використання краудсорсингу і у вигляді, коли збираються невеликі групи, наприклад, по десять чоловік, і таких груп може бути скільки завгодно. Це є прикладом того, коли на кожному підприємстві є свої проблеми, свої завдання, які треба вирішити. Генераторами ідей можуть бути будь-які співробітники: від прибиральниці до інженера. В результаті такої роботи може виникнути ситуація, коли, наприклад, складувальник може запропонувати найбільш креативне вирішення проблеми, а ключовим є те, що вони прийдуть до вирішення саме колективним розумом. Використання краудсорсингу призводить до створення відповідної атмосфери, вражень про співробітників та налагодження плідної співпраці [5].

Краудсорсинг – відносно новий інструмент розвитку підприємств, особливо для українського ринку, але вже встиг зарекомендувати себе як ефективний засіб досягнення цілей. Використовувати цей новий інструмент стало можливо завдяки появі краудсорсингових ресурсів – інтернет-майданчиків, сформованих для збору та аналізу великої кількості ідей та пропозицій. Такі майданчики вже є на заході, в Росії [1].

Одним з перших прикладів краудсорсингу було складання Оксфордського Англійського Словника, коли видавництво звернулось до громадськості з проханням надіслати варіанти термінів з їх потенціальними варіантами використання. В результаті за період в 70 років було отримано більше 6 млн. листів.

Компанія Procter&Gamble відома тим, що намагається вирішити свої внутрішні проблеми за допомогою вчених зі сторони. Так, компанія вже давно всіляко просуває свій ресурс InnoCentive, на якому кілька сотень тисяч вчених вирішують різні проблеми, які перед ними ставить Procter&Gamble.

Виробник спортивного одягу та взуття Nike запустив в мережі сайт, на якому будь-який бажаючий міг зібрати кастомізовані кросівки. По суті, клієнти самі визначали дизайн майбутньої продукції.

Загалом, серед відомих західних компаній, які активно використовують краудсорсинг можна виділити – Fiat, Ford, Starbucks, Nokia, Coca-Cola, Harley-Davidson, Apple, Facebook.

Сбербанк входить до числа перших компаній в Росії, що впровадили краудсорсингові принципи в бізнес-процеси. В даний час запроваджений краудсорсинговий майданчик, що є постійно діючим, пропонує всім бажаючим співробітникам банку, а так само клієнтам, участь в крауд-проектах, з метою використання надалі творчого потенціалу знань великої аудиторії. Співробітники відстежують вхідні потоки інформації та генерують корисні ідеї. Найцікавіші розвивають, допрацьовують та реалізують.

У державному управлінні в Росії також повсюдно починається використання краудсорсингового механізму. Прикладом такого використання можна назвати проект Белгородської області «Народна експертиза». Органи влади беруть до уваги думки, вимоги, пропозиції населення, у зв'язку з чим рішення стають більш ефективними в управлінському плані [1].

Українські компанії теж включаються в процес. На Facebook-сторінці великої мережі ресторанів усім бажаючим запропонували взяти участь у створенні слогану. В якості винагороди було запропоновано запрошення на форум маркетинг-директорів.

Агентство електронного маркетингу Brainberry теж вдавалося до краудсорсингу. Бажаючим пропонували зняти ролик про енергетичний напій «Нон-стоп», який могли б поширювати як вірусну рекламу.

Координатор проекту Smoke Free Kyiv теж переконалася в тому, що краудсорсінг в Україні можливий. Завдяки «натовпу» створена і продовжує наповнюватися Google-карта київських закладів, в яких заборонено курити.

Охоче вдається до використання краудсорсингу і держава. Так, українська Держслужба молоді та спорту запропонувала всім бажаючим створити логотип для значка руху «Я – за здоровий спосіб життя!». Кращий варіант будуть використовувати у всіх заходах, що проводяться молодіжними громадськими, спортивними організаціями, а переможцю – річний абонемент в спортклуб.

Треба відзначити, що бажаючи цього чи ні, але використовуючи метод краудсорсингу навіть реалізується такий важливий та відповідальний процес, як люстрація влади в Україні. На розгляд громадськості на спеціальних інтернет ресурсах представляються державні службовці та пропонується надати характеристику їх діяльності, відзначити чи відповідають вони займаним посадам.

В наш час краудсорсінг динамічно розвивається, оскільки надає можливість вибору найкращих пропозицій стосовно заданого матеріалу.

А який же стан речей з реалізацією підходів краудсорсингу в авіаційній сфері? В Росії яскравим прикладом краудсорсингу являється проект «Полет Мысли.рф» – в період з січня по вересень 2015р. по замовленню ВАТ «Аерофлот» проводиться дослідження методів краудсорсингу за допомогою залучення пасажирів с метою збору, дослідження, аналізу та узагальнення їх пропозицій щодо удосконалення діяльності авіакомпанії. На онлайн платформі конкурсу пасажирів пропонують свої ідеї по розробці нових та покращення існуючих сервісів авіакомпанії, оцінюють та коментують ідеї інших учасників.

Один зі світових лідерів вертольотобудівної галузі холдинг «Вертольоти Росії» також вдався до краудсорсингу. Для стимулювання конструкторських розробок, а також для популяризації робітничих та інженерних професій, що може сприяти залученню до вертольотобудівної галузі талановитої молоді та формуванню кадрового резерву конструкторів та інженерів, на власному сайті запустив проект «Вертольоти XXI століття».

На конкурс подаються проекти, які розглядає та оцінює конкурсна комісія, до складу якої входять фахівці підприємств холдингу «Вертольоти Росії» і викладачі профільних технічних вузів [6].

До участі в конкурсі запрошуються учні вузів, студентські колективи, молоді співробітники підприємств холдингу «Вертольоти Росії» та організацій авіаційної галузі (вік учасників від 18 до 35 років).

Перелік кейсів конкурсу «Вертольоти XXI століття – 2015», тільки для працівників підприємств холдингу:

- розробка технології кріплення тонкостінних обшивок літального апарату з матеріалу Д16 до силового каркасу без виступаючих елементів;
- розробка або модернізація існуючого поршневого двигуна для легкого вертольота масою від 1 000 до 1 500 кг;
- визначення вимог до точності вхідних деталей на складання.

Перелік номінацій конкурсу «Вертольоти XXI століття – 2015», тільки для студентів та аспірантів профільних вузів:

- конструкторська розробка;
- маркетингові дослідження та розробка плану заходів з розширення частки ринку збуту вертолїтної техніки;
- розробка нових матеріалів для авіаційних конструкцій;
- розробка нових технологій виготовлення авіаційних конструкцій;
- розробка проекту управління життєвим циклом технологій та матеріалів;
- розрахункова робота [6].

Для участі в конкурсі необхідно заповнити заявку, а також представити коротку презентацію свого проекту із зазначенням цілей, завдань, методів вирішення та розрахунків.

Для працівників підприємств холдингу висуваються наступні вимоги:

- самостійність технічного мислення та готовність до розробки інноваційних проектів, механізмів, матеріалів та технологій, володіння навичками автоматизованого проектування, конструювання машин та приладів;

- інженерно-конструкторська підготовка, поєднання професійних знань та практичних навичок і вмінь.

Для студентів та аспірантів профільних вузів висувуються такі вимоги:

- самостійність технічного мислення, володіння початковими навичками автоматизованого проектування, конструювання машин та приладів;

- інженерно-конструкторська підготовка, вміння застосовувати теоретичні знання на практиці.

Для студентів вузів встановлені наступні критерії оцінки проектів за номінаціями: новизна та оригінальність ідеї; функціональність та практичність; можливість реалізувати проект; технічна реалізація проекту; загальне враження комісії за формою та порядком подання проекту; відсутність аналогів запропонованих технічних рішень; прикладний характер розробки.

Для працівників авіаційних підприємств були висунуті наступні критерії оцінки рішень кейсів: ступінь вирішення завдання, поставленого в описі кейса; функціональність та практичність; можливість реалізувати проект; технічна реалізація проекту; загальне враження комісії за формою та порядком подання проекту [6].

Для переможців в номінаціях компанією встановлені грошові винагороди.

Творці найбільшого у світі дирижабля, компанія Hybrid Air Vehicles, запустила краудінвестингову кампанію на платформі Crowdfunder для залучення фінансування в розмірі £ 2 000 000. Дирижабль у формі крила Airlander 10, розміри якого перевищують футбольне поле, відрізняється низьким рівнем шумів і екологічністю [7].

Команда лондонської компанії Hybrid Air Vehicles стверджує, що гігантський дирижабль зможе без приземлення провести в повітрі до п'яти днів з пасажирами і до двох тижнів без пасажирів на борту. Приземлитися повітряне судно зможе на будь-якій рівнинній поверхні, а пального буде споживати в п'ять разів менше, ніж будь-який сучасний повітряний транспорт. Максимальна швидкість дирижабля складе 100 миль на годину, і цьому сприятиме незвичайна форма повітряного судна: чотири мотори і 38 тис. куб. м гелію в корпусі.

На даний момент проекту Airlander 10 вдалося залучити £ 224 960 за участю 163 інвесторів. Компанія реалізує в рамках даного проекту 5,49% власного пакету акцій. У фінансуванні проекту беруть участь ВПС США, також багато досвідчених бізнесменів та професіоналів інвестиційної індустрії [7].

Щоб заощадити на розробці військової техніки та при цьому не відстати в розвитку, американські військові організації вирішили використовувати креативний потенціал цивільного населення. Кращі запропоновані ними концепції та ідеї перетворюються на боємашини та надійдуть у війська.

Проектування та розробка сучасної військової техніки з кожним роком дорожчає. Навіть Пентагон з найбільшим у світі військовим бюджетом сьогодні не в змозі вести «вільний пошук» унікальних рішень, який добре себе зарекомендував. Кілька десятиліть тому, коли військові системи були простіше, достатньо було роздати гранти приватним компаніям і через короткий час оцінювати прототип. Наприклад, вигляд передового для свого часу винищувача F-14 був сформований в 1969 році, а в кінці 1970 року перший дослідний літак уже піднявся в повітря. На жаль, сьогодні навіть розробка концепції та прототипування займають дуже багато часу і вимагають безліч грошей [8].

Порівняно недавно фахівцями оборонного наукового агентства DARPA було прийнято рішення використовувати для розробки військової техніки краудсорсинг – залучення всіх захоплених технікою громадян, бажаючих створити щось нове. Менеджер програм DARPA Джим Маккормік вважає, що «натовп» ентузіастів може навіть за відсутності значимого фінансування дати нові ідеї, які можна відразу застосувати на полі

бою. Для перевірки концепції військового краудсорсингу агентство DARPA успішно провело конкурс Crowd-Driven Combat Support Vehicle – прототип легкої бронемашини був розроблений і побудований усього за 98 днів.

Нова краудсорсингова ініціатива DARPA під назвою UAVForge спрямована на розробку малих безпілотних апаратів вертикального зльоту і посадки (Stealthy Persistent Perch and Stare або SP2S). За умовами конкурсу, представлений апарат повинен вміти маневрувати навколо перешкод, вести спостереження з максимальною автономністю, мати режим «Іди за мною», а також не видавати свою присутність гучним звуком. В корисне навантаження БПЛА включається здатність ідентифікувати людину і його діяльність на відстані до 100 метрів, причому відео в режимі реального часу повинне передаватися на пункт управління, віддалений на відстань до 3,2 км. Час спостереження не може бути менше трьох годин, а сам апарат повинен вписуватися в розмір рюкзака [8].

Десять найкращих проектів нагородять призом в 15 тис. дол. США, переможець отримає головний приз – 100 тис. дол. США. Про свою участь у конкурсі заявили 93 команди – це і конструктори-аматори, і досить відомі компанії. Конкурс UAVForge становить певний інтерес за рахунок оригінальності проектів і свіжості концепцій, які не прив'язані до комерційних інтересів та виробничої бази тих чи інших компаній.

Конкурси, подібні UAVForge, виключно продуктивні. Винагорода в 100 тис. дол. США, занадто маленька для таких гігантів як Boeing або Lockheed, для невеликої групи ентузіастів цілком приваблива. При цьому обмеженість ресурсів, технічних знань і технологічних можливостей часто навіть корисні, оскільки змушують застосовувати оригінальні рішення і створювати ефективні і дешеві апарати. Великі компанії, у свою чергу, намагаються наростити ціну своїх машин «абсолютно необхідними» складними і трудомісткими в обслуговуванні пристроями, які гарантують стабільний дохід протягом усього періоду експлуатації. Крім того, досвід останніх років показує, що найчастіше замовлення на розробку та виготовлення літального апарату перетворюється на справжню епопею зі спробами перетворити фантастичні характеристики у фантастичні прибутки [8].

На сьогоднішній день в авіаційній галузі України краудсорсинг знаходиться на стадії зародження і ця ситуація в галузі відображає стан розвитку даного напрямку по всій країні в цілому. Для більшості менеджерів та керівників вітчизняних підприємств та компаній, дане поняття є новим та абсолютно невивченим.

Гальмує розвиток краудсорсингу в Україні не врегульоване законодавство про захист авторських прав. Ніхто з вільних працівників не захищений від того, що запропонований ним продукт, рішення, не буде використано без його згоди. В Україні немає проектів на зразок австралійського 99designs. Цей портал є посередником між замовниками та «натовпом» дизайнерів, які мають вільний час. Компанії викладають замовлення, і люди створюють під них готові роботи. Один з варіантів вибирають і викупувають за помірну плату [1].

Проблема краудфандінга в Україні в тому, що численні скандали, пов'язані з фінансовими пірамідами, інвестиційними фондами і т.п. надовго підірвали віру до інновацій у фінансовій сфері.

Використання краудсорсингу та впровадження в діяльність компаній краудсорсингових проектів з метою підвищення ефективності логістичних систем є загальносвітовою тенденцією. Прагнення успішно вести підприємницьку діяльність та підвищувати рівень конкурентоспроможності змушує керівництво компанії шукати і застосовувати нові форми управління бізнесом та нові засоби впровадження інновацій. Краудсорсинг як напрямок розвитку інноваційної активності може стати засобом реалізації економічних та інших громадянських ініціатив. Креативні ідеї людей можуть бути використані в розвитку підприємств з метою підвищення оптимальності функціонування підприємства, створення нових товарів, продуктів та підвищення ефективності логістичних систем в цілому [1].

Ключовою відмінністю краудсорсингу від традиційних комунікаційних інструментів являється однозначна націленість на дію. Людина не просто витрачає свої ресурси, вона направляє їх на виконання конкретної задачі.

Отже, краудсорсинг – використання великої кількості людей для вирішення завдань, які виникають при веденні бізнесу. Основна його ідея – зниження витрат компанії та отримання свіжих ідей. При цьому спілкування найчастіше відбувається через інтернет.

Розвиток авіаційної галузі України неможливий без застосування новітніх технологій та прийомів. Краудсорсинг не є виключенням, його використання допомагає та піднімає на вищий шабель розвитку будь-який проект. Необхідно розвиватись, удосконалюватись та не боятися використовувати технологічні нововведення. В Україні зростає тенденція до використання краудсорсингу, а тому вважаємо, що через декілька років така технологія стане буденним явищем і доведе свою ефективність при вирішенні проблем за мінімально витрачений час та кошти.

Література:

1. Сивакс А.Н. Краудсорсинг как способ оптимизации функционирования предприятий [Електронний ресурс] / А.Н. Сивакс. – Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – Том 7, № 1 (2015). – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/52EVN115.pdf>
2. Иванов В.В., Коробова А.Н. Международные технологии краудсорсинга для развития инновационных кластерных зон / В.В. Иванов, А.Н. Коробова // Российский внешнеэкономический вестник. – 2012. – № 2. – С. 48-55
3. Naek F. The use of knowledge in Society [Електронний ресурс] / The American economic review, 1945. – Режим доступа: <http://www.econlib.org/library/Essays/hykKnw1.html>
4. Hippel E. Democratizing Innovation [Електронний ресурс] / Cambridge MA: MIT Press, 2005. – Режим доступа: <http://web.mit.edu/evhippel/www/democ1.htm>
5. Брюхно І.С. Краудсорсинг в Україні [Електронний ресурс] / І.С. Брюхно, Н.П. Скригун. – Материали за 10-а міжнародна научно практична конференція, «Настоящи изследования и развитие-2014». – Софія: «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2014. – Т. 3. – С. 71-72. – Режим доступа: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/handle/123456789/15448?mode=full>
6. Конкурс конструкторских и исследовательских разработок «Вертолеты XXI века» [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.russianhelicopters.aero/ru/about/career/events/6353.html>
7. Самый большой в мире дирижабль будет профинансирован на Краудинвестинговой платформе Crowdcube [Електронний ресурс] / Портал крауд-сервисов. – Режим доступа: http://crowdsourcing.ru/article/samyj_bolshoj_v_mire_dirizhabl_budet_profinansirovan_na_kraudfandirovoj_platforme?link=themelist
8. Левкевич М. Беспилотный краудсорсинг: американцы создают военную технику всей страной [Електронний ресурс] / М. Левкевич. – Режим доступа: http://zoom.cnews.ru/rnd/article/item/bespilotnyy_kraudsorsing_amerikancy_sozdayut_voennuyu_tehniku_vse_y_stranoy/2

Shvydanenko G. O.

Ph.D. in economics, Professor

Boichenko K. S.

Ph.D. in economics

SHEE «Vadym Hetman Kyiv National Economic University», Kyiv, Ukraine

GENERATION OF ENTERPRISE VALUE IN THE PROCESS OF ITS DEVELOPMENT

Швиданенко Г.А.

к.э.н., профессор кафедры экономики предприятий

Бойченко К.С.

к.э.н., доцент кафедры экономики предприятий

ГБУЗ «Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана», Киев

ГЕНЕРИРОВАНИЕ ЦЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПРОЦЕССЕ ЕГО РАЗВИТИЯ

В статье исследована взаимосвязь между генерированием ценности и развитием предприятия. Выделены основные элементы процесса генерирования стоимости для всех заинтересованных сторон через призму интеллектуально-инновационного контента с целью эффективного развития компании. Доказана необходимость активизации процессов создания ценности для приращивания стоимости предприятия и повышения результативности его деятельности.

Ключевые слова: *ценность, стоимость, развитие предприятия, социальная ответственность, стратегия развития.*

In the article the relationship between value of generation and development of the company was investigated. The main elements of the process of generating value for all stakeholders through the prism of intellectual innovative content for the effective development of the company were highlighted. The need to intensify the process of creating value for the enterprise value embroadening and improve the efficiency of its operations was proved.

Key words: *value, cost enterprise development, social responsibility, strategy of development.*

Мировой опыт подтверждает тезис о том, что динамичное развитие рынка товаров и услуг, постоянные изменения во внешней среде и обострения конкуренции обуславливают объективную необходимость поиска новых инструментов и методов повышения результативности деятельности компаний. В современных условиях экономического хозяйствования на первый план выдвигаются задачи результативного функционирования предприятия и его способности противостоять неблагоприятным ситуациям в процессе развития. В этой связи большое значение приобретает потребность предприятий в генерировании ценности для всех заинтересованных сторон, что базируется на обоснованных управленческих решениях и функциональных технологиях менеджмента, которые отличались результативностью, гибкостью, инновационностью, а также носили долгосрочный характер. Поэтому возрастает актуальность глубокого научного исследования процессов создания ценности и стоимости предприятия в процессе его развития.

Вопросам экономической сущности ценности, процессам ее создания, управления и развития посвящены труды многих иностранных и отечественных ученых, в частности: Р.Алена, М. Портера, Д. Рикардо, Дж. Р. Хикса, А. Томпсона, Дж. Стрикленда, В. Гальперина, М. Туган-Барановского, Д. Хлебникова и др.

Русские ученые анализируют проблемы генерирования ценности (полезности, стоимости) преимущественно в контексте диагностики цепи поставок, логистической системы или сети предприятий. К украинским ученым, посвятившим труды этой тематике, в частности, относятся: Крикавский Е.В. [1,2] (логистическая цепь поставок), Костюк А.С. [3] (цепь поставок), Чухрай Н.И., Горная О.Б. [4,5] (цепь полезностей).

Вместе с тем, исследования экономической сущности ценности предприятия имеют фрагментарный характер, а основные методические положения по управлению ценностью компании недостаточно освещены в научной литературе. Среди последних публикаций в этом направлении следует отметить работы русского ученого Ревуцкого Л.Д., в которых рассмотрены понятия и показатели ценности и стоимости предприятия [6, 7], а также отечественных исследователей Мных А. [8] и Короля В.А. [9].

Главной целью исследования является раскрытие сущности и проблем генерирования ценности в процессе деятельности предприятий, определение новой парадигмы эффективного развития компаний на основе установления стратегических целей через призму интеллектуально-инновационного контента.

На современном этапе большинство украинских предприятий функционируют в условиях повышения динамичности изменений внешней среды, что обусловлено усилением конкуренции, в том числе со стороны иностранных компаний, ростом запросов потребителей, ускорением темпов научно-технического прогресса, в основном за счет инновационной составляющей. По возрастающей сложности решаемых предприятием задач особенно актуальной становится проблема создания ценности в процессе достижения стратегических целей, что обуславливает объективную необходимость повышения уровня взаимопроникновения интеллектуально-инновационных факторов развития компании, а также использования новых прогрессивных видов ресурсов.

Анализ опыта деятельности передовых зарубежных и отечественных лидеров рынка показывает, что они достигли успеха не столько за счет больших объемов ресурсов, сколько за счет правильно выбранной стратегии развития компании, согласованной как с требованиями внешней среды, так и с внутренними возможностями с учетом интересов всех заинтересованных сторон. Следует отметить, что на современном этапе существенных изменений претерпела цель существования и развития бизнеса, связанных с поиском новых способов удовлетворения потребностей всех заинтересованных лиц, основываясь на ценностной концепции, хотя повышение уровня удовлетворения потребителей создает необходимые предпосылки генерирования ценности для всех других заинтересованных бизнес-стейкхолдеров (рис. 1).



Рис. 1. Алгоритм развития компании на основе генерирования ценности

Если стоимость компании (бизнеса) мы трактуем как количественный абсолютный показатель, «ценность» как экономическая категория является сравнительной относительной величиной. Она отражает уровень удовлетворенности конкретных, но субъективных

потребностей тех потребителей, которые заинтересованы в эффективном динамичном развитии компании и высокой результативности ее деятельности. Определить ценность можно только в процессе сравнения с конкурентами, способности компании сформировать и удовлетворить потребности соответствующего круга потребителей. Именно этот показатель характеризует конкурентные различия между компаниями в динамичном экономическом и институциональном окружении их функционирования.

Генерирование ценности для соответствующего круга потребителей является основным индикатором оценивания уровня эффективности развития предприятия. Таким образом, этот показатель не противоречит показателю «стоимость бизнеса», они органически связаны и базируются на конкурентоспособности компании и ее продукции, уровне интеллектуальности и инновационности деятельности.

Таким образом, исследования контента эффективного развития является сложной комплексной задачей и практически охватывает все стороны управления и бизнес-деятельности предприятия, его внутренней и внешней среды функционирования, а также способность создавать стойкие конкурентные преимущества. При этом интеллектуальный менеджмент является деятельностью, направленной на отдельного индивида, группу или организацию для систематического коллективного процесса сбора, создания, передачи, хранения, распространения и применения знаний для наилучшего достижения собственных целей.

По результатам проведенных исследований можно сделать вывод, что генерирование ценности компании в современных условиях хозяйствования приобретает особое значение как стратегический инструмент инновационного развития. Его использование в этом процессе позволяет обеспечивать благоприятные условия для результативного развития предприятия с помощью гармоничного сочетания интеллектуального капитала, социальных аспектов деятельности, информационного и ресурсного обеспечения с учетом рисков внешней и внутренней среды. Комплексное использование и приращение составляющих контента эффективного развития компании будет способствовать росту уровня производительности, конкурентоспособности, увеличению инновационного потенциала активизации инновационной и социальной деятельности, ускорению и обеспечению условий для повышения результативности деятельности и приращения стоимости бизнеса.

Литература:

1. Крикавский Е.В. Логистическое управление: Учебник. [Текст] - М.: Издательство Национального университета «Львовская политехника», 2005 . - 684 с.
2. Экономика логистических систем. Монография [Текст] / Под науч. ред. Е. Крикавского и С. Кубива . - М.: Издательство «Львовской политехники», 2008 . - 596 с .
3. Костюк А. Концепция интегрированной цепи поставок в лесопромышленном комплексе [Текст] // Региональная экономика . - 2005 . - № 2 . - С. 271-278.
4. Чухрай Н., Горная А. Формирование цепей поставок: вопросы теории и практики [Текст] . - Львов , Интеллект-Запад , 2007.
5. Горная О.Б., Кобилюх О.Я., Хтей Н.И. Формирование полезностей в цепи поставок на основе рыночного предложения [Текст] // Вестник Национального университета «Львовская политехника», «Логистика». - 2006 . - № 552. - С. 17 - 23.
6. Ревуцкий Л.Д. Понятия и показатели ценности и стоимости предприятия [Текст] // Имущественные отношения в Российской Федерации. - 2009 . - № 3 . - С. 17-24.
7. Ревуцкий Л.Д. Понятия и показатели ценности и стоимости предприятий [Текст] // Аудит и финансовый анализ. - ДСМ Пресс. – С. 428-432.
8. Тайных А. Трансформация собственности в развитии отношений «предприятие- клиент»: Монография. - М.: Издательство Национального университета "Львовская политехника», 2007. - С.30.
9. Король В.А. О ценности и стоимости в системе финансового менеджмента. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ua-stock.com/assets/files/value.pdf>.

3. PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Azarova A.V.

Postgraduate

Institute of Legal and Economic Research of NAS of Ukraine

REGIONAL ECONOMIC SYSTEM AND MECHANISM OF ITS REGULATION

Азарова Г. В.

аспірантка

Інститут економіко-правових досліджень НАН України

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА ТА МЕХАНІЗМ ЇЇ РЕГУЛЮВАННЯ

The article says about approach to a region as a system. The properties which built-in such system and specific of its component are described. The approach to regulation of system development is given.

Key words: region, socioeconomic system, regional development.

В статті розглянуто підхід до розгляду регіону як системи. Описані риси притаманні даній системі та специфіка її складових. Описаний підхід в управлінні розвитком системи.

Ключові слова: регіон, соціально-економічна система, регіональний розвиток.

Економічний простір України визначається значною неоднорідністю. Це стосується не тільки різноманіття природно-ресурсного потенціалу, результатів системи планового управління економікою СРСР, але й досягнутого рівня економічного розвитку окремих регіонів із-за різного ходу процесу ринкової трансформації. В останні роки проблемою стає збільшення кількості депресивних регіонів, які потребують зростання їх дотаційного забезпечення. Залежність регіональних бюджетів від державної скарбниці колосальна: дотаційність територіальних громад в Україні перевищує 70%, понад 500 громад дотуються держбюджетом на 90% [1]. Все більш стає зрозумілим необхідність зменшення даного виду підтримки та її переорієнтація на пошук внутрішніх джерел економічного розвитку регіонів. Для чого необхідно мати чітке уявлення про сутність регіону та механізму регулювання його розвитку.

В науковій літературі можна зустріти безліч трактувань поняття «регіон». Від розуміння його як території насиченої ресурсами до складної, цілісної системи, що сама розвивається. Саме визначення поняття «регіон» набуває особливого значення, адже представляє собою не тільки категорію нового наукового напрямку, а і практичного – розробку нової стратегії розвитку України в сучасних умовах.

Для чіткого розуміння, що являє собою регіон з точки зору системного аналізу необхідно розглянути сутність поняття «система». Система являє собою сукупність взаємодіючих суб'єктів, які взаємно впливають один на одного та організовують цілісний механізм. Властивості даного механізму можна прослідити крізь взаємодію (принципи взаємодії) його частин, тобто крізь принципи організації цілого. Основним організаційним принципом системи – є цілісність, тобто підпорядкованість частин цілому, система може створювати елементи, яких їй не вистачає, тому тільки системна єдність частин складає цілісність системи. Компоненти цілого не можуть існувати без цілого і навпаки – небуває цілого без частин [2, с. 152].

Ієрархічність – наступний принцип організації системи. Проявляється в тому, що кожний елемент системи можна розглядати як самостійну систему, а саму систему можна розглядати як елемент системи вищого порядку (надсистеми). Тобто вивчення складних об'єктів має базуватися на уявленні про ієрархічності їх структури, а саме на уявленні про розміщення частин або елементів цілого у порядку від вищого до нижчого.

Синергічність (системний ефект) – можливість системи отримувати більш значущі результати від спільної діяльності ніж результат діяльності кожного елементу окрему.

Принцип різнопорядковості властивостей полягає у тому, що ієрархічність будови системи та її властивостей породжує закономірності різного порядку. Одні закономірності притаманні усім рівням ієрархії, а саме усій системі. Інші належать тільки деякій групі рівнів, треті притаманні тільки елементам одного рівня, а четверті - тільки для окремих елементів одного рівня.

Принцип динамічності полягає у тому, що системний підхід вимагає розглядання досліджуваних об'єктів у їх розвитку на всіх етапах життєвого циклу.

Названі принципи характерні і для регіону, а особливістю регіону є його цільова спрямованість, яка зумовлює його функціонування. Використання цієї особливості в управлінні дозволяє розглядати регіон як єдність його складових частин та зовнішнього простору, з яким вони тісно пов'язані. З точки зору на регіон як складної системи можна виділити наступні характерні для неї ознаки:

- ✓ сукупність підприємств різних типів і форм власності, що діють у регіоні;
- ✓ діяльність органів державної влади та місцевого самоврядування;
- ✓ наявність окремих підсистем як складових єдиного цілого;
- ✓ ієрархічність структури управління з вертикальними та горизонтальними зв'язками між підсистемами, яка поєднує в собі принципи централізованого та децентралізованого управління;
- ✓ циркулювання в системі великих потоків інформації.

Згідно загальної теорії систем доцільним вважається виділення трьох аспектів системного підходу до вивчення регіону: функціонального, елементного та організаційного.

Функціональний аспект вивчає та визначає коло функцій, які повинна виконувати система і відповідні підсистемі. Функціональні підсистеми, що складаються з функцій однакової цільової спрямованості, визначають коло завдань та формулюють логіку дії системи. Функціональними підсистемами регіону як об'єкту визначають промислову політику в регіоні, політику підтримки малого та середнього бізнесу, бюджетну політику, інвестиційну політику та інші.

Елементний аспект передбачає дослідження об'єкта системи і встановлення його елементного складу. Елементними підсистемами регіональної політики визначають людські і матеріальні ресурси, виробничий потенціал, фізичну інфраструктуру тощо.

Організаційний аспект встановлює структуру системи, визначає та реалізує завдання відповідно до функціонального призначення. Організаційними частинами підсистем виділяють підприємства всіх типів та форм власності, органи державної влади та місцевого самоврядування, об'єкти ринкової інфраструктури.

Системний підхід в управлінні розвитком регіону включає раціональне поєднання функцій управління соціально-економічним розвитком регіону як по вертикалі так і по горизонталі.

Вертикальне регулювання передбачає знаходження оптимальних форм взаємодії регіону з центральними органами державної влади, міністерствами та відомствами за умови збереження достатньої самостійності регіонів у вирішенні проблем їх соціально-економічного розвитку.

Горизонтальне регулювання означає налагодження взаємовигідних стосунків з іншими регіонами країни, участь у виконанні загальнонаціональних та міжрегіональних соціально-економічних програмах, взаємне погодження дій представниками органів регіонального управління при реалізації комплексних проектів.

Вертикальна та горизонтальна регіональна регуляторна політика складається з ряду наступних регуляторних дій: економічне, соціальне, адміністративне регулювання, дерегулювання.

Економічне регулювання впливає на поведінку суб'єкта господарювання при прийнятті ним рішень у сфері виробничої діяльності (регулювання підприємницької

діяльності, регіональна цінова політика, дотримання антимонопольного законодавства тощо).

Соціальне регулювання впливає на утворення фондів соціального страхування, соціального захисту людини, а також на формування загальнодержавних та регіональних фондів, необхідних для відтворення трудового потенціалу і забезпечення соціального суспільного розвитку.

Адміністративне регулювання класифікують як таке, що визначає порядок, перелік та кількість управлінських процедур при реалізації того чи іншого заходу, який здійснюється суб'єктами регіонального соціально-економічного регулювання.

У комплексі всі ці заходи складають регіональну політику розвитку, метою якої є досягнення попередньо поставлених показників соціально-економічного розвитку регіону. Дана політика здійснюється на основі взаємопов'язаних довгострокових концепцій, стратегій, планів та програм розвитку як на державному так і на регіональному рівнях. Подібний стратегічний підхід до політики регіонального розвитку дозволяє розумно розподіляти наявні ресурси згідно поставлених цілей, забезпечити узгодженість дій центральної та місцевої влади щодо регіонального розвитку.

Отже, регіон являє собою складну відкриту систему, якій притаманні такі риси як цілісність, ієрархічність, синергічність, різнопорядковість та динамічність. Дану систему доцільно розглядати з 3 аспектів. Функціонального, який вивчає та визначає коло функцій, які повинна виконувати система і відповідні підсистеми; елементного, який передбачає дослідження об'єкта системи і встановлення його елементного складу; організаційного, який встановлює структуру системи, визначає та реалізує завдання відповідно до функціонального призначення. Системний підхід в управлінні розвитком регіону включає раціональне поєднання функцій управління соціально-економічним розвитком регіону як по вертикалі так і по горизонталі та складають регіональну політику розвитку. Дану політику раціонально здійснювати на основі взаємопов'язаних довгострокових концепцій, стратегій, планів та програм розвитку як на державному так і на регіональному рівнях.

Література:

1. Юлія Самаєва Імітація бюджетної децентралізації [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/finances/imitaciya-byudzhethnoyi-decentralizaciyi-_html
2. Л. Качаровська Регіон як цілісна соціально-економічна система [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.univer.km.ua/visnyk/26.pdf>

Muhametgalieva O.K.

Senior Lecturer

Bedelbekova T.N.

Senior Lecturer

Kazakh National Technical University K.I. Satpayev, Republic of Kazakhstan, Almaty

FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE SECURITIES SECURITIES KAZAKHSTAN

Мухамедгалиева О.К.

старший преподаватель

Беделбекова Т.Н.

старший преподаватель

Казахский Национальный Технический Университет им. К.И. Сатпаева,

Республика Казахстан, Алматы

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ КАЗАХСТАНА

The article deals with the main problems of the financial infrastructure in Kazakhstan: a lack of liquidity and its high concentration, frag mentirovannost infrastructure, flow trading activity abroad, lack of development of the

primary market, the slow growth of private investment, the lack of state public policies of the stock market, the lack of trust infrastructure organizations friend other, chronic under-funding of the infrastructure of all subjects, an unacceptably high level of risk.

Keywords: *securities, market, fund, infrastructure, investment.*

В статье рассматриваются основные проблемы фондовой инфраструктуры в Казахстане: дефицит ликвидности и ее высокая концентрация, фрагментированность инфраструктуры, переток торговой активности за рубеж, недостаточное развитие первичного рынка, медленный рост привлечения частных инвестиций, отсутствие у государства публичной стратегии развития фондового рынка, дефицит доверия инфраструктурных организаций друг к другу, хроническое недофинансирование всех субъектов инфраструктуры, неприемлемо высокий уровень рисков.

Ключевые слова: *ценные бумаги, рынок, фонд, инфраструктура, инвестиции.*

Одним из важнейших механизмов финансирования экономики является рынок ценных бумаг. Данный рынок составляет альтернативу банковскому финансированию, предоставляя механизм менее затратный и более масштабный для привлечения капитала в различные сектора экономики. Рынок инвестиционного капитала или рынок ценных бумаг, иначе называют еще и фондовым рынком, по причине существования и движения на нем инструментов образования денежных фондов (накопления капитала). РЦБ является составной частью финансового рынка, входящего в государственную систему экономических отношений и выполняет ряд задач, прежде всего: аккумуляцию временно свободных денежных ресурсов и направление их на развитие стратегических, перспективных отраслей производства; формирование надежных инструментов их оборот в масштабах национальной и мировой экономики; обслуживание государственного долга на неинфляционной основе, формирование рыночной инфраструктуры, отвечающей мировым стандартам и другие.

Важность данных задач, значимость роли фондового рынка в осуществление экономических реформ в стране и необходимость поддержания экономического роста требует пристального внимания и изучения вопроса развития и функционирования рынка ценных бумаг в Казахстане.

Казахстанский рынок ценных бумаг получил свое развитие с момента обретения независимости и становления государственности Республики Казахстан.

В экономической литературе можно встретить различную периодизацию становления и развития рынка ценных бумаг в Казахстане. Так, автор Джолдасбеков А., Аягузов К., в своей работе «Краткий обзор развития фондового рынка Республики Казахстан, предлагает следующую периодизацию:

- период «рыночной инициативы»;
- период «кабинетный»;
- период ожидания;
- период адаптации.

Период «рыночной инициативы» (1990-1991 гг.). На волне общественного подъема, вызванного процессами демократизации, появляются первые акционерные общества, которые выпустили первые в истории Казахстана акции. Создаются фондовые биржи - Алматинская и Казахстанская. В 1991 г. введен в действие закон «Об обращении ценных бумаг и фондовой бирже в Казахской ССР», вслед за которым правительство утверждает разработанное Министерством финансов «Положение о ценных бумагах». [1]

Период «кабинетный» (1993-1995 гг.). В обществе возникает понимание неподготовленности как государства, так и хозяйствующих субъектов к работе с ценными бумагами. Начинается подготовка первой «волны» специалистов, призванных сыграть решающую роль в становлении инфраструктуры рынка ценных бумаг в целом и законодательной базы в особенности. Обучение происходит в известных высших учебных заведениях за рубежом, путем стажировок в институтах рынков ценных бумаг Японии, Великобритании, США, Турции, России и других стран. В Казахстан приглашаются эксперты международных организаций, с участием известных специалистов проводятся семинары.

Период «ожидания» (1996-1997 гг.) В НКЦБ и правительство приходят молодые специалисты первой волны. Именно на этот период приходится выход в свет наиболее законченных документов - законов, постановлений правительства и НКЦБ, инструкций и иных документов Национального Банка и других институтов, которые в совокупности впервые образовали конструктивную «оболочку» правовой и нормативной инфраструктуры рынка ценных бумаг Казахстана, позволяющую строить участникам РЦБ вполне цивилизованные отношения.

В руководстве государства созрело понимание огромной роли рынка ценных бумаг в экономике, источники наполнения бюджета либо скудеют и закрываются, либо их появление откладывается. Тормозится процесс приватизации, которая не дает бюджету ожидаемых доходов. Правительство, как крупнейший собственник, готовит план масштабного прорыва на рынок ценных бумаг. Всю свою огромную и пока малополезную собственность оно разделяет на три категории:

- «голубые фишки»;
- «второй эшелон».

В числе «голубых фишек» крупнейшие предприятия горнодобывающей промышленности, черной и цветной металлургии, нефтедобычи и нефтепереработки, энергетики и связи. Замысел состоял в том, что часть госпакетов акций этих компаний поступит в обращение на фондовую биржу. Хотя эта часть представляла небольшую долю собственности, ее общая номинальная стоимость была настолько велика, а компании настолько привлекательны для инвесторов, что обозреватели отмечали заметную концентрацию финансовых средств в ожидании залпового выброса акций в обращение. К декларируемому правительством сроку (осень 1997 г.) НКЦБ, Национальным Банком, другими государственными институтами, Казахстанской фондовой биржей, всеми профессиональными участниками рынка ценных бумаг была проделана огромная подготовительная работа в создании целевой технологии торговли, отвечающей высоким требованиям мирового рынка ценных бумаг.

Период «адаптации». В начале 1998 г. стало ясно, что после нескольких отставок и рокировки ключевых фигур, ожидания участников рынка были напрасны: «голубые фишки» не состоятся в обещанный срок, не состоятся они и в ближайшем будущем. Среди издержек непоследовательности и нерешительности правительства, которые в общем можно оценить, отметим не совсем очевидные: моральное старение технологии торговли. Кроме издержек есть и очевидный плюс: участники рынка стали опытней и будут еще более готовыми к переменам на рынке ценных бумаг в Казахстане. [2]

Изучая, рынок ценных бумаг Казахстана, в рамках прошедших и происходящих в стране процессов становления и совершенствования фондового рынка в контексте развития всего финансового рынка, на наш взгляд существует необходимость акцентирования внимания на следующих эпизодах развития и становления рынка ценных бумаг, а именно создании регионального финансового центра в городе Алматы (РФЦА) и реализации Программы «Народное IPO».

Идея создания данного финансового центра была, как общеизвестна, высказана Президентом нашей страны Назарбаевым Н.А. еще в 1995 году. После десятилетия бурного развития казахстанской экономики, преодоления проблем переходного периода, становления финансовой системы и периода подготовки, изучения преимуществ и недостатков проекта финансового центра, разработки правового, управленческого и инфраструктурного сопровождения, в 2006 был принят Закон Республики Казахстан «О региональном финансовом центре города Алматы».

РФЦА активизировал работу в сфере совершенствования и развития фондового рынка Казахстана, законодательства финансового сектора и коммерциализации Казахстанской фондовой биржи. В период существования Регионального финансового центра города Алматы были созданы: рейтинговое агенство, товарная биржа «Евразийская торговая

система», академия РФЦА, Клуб частных инвесторов, Специализированный финансовый суд.

Образованными институтами проводилась огромная работа, начиная с повышения финансовой грамотности населения Республики Казахстан, подготовке и переподготовки специалистов финансового сектора, заканчивая созданием условий привлечения иностранных инвесторов и интеграции казахстанского рынка ценных бумаг в международный рынок капитала. Совершенствование законодательства фондового рынка способствовало расширению, как инструментов инвестирования, так и возможностей вложения капиталов. РФЦА внес огромный вклад в развитие исламского финансирования в нашем государстве.

В стране реализовалась Программа «Народное IPO», где все граждане Казахстана имели права приобретения акций крупнейших отечественных компаний, а в свою очередь, компании привлечения дополнительных инвестиций для модернизации производства и его расширения. Принятие и реализация данной программы позволило дальше развивать казахстанских рынок ценных бумаг, а также повешению прозрачности, конкурентоспособности отечественных компаний.[3]

Рынок ценных бумаг Казахстана прошел тяжелый путь становления и развития. У РЦБ есть еще много не решенных проблем, казахстанских рынок ценных бумаг еще не достиг высот американского рынка ценных бумаг или рынка Великобритании, не стал столь же важным инструментом рыночного инвестирования, но, важно отметить, что дальнейшее поступательное развитие экономики нашей страны зависит и от функционирования и процветания рынка ценных бумаг.

Литература:

1. Джолдасбеков А., Аягузова К. Краткий обзор развития фондового рынка Республики Казахстан// Рынок ценных бумаг Казахстана. <http://www.ska.ru/91/21677/1.html>
2. Программа Народного IPO// <http://www.halyk-ipo.kz/ru/>
3. Ильяс А. А. Особенности развития рынка капиталов в Республике Казахстан. Научное издание (монография) - Алматы: Экономика, 2011, - 19,6 п.л.
4. Жангутина Г.О., Кудашева Т.В. Современные тенденции развития рынка муниципальных ценных бумаг в РК //Вестник КазГУ Серия Экономика.-2001.№5.С.-85-90.

Beisekova P.D.

Senior Lecturer

Kazakh National Technical University K.I. Satpayev, Republic of Kazakhstan, Almaty

INNOVATION AS A FACTOR OF MODERNIZATION NATIONAL ECONOMY OF KAZAKHSTAN

Бейсекова П.Д.

старший преподаватель

*Казахский Национальный Технический Университет им. К.И. Сатпаева,
Республика Казахстан, Алматы*

ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

The article discusses the main directions of the innovation system as an element of development in Kazakhstan. State innovation policy in basic industries and industries will focus on accelerated industrial development of domestic and foreign scientific, technical and technological achievements of world level, the reproduction of natural resources (minerals resources for drinking and industrial water, flora and fauna resources, and others.).

Keywords: *innovation; infrastructure; the business community; institutional profile; innovative institutions.*

В статье рассматриваются основные направления инновационной системы как элемент развития в Казахстане. Государственная инновационная политика в базовых отраслях и производствах будет направлена на ускоренное промышленное освоение отечественных и зарубежных научно-технических и технологических

достижений мирового уровня, воспроизводство природных ресурсов (минерального сырья, ресурсов питьевых и промышленных вод, ресурсов флоры и фауны и др.).

Ключевые слова: инновации; инфраструктура; бизнес-сообщества; институциональный профиль; инновационные институты.

Инновационный путь развития возведен в ранг государственной политики не случайно, поскольку это длительный и затратный процесс, по масштабам и комплексности превосходящий переход от командной к рыночной экономике, который длится более двух десятилетий и фактически полностью не завершен. Зарубежный опыт подтверждает, что ни в одной стране мира национальная инновационная система (НИС) не была сформирована рынком, частным сектором самостоятельно. Во всех странах для повышения конкурентоспособности национальной экономики государство играет ведущую роль в формировании НИС [1].

В качестве перспективной модели развития определена Стратегия индустриально-инновационного развития Казахстана на 2003-2015 гг., которая базируется на высокотехнологичных и эффективных производствах и предполагает решение двух ключевых задач - индустриализации экономики и стремления максимально направить процесс индустриализации в инновационное русло.

С целью совершенствования индустриально-инновационной политики была создана инновационная инфраструктура, в рамках которой функционируют государственные институты развития, например АО «Банк Развития Казахстана», АО «Инвестиционный фонд Казахстана», АО «Национальный инновационный фонд», АО «Фонд развития малого предпринимательства», АО «Центр инжиниринга и трансферта технологий» и др., а также созданы свободные экономические зоны.

Инновационная политика призвана обеспечить увеличение валового внутреннего продукта страны за счет освоения производства принципиально новых видов продукции и технологий, а также расширения на этой основе рынков сбыта отечественных товаров. В настоящее время главной целью инновационной политики Казахстана является освоение результатов науки в производстве для модернизации экономики, обеспечения прогрессивных структурных преобразований и повышения конкурентоспособности страны.

Государственная инновационная политика РК формируется и осуществляется исходя из следующих основных принципов:

- признание приоритетного значения инновационной деятельности для повышения эффективности уровня технологического развития общественного производства, конкурентоспособности наукоемкой продукции, качества жизни населения и экономической безопасности;
- обеспечение государственного регулирования инновационной деятельности в сочетании с эффективным функционированием конкурентного механизма в инновационной сфере;
- концентрация государственных ресурсов на создании и распространении базисных инноваций, обеспечивающих прогрессивные структурные сдвиги в экономике;
- создание условий для развития рыночных отношений в инновационной сфере и пресечение недобросовестной конкуренции в процессе инновационной деятельности;
- активизация международного сотрудничества РК в инновационной сфере;
- создание благоприятного инвестиционного климата при осуществлении инновационной деятельности;
- укрепление обороноспособности и обеспечение национальной безопасности государства в результате осуществления инновационной деятельности [2].

С учетом сегодняшнего состояния экономики инновационная политика на современном этапе рыночных реформ должна способствовать развитию научно-технического потенциала, формированию современных технологических укладов в отраслях экономики, вытеснению устаревших укладов и повышению конкурентоспособности продукции. Определяющей особенностью передачи результатов научных исследований для

их освоения в производстве является создание и развитие системы коммерческих форм взаимодействия науки и производства.

Сложившийся уровень спроса на внешнем и внутреннем рынках на продукцию отраслей промышленности будет определять и перспективу их развития, и структурные изменения основных производственных фондов.

Отрасли, вышедшие со своей продукцией на мировой рынок (топливно-энергетический комплекс, металлургия, химия), для закрепления на нем нуждаются в повышении эффективности производственного потенциала. Другие отрасли, производящие потенциально конкурентоспособную на мировом рынке продукцию (машиностроение и оборонный комплекс), нуждаются в государственной поддержке, чтобы выйти на мировой рынок. Большого внимания требует третья группа отраслей, ориентированная в основном на внутренний рынок (пищевая и легкая промышленность, промышленность строительных материалов).

Инновационная политика в отношении этих групп отраслей отличается по характеру, масштабам поддержки, объему ресурсов, необходимых для обновления и модернизации производственного потенциала на основе реализации отечественных достижений науки и техники.

Исходя из этого, инновационный путь развития экономики является, по сути, новой стратегией экономического роста, на решение задач которой направляются дальнейшие усилия государства:

Во-первых, на развитие инновационных кластеров.

Во-вторых, на развитие инновационной среды, то есть превращение инноваций в национальную идею всего общества.

В-третьих, на повышение эффективности инновационной инфраструктуры.

В-четвертых, на создание принципиально новой системы коммерциализации научно-технологических разработок.

В-пятых, на охват предпринимательства инновационными грантами.

Казахстан находится на начальном этапе перехода экономики с ресурсоориентированного на инновационный путь развития, однако уже сейчас почти полностью сложилась национальная инновационная система и индустриально-инновационная инфраструктура (рис. 1,2).

Доля инновационной продукции в общем объеме ВВП в 2012г. достигла 0,93%, т.е. предкризисные показатели с 2004 по 2007гг., когда объем превышал 1%, еще не восстановлены.

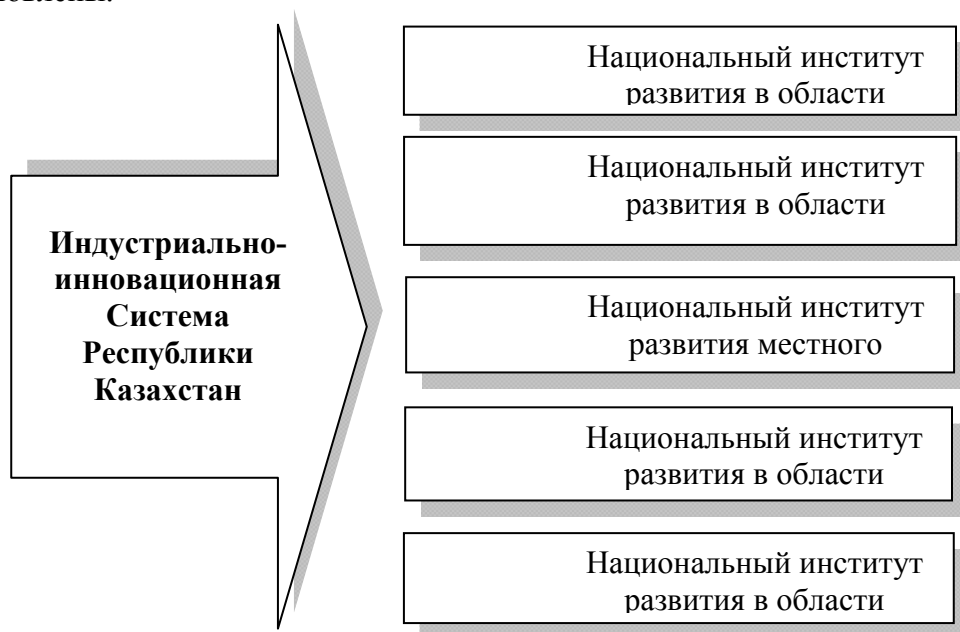


Рис. 1. Индустриально-инновационная система РК

Структура затрат на инновации такова, что преобладают расходы на приобретение машин и механизмов. На сегодняшний день, когда происходит модернизация производственных мощностей, такой инновационный способ является вполне оправданным и логичным, поскольку главная задача на текущее десятилетие – повышение производительности в промышленности. Ведь именно от нее, в конечном счете, зависит конкурентоспособность и предприятий, и страны в целом.

Несмотря на то, что в мировом рейтинге глобальной конкурентоспособности Казахстан последовательно поднимается вверх (табл.1), обольщаться успехами не стоит, так как подъем обеспечен, прежде всего, за счет более широкого охвата населения республики телекоммуникационными услугами и инфраструктурой с использованием таких технологий, как 3G, CDMA-450/800, 4G, FTTH, FTTB.

Показательно, что среди приоритетов экономической политики Казахстана первое место занимают инновационные кластеры как места концентрации инноваций. К ним относятся как национальные, так и региональные технопарки. Их отличительная особенность – отраслевая направленность.

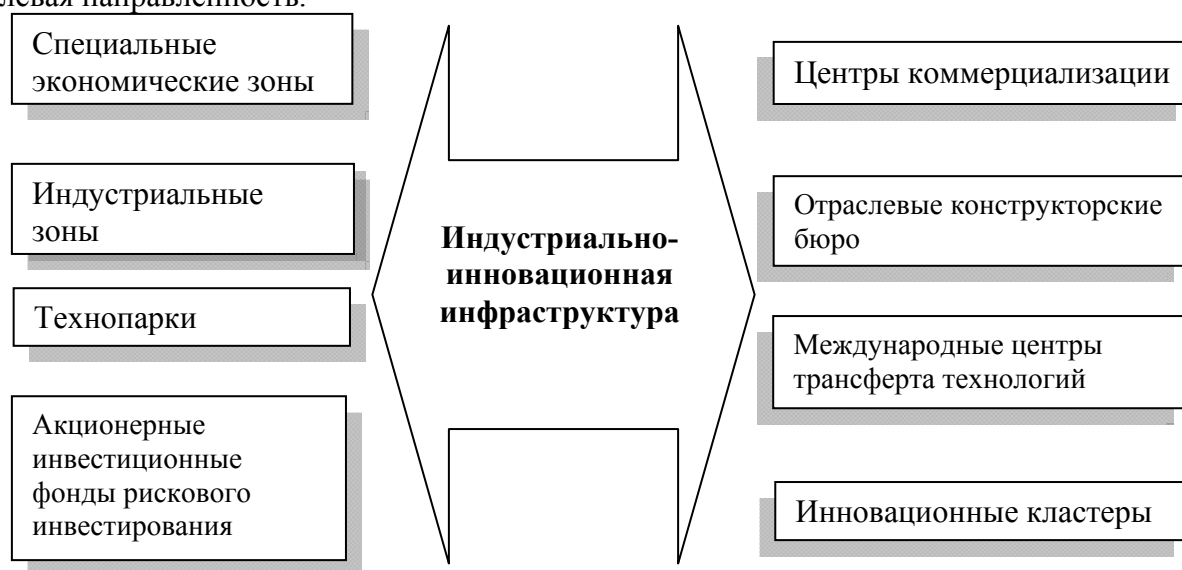


Рис. 2. Индустриально-инновационная инфраструктура

На сегодняшний день в Казахстане имеется шесть национальных научно-технологических парков, которые сориентированы на создание высокотехнологичных отраслей промышленности. Они, в первую очередь, должны обеспечить в будущем высокую конкурентоспособность экономики.

Основой региональных технопарков являются промышленные предприятия регионов совместно с научными и академическими организациями. Следовательно, роль науки в деятельности как национальных, так и региональных технопарков возрастает многократно и для активизации ее деятельности принят ряд комплексных мер.

Во-первых, разработана комплексная система поддержки инноваций в стране, которая предполагает более благоприятную среду для появления инноваций – улучшение бизнес-климата в стране, снижение административных барьеров, развитие мер косвенной поддержки науки и инноваций.

Во-вторых, внедрение прорывных и кардинальных инноваций. Реализация их служит основой не только полного обновления экономической системы, но и всех остальных направлений национального развития республики. Этот масштабный проект позволит Казахстану уже к 2020г. выйти на уровень экономики инновационного типа.

В-третьих, необходима модернизация не только промышленности, но и научно-исследовательской инфраструктуры.

В-четвертых, развитие инновационного предпринимательства за счет коммерциализации бизнес-идей на основе НИОКР.

В-пятых, совместные усилия государства, науки и бизнеса.

В настоящее время доля инновационной продукции в общем объеме ВВП Казахстана составляет 0,66% (2011г.). К 2015г. этот объем должен возрасти до 1%, а к 2020г. он должен достигнуть 1,5%. Такой рост до конца десятилетия невозможен без серьезных затрат государства на технологические инновации, которые к 2020г достигнут 550 млрд. тенге, что в два с лишним раза больше, чем в 2010г. Объем инновационной продукции достигнет в 2020г. 500 млрд. тенге, то есть - увеличится в 3,5 раза по сравнению с 2010г.

Стратегическим приоритетом развития Казахстана определены 8 отраслей экономики Казахстана, в которых выявлены 60 критических технологий. Реализация их выведет Казахстан на новый технологический уровень. Координация всех инструментов поддержки науки и технологий даст возможность создать замкнутую систему абсолютных инноваций в Казахстане, в результате чего реализация критических технологий будет поддерживаться на всех этапах развития.

В долгосрочных планах четко определены источники и последовательность приобретения инноваций и по этому пути Казахстан идет последовательно и целеустремленно.

Сейчас локомотивом роста экономики, как правило, являются промышленные предприятия и созданные на их основе кластеры. Именно крупные предприятия влияют на процессы развития инновационной среды. Они – лидеры экономики и обладают высоким кластерным потенциалом. Это горно-металлургическая, строительная, агропромышленная отрасли, сфера транспорта, ядерных технологий. Сложившаяся ситуация в реализации кластерного развития выявила ряд проблем, в результате чего потребовалась корректировка государственной политики в сфере инновационного развития. Суть ее заключается в том, что конкурентоспособность продукции достигается только в рамках взаимодействия научных, инфраструктурных, производственных, финансовых и маркетинговых организаций. Следовательно, надо создавать инновационные кластеры, в которые должны быть включены упомянутые хозяйствующие субъекты. Такое партнерство в сумме даст ощутимый экономический эффект.

Литература:

1. Иванова Н.И. Национальные инновационные системы / Н.И. Иванова - М.: Наука, 2002. - 244 с.
2. Стратегия индустриально-инновационного развития РК на 2003-2015 гг., утверждена Указом Президента Республики Казахстан от 17 мая 2003 г., № 1096.
3. Инвестиционная деятельность в Республике Казахстан / Статистический сборник.-Астана: Агентство Республики Казахстан по статистике. 2009.
4. Закон Республики Казахстан «О государственной поддержке инновационной деятельности» от 23 марта 2006 года N 135 / Казахстанская правда; опубл. от 30 марта 2006 года.

Beridze L. M.

Academic Doctor of Economics, Associate Professor
Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia

PROBLEMS OF UNEMPLOYMENT AND LABOUR MARKET IN GEORGIA

Various causes of unemployment in Georgia are discussed and analyzed in the article. The sex and age related structure and the education level of the unemployed are studied. Peculiarities and problems of the labour market are detected. Circumstance and tendencies related to the situation in 2000-2013 are analyzed. Some conclusions and recommendations are brought to improve the existing situation.

Keywords: *Unemployment, employment, labor market, migration.*

In terms of modern globalization and economic liberalization for accelerating economic development of the country and dealing with existing social problems the major importance is drawn to the promotion of the employment, formation of the labour market and its effective functioning. The article is about this important problem for Georgia as due to limited opportunities of job placement, unemployment is still the most acute social-economic problem causing poverty.

As we know countries differ from each other according to the employment rate. High level of employment and low level of unemployment are characteristic for economically highly developed and advanced countries; developing countries, including Georgia, have relatively low rate of employment and high rate of unemployment.

According to the International Labour Organization, in 2013 Norway, Austria, Azerbaijan had less than 5 % rate of unemployment; Germany, the Netherlands, Czech republic, Denmark, USA, Great Britain, Sweden, Belgium, Estonia – from 5% to 10 %; France, Poland, Lithuania, Latvia, Italy, Bulgaria, Georgia – 10%-15%; Armenia, Portugal, Croatia - 15-17%; Spain, Greece and Macedonia – 27-29% [9]. The analysis of the same indicators for the previous years showed that to maintain the low level of unemployment is difficult for the developed countries too.

According to the data of the National Statistics Office in 2000-2013, despite the growth of population, the number of economically active population considerably reduced in Georgia (from 2049,2 thousand to 2003,9 thousand, i.e. 45,3 thousand person). The recent years' reduction of economically active population can be explained by the growth of so-called "futile unemployed" and the ageing of Georgian population. In particular, the number of those entering the working age is decreasing while the number population of the retirement age is increasing, which results in the reduction of the number of economically active population (working force).

The total number of the employed has decreased as well – from 1837, 2 thousand to 1712, 1 thousand, i.e. by 125, 1 thousand people, among them the number of wage workers lessened from 683, 9 thousand to 658, 2 thousand, i.e. by 25, 7 thousand people. During this period the number of self-employed has increased from 1041, 2 thousand to 1043, 8 thousand people. As for the number of unemployment, according to the official statistics in 2000-2013 it increased from 212, 0 thousand to 291, 8 thousand people. The unemployment rate (according to the Integrated Household Survey) has reached 14, 6 % by 2013 data, while its real level is minimum 30-35 % by the expertise estimation (official statistics considers any person who worked at least an hour to earn or for own consumption during the research week to be employed).

The possible calculation of losses caused by unemployment should also be mentioned. According to our calculation applying Okun's law and official data, in 2013 due to unemployment the decline of GDP was about 5772, 2 million Gel.

The rate of employment and unemployment is quite different in Georgian regions. The most difficult situation is in the capital city, where the rate of unemployment was 29, 1% in 2013. In the regions the rate of unemployment ranges between 6%-18%. The better rate in regions is due to the large share of self-employment [10].

In the mentioned period the rate of hidden unemployment and underemployment has increased greatly. Lack of employment opportunities stipulated the migration of a significant part of the working population abroad. By the estimation of various experts, the number of working immigrants from Georgia ranges between 1 million and 1, 5 million people. Since 1990 the sharp deterioration of Georgian population reproduction and unwanted migration significantly decreased the general supply of working force. But the pace of reduction in demand on working force was much more rapid than the pace of the reduction of supply, which affected the level of employment and economic activity of the population.

The reduction of employment opportunities made a great part of the population look for the alternative ways and many of them joined to the self-employed category.

It is a regrettable fact that the self-employed category of population is employed incomplete working time. One hour employment criterion veils the substantial part of unemployment.

According to the official statistics within the analyzed period the rate of unemployment is traditionally higher in men than in women, what may seem paradoxical against the background of the low rate of female employment. This is due to the fact that the portion of female "working force abroad" is bigger. In economically inactive population the share of women is about 2 times higher than the share of men. Besides, among employed women the share of women working free of charge in households is higher (2 times more in comparison with men).

The share of unemployed people with higher education is greater. According to the statistics, almost 40 % of the unemployed have higher education. This is due to the imbalance between demand and supply of working force (i.e. the excessive production of higher education personnel and the difficulty of getting jobs by specialty), limitation of preliminary labour market segment and increased demands towards working conditions of job seekers having higher education.

As for the age structure of unemployed, people aged 15-30 prevail. The unemployment rate is especially high among the people aged 20-24. The main reason of this is the difficulty of getting jobs by specialty which in turn is related to the overproduction of highly qualified specialists, structural and qualitative imbalance of demand and supply in labour market, hard working conditions.

The above-mentioned peculiarities of labour market of Georgia conditions the fact that there exists quantitative as well as serious structural (according to the professions) and qualitative imbalance between demand and supply of working force. This significantly hinders effectiveness of labour market and is negatively reflected on business development that in turn is the essential precondition of country's development and employment [8].

On August 2, 2013 the government decree N199 approved "the state strategy of formation of Georgian labour market and the action plan for 2013-2014", which created the legal basis for formation of the State Service of Employment. In December, 2013 within LEPL Social Service Agency there was created a "Department of Employment Programs" which provided a creation of total information portal – www.worknet.gov.ge of job seekers' registration and established a special position of an employment consultant in municipal departments of social service agency. Though the consultants are not capable to function as effective "mediators" between a job seeker and an employer, at this stage this attempt should be evaluated a step forward.

The Ministry of Health, Labour and Social Affairs of Georgia take active measures to study employers' demand for labour force (including regions). At present the labour market is being researched throughout the country. The first results will be ready by the second half of 2015. On the basis of the research results the state programs of vocational training for the unemployed are to be developed and implemented. This is essential to meet the employers' requirements for labour force and support employment.

The experience of the developed countries shows the significant part of a state in the process of regulation of employment. Prediction of current changes on the labour market is important to timely react on the structural, scientific-technical and regional policy resulting in massive unemployment. The state measures taken on the national, regional and municipal levels differently impact labour markets in the countries of stable or transition economics. Besides there exist universal key elements of state regulation of employment. These are:

1. Economic methods (preferential taxation and crediting, entrepreneurs' incentive budgetary policy to maintain and create jobs, implement vocational training, etc.);
2. Organizational methods (creating employment office, forming the state system of preparing and training personnel of informative system, professional orientation on labour market, etc.);
3. Administrative-legal methods (regulating the procedure for concluding a labour contract, working hours, overtime work, introducing mandatory assignments for entrepreneurs in National Employment Fund, regulating working life, etc.).

During structural transformation of economy great attention should be paid to the activities providing secondary employment, seasonal employment of women and youth, development of the system of professional orientation of the adolescents, support of youth and women entrepreneurship and employment, employment of refugees and internally displaced persons.

One of the ways of solving the unemployment problem is public works. It represents an important instrument for reducing social tensions.

To reduce the unemployment and support employment it is crucial to accelerate economic growth and create more new work places. This is possible by developing entrepreneurial activities.

At present poor functioning of the inefficient labour market seriously hinders the development of the country and vice versa, economic stagnation hinders the process of formation and functioning of labour market. Therefore it is necessary to promote the development of labour market elements and in this sphere to increase the role of local authorities and self-government bodies along with improvement of legal-organizational conditions necessary for entrepreneurship.

References:

1. Resolution of Government of Georgia N199 about the state strategy of formation of Georgian labour market and approving 2013-2014 action plan of implementation of the state strategy of formation of Georgian labour market. Tbilisi, 2 August, 2013.
2. 2010-2017 state strategy of Georgian regional development, Tbilisi, 2010.
3. L. Beridze, Macroeconomic Aspects of Ensuring the population's employment.
4. Iv. Javakhishvili Tbilisi State University. International Scientific Conference Proceedings, Tbilisi, 2014.
5. M. Tughushi, "For Providing Effective State Regulation of Employment", J. "Economics and Business," N2, p. 29-46.
6. M. Tsartsidze, N. Latsabidze – "Perspectives of Developing Labour Market in Georgia." J. "Economics and Business", N1, 2012.
7. A.M. Buturin, "Basic Directions of Employment Regulation," M., 2012.
8. The economic development of a region is the basis of self-government. International Conference "Local and Regional Development in Europe – Contemporary Challenges". Council of Europe, GTZ, MRDI, July 8-9, Batumi, 2010.
9. "Georgian national labour market" – USA National Development Agency (USAID), International Organization of Migration (IOM) - Tbilisi 2010.
10. www.geostat.ge Employment and unemployment 2013 (Annual).
11. Materials of National Statistics Office of population and employment, 1990-2013.

Gomanyuk E.K.

postgraduate

Lutsk National Technical University, Ukraine

ASSESSMENT OF LEVEL DEVELOPMENT OF DEPOSIT SERVICES IN UKRAINE: REGIONAL APPROACH

Гоманюк О.К.

аспірант

Луцький національний технічний університет, Україна

ОЦІНКА РІВНЯ РОЗВИТКУ ДЕПОЗИТНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ: РЕГІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД

Важлива роль у функціонуванні ринку банківських послуг належить регіональним особливостям. В даній статті запропонований авторський підхід оцінки розвитку депозитних послуг в регіонах. Співставляючи середньорічні залишки по депозитах з показниками ВРП визначено існуючий взаємозв'язок між рівнем розвитку банківських послуг та економікою регіонів. Автором було розраховано індекси розвитку депозитних послуг по областях України та проведено їх аналіз за 2012 рік. Дана методика в подальшому може бути використана учасниками ринку банківських послуг в організації, керуванні та плануванні банківської діяльності регіонів.

Ключові слова: *регіон, регіональний ринок банківських послуг, банківські послуги, депозитні послуги, розвиток депозитних послуг*

An important role in the functioning of market for banking services belongs regional peculiarities. In this article the author proposes approach to the assessment of development of deposit services in the regions. An author compares the average annual balances of deposits with the gross regional product. The author defines correlation between the development level banking services and regional economics. By author was conducted calculation and analysis of indexes of development of deposit services in areas of Ukraine during 2012. Thus, the proposed method will help participants market of banking services in the organization management and planning of banking activities regions.

Key words: *region, regional market for banking services, banking services, deposit services, development of deposit services.*

Досліджуючи ринок банківських послуг слід звернути увагу на регіональні особливості, що характеризують територіальний простір як можливе підґрунтя для проведення та здійснення банківської діяльності. Таким чином, слід виділити визначальні характеристики, котрі оцінюють на скільки спеціалізований регіон на предмет розвитку банківських послуг, в ролі яких пропонуємо розглянути депозитні операції. Розроблена нами методика пропонує в якості інформаційних даних, котрі визначають рівень банківської діяльності, а отже, і банківську спеціалізацію регіонів, розглядати середньорічні залишки по залучених депозитах від нефінансових корпорацій та домашніх господарств [3]. Вибір вказаних вище елементів пояснюється тим, що з усієї сукупності статистичних даних, які ведуться по банківській діяльності регіонів, дані показники найбільшою мірою охоплюють тих, хто продукує банківські послуги та несуть безпосередню інформацію про їх обсяги, що відображається середньорічними залишками.

Наступним етапом дослідження є оцінка та аналіз існуючих особливостей, що впливають та визначають рівень розвитку депозитної справи в регіонах. Індикатором для проведення дослідження слугуватимуть дані по ВРП. Відповідні часткові індекси даного напрямку пропонуємо розраховувати, співставляючи середньорічні залишки по залучених депозитах від нефінансових корпорацій та домашніх господарств з ВРП. В результаті проведених аналітичних досліджень отримаємо індекси розвитку депозитних послуг серед домашніх господарств та нефінансових корпорацій в регіонах. Дані показники оцінюватимуть запаси депозитних ресурсів на 1 гривню ВРП регіону та характеризуватимуть взаємозв'язок між рівнем розвитку банківських послуг й економікою регіонів. В кінцевому результаті, отримані значення допоможуть продіагностувати існуючий рівень розвитку ринків банківських послуг, що складається під впливом забезпеченості банківськими послугами в тих чи інших регіонах. Розрахований індекс розвитку депозитних послуг серед домашніх господарств за 2012 рік представлений на рис. 1.

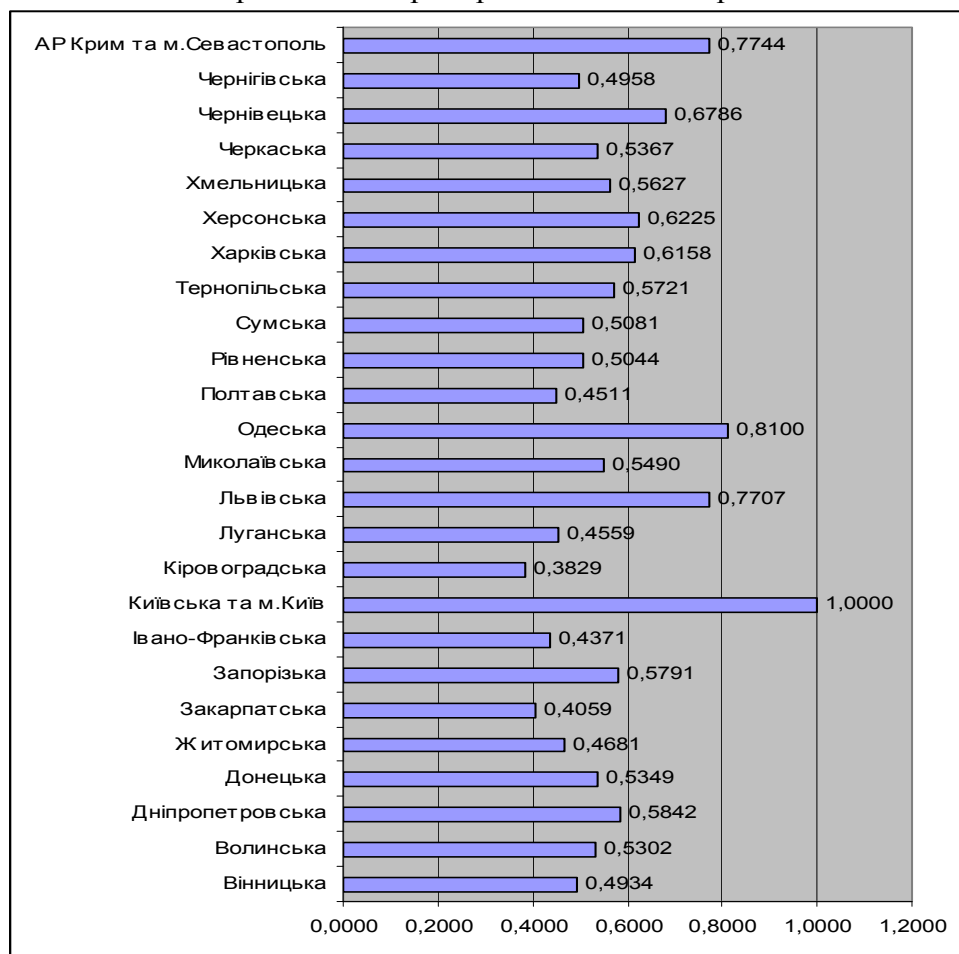


Рис. 1. Індекс розвитку депозитних послуг серед домашніх господарств за 2012 рік

Результати аналізу дозволяють зробити висновок, що найвищі показники спостерігалися по м. Києву та Київській області. Така ситуація знаходить своє пояснення в тому, що даний регіон характеризується найвищим по Україні розміром заробітної плати та доходів, а отже, і відповідно, більшими можливостями для розвитку даного виду банківських послуг.

Досить високий рівень розвитку депозитних послуг спостерігався в Одеській та Львівській областях, оскільки на даних територіях функціонують місцеві регіональні банки, котрі завоювали довіру серед населення і володіють широкими можливості для розвитку даного виду послуг.

Щодо решти областей, то серед них слід виділити області із досить потужними можливостями. До даної групи віднесемо Дніпропетровську, Харківську, Донецьку області. Перелічені регіони мають всі необхідні можливості для розширення депозитних послуг серед населення. Це, по-перше, присутність на своїх територіях банків-юридичних осіб, по-друге - порівняно високий розмір заробітної платні тощо. Але на жаль, дані регіони не використовують надані переваги та характеризувалися протягом зазначеного періоду низьким рівнем розвитку депозитних послуг серед населення.

Незначний рівень заощаджень притаманний також домашнім господарствам Луганської, Полтавської, Запорізької, Чернігівської областей. Така ситуація пояснюється двома можливими причинами: нестачею доходів для заощаджень та обмеженим рівнем довіри до банківських установ. Досить низький рівень розвитку даного виду послуг спостерігався і в Закарпатській області, хоча дана область є однією з небагатьох областей, що має значний грошовий потенціал для накопичення серед населення, враховуючи близькість до кордону та значні доходи фізичних осіб від трудових міграцій.

Таким чином, з проаналізованого матеріалу можна зробити висновок: серед більшості населення областей України прослідковуються тенденції до низького рівня заощаджень та розвитку депозитних послуг, що пояснюється рядом причин основні з них є недовіра до банківських установ, низький рівень доходів, відсутність чіткого механізму державної підтримки та регулювання банківської діяльності та звичайно нераціональне територіальне розміщення банківських установ по регіонах.

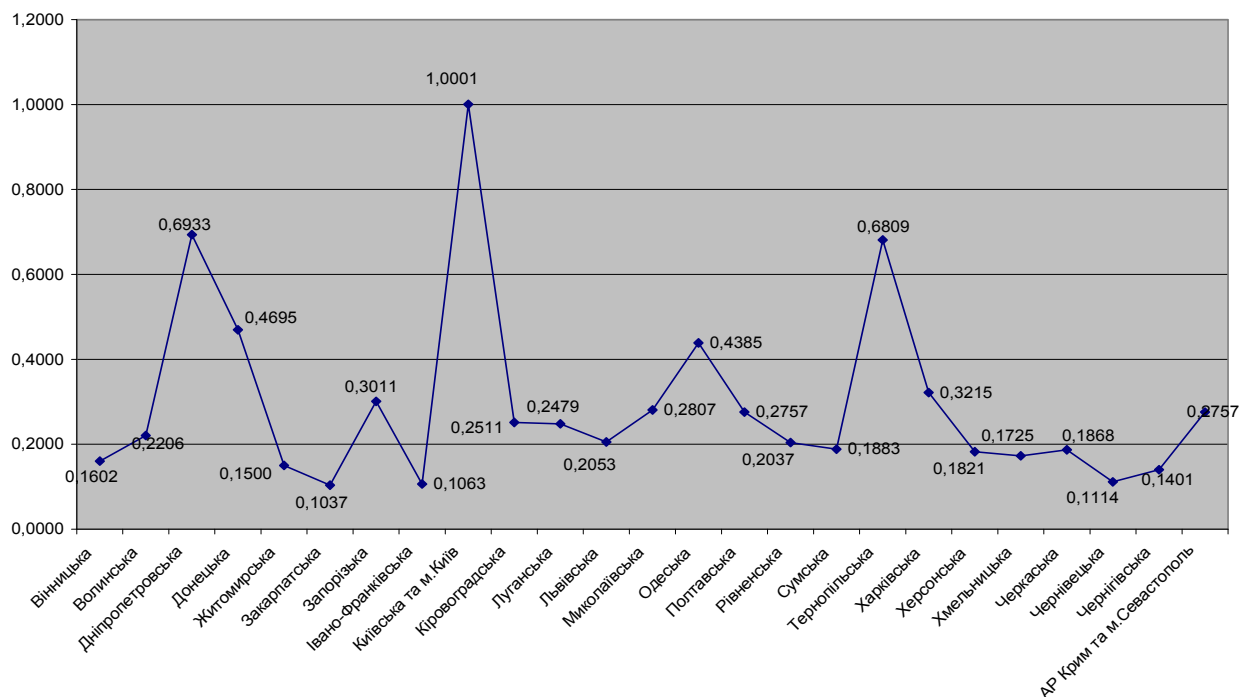


Рис. 2. Індекс розвитку депозитних послуг нефінансових корпорацій за 2012 рік

Наступним показником, представленим до розгляду, є індекс розвитку депозитних послуг нефінансових корпорацій в регіонах, в ролі яких виступатимуть юридичні особи. Перш ніж перейти до аналізу слід зазначити, що рівень даного показника свідчить не лише про ступінь сформованості ресурсної бази для банківських установ регіону, але і підтверджує стабільну діяльність суб'єктів господарювання регіону. Можливість накопичувати грошові кошти на своїх депозитних рахунках означає неабияку вигоду в майбутньому для економіки регіону. Такими вигодами можуть слугувати нові робочі місця, підвищення рівня доходів і відповідно добробуту населення, наповнення бюджету за рахунок вчасної сплати податків і зборів, покращення технологій тощо.

Розрахований індекс розвитку депозитних послуг нефінансових корпорацій регіонів України за 2012 рік представлений на рис. 2.

Оцінюючи отримані результати зазначимо, що найвищий рівень даного показника спостерігався по м. Києву, Київській та Дніпропетровській областях. Така ситуація пояснюється не лише позитивними результатами діяльності юридичних осіб даних регіонів, але і значним фінансовим, інвестиційним, науковим, кадровим тощо потенціалами даних регіонів.

Суб'єкти господарювання Донецької та Одеської областей, в свою чергу, також наділені досить значними можливостями до заощаджень та накопичень. В решті областей спостерігався незначний рівень розвитку даного виду банківських послуг. Зокрема, в таких регіонах як Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Львівська, Миколаївська, Рівненська, Сумська, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська досить низький рівень розвитку притаманний в силу незначних фінансових можливостей підприємств до заощаджень, нестачею обігових коштів тощо.

Підсумовуючи результати аналізу та оцінки зазначимо, що діяльність банківських установ та суб'єктів господарювання тісно взаємопов'язані. В тих регіонах, де скупчена найбільша кількість банківських установ-юридичних осіб спостерігаються відповідно і кращі фінансові результати підприємств. Акумуляуючи левову частку активів, банківські установи мають всі необхідні засоби для активного впливу на розвиток різних сфер діяльності регіону за рахунок перерозподілу та вливання капіталів, створюючи при цьому перспективні можливості для одних, та, відповідно, унеможлиблюючи та закриваючи шляхи для інших.

Таким чином в сучасних умовах як для України загалом, так і її регіонів дослідження регіональних особливостей, які впливають та визначають розвиток депозитних послуг на банківському ринку вважається одним із пріоритетних завдань та напрямків. За таких обставин обґрунтування основних сутнісних моментів банківської діяльності на регіональному рівні є актуальним базисом, котрий сприятиме формуванню ефективної надбудови економічного розвитку банківської системи. В свою чергу, запропонований авторський підхід може бути використаний учасниками ринку банківських послуг в організації банківської діяльності на регіональному рівні.

Література:

1. Герасимчук З.В., Корецька Н.І. Територіальна організація банківської системи регіонів України: оцінка та стратегії збагачення її раціональності: Монографія./ З.В.Герасимчук, Н.І.Корецька. - Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2010.-312с.
2. Копилук О.І. Регіональна політика розвитку банківської системи України: монографія / О.І.Копилук. - Одеса : Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2014. - 576с.
3. Статистичний бюлетень : Статистика : Національний банк України Електронний ресурс .- [Режим доступу]: <http://www.bank.gov.ua/files/stat.pdf>.

Kozyakova S.

Candidate of Economic Sciences, Docent
Lugansk University Vladimir Dahl, Ukraine

INFLUENCE FEATURES OF SPA SERVICES AT THE PRICE FORMATION PROCESS

Козьякова С.С.

к.е.н., доцент
Луганський університет імені Володимира Даля, Україна

ВПЛИВ ОСОБЛИВОСТЕЙ САНАТОРНО-КУРОРТНИХ ПОСЛУГ НА ПРОЦЕС ЦІНОУТВОРЕННЯ

The article investigates and reveals the specific service spa facilities that affect the pricing process and justification of the method of pricing.

Keywords: price, pricing, service, health resort industry.

В статті досліджено та виявлено специфіку послуг санаторно-курортних закладів, що впливають на процес ціноутворення та обґрунтування методу встановлення цін.

Ключові слова: ціна, ціноутворення, послуга, санаторно-курортна галузь.

Одним з важливих факторів забезпечення сталого розвитку системи санаторно-курортних послуг є ціноутворення й політика встановлення цін на санаторно-курортні послуги. У санаторно-курортній сфері ціноутворення - одна з найбільш складних проблем, оскільки ціна, з одного боку, формується залежно від кон'юнктури ринку, але з іншої сторони рівень цін впливає на величину попиту та пропозиції санаторно-курортних послуг.

Економічний зміст санаторно-курортної галузі зводиться до виконання робіт та надання послуг шляхом використання природно-лікувальних ресурсів. Послуги являють собою види діяльності, робіт, у процесі виконання яких створюється не новий і не матеріально-речовий продукт, а змінюється якість уже створеного продукту. Отже, послугами є блага, які надаються не у вигляді речей, а у формі корисної діяльності - виконаних робіт, послуг, інформації, тобто послуга - це цілеспрямована діяльність, виявом результату якої є корисний ефект.

Безпосередньо процес створення послуги визначає суть бажаного результату, споживчої якості. На відміну від матеріальних товарів, послуги мають властиві їм певні ознаки:

невідчутність послуги доти, поки споживач її не спробує, не відчує, не торкнеться чи не випробує. Процес визначення споживчих якостей послуги, таким чином, не може бути встановлений за запахом, кольором чи іншими ознаками, властивими для матеріальних товарів;

нероздільність виробництва та споживання послуги. Зазначена характеристика послуги вказує на присутність суб'єкта продуцента рекреаційної послуги, тобто визначає пріоритет, місце розташування і цим обмежує можливість вибору споживання;

непостійність якості. Дію та ефект рекреаційної, а особливо санаторно-курортної, послуги важко передбачити та контролювати, оскільки ефект лікування чи оздоровлення рано чи пізно зникає;

незбережуваність послуги в часі, що не дозволяє фірмі рекреатору зберігати її для того, щоб передати споживачеві раніше чи пізніше певного часу. Відтак зростає ймовірність аритмічності попиту, що може відбитися на зростанні виробничих та фінансових ризиків ведення бізнесу;

відносна легкість відтворення послуги, що робить її такою ж легкою для копіювання конкурентами і не вимагає придбання зразка, наприклад, у матеріальному виробництві фізичного товару. Відносний характер послуги визначається тим, що, приміром, при лікуванні певних захворювань можуть використовуватись запатентовані пристрої чи медичні

прийоми, без наявності чи знання яких копіювання послуги не дасть очікуваної вигоди від споживання послуги.

Притаманні послугам риси збільшують ризик для покупця при обранні послуги. В. Маркова виділяє дві причини, що цілком відрізняють ринок послуг від інших ринків:

послуга не існує до її надання, що унеможливлює порівняння й оцінку послуг до їхнього одержання;

послугам притаманний високий ступінь невизначеності, що ставить клієнта в невідповідне становище, а продавцям ускладнює просування послуг на ринок.

Найчастіше під послугою розуміється результат безпосередньої взаємодії виконавця та споживача, а також виробничої діяльності, спрямованої на задоволення потреб споживача. Як показують дослідження, сутність послуги не може бути пізнаною в якомусь одному вимірі, в певній системі класифікаційних понять, оскільки це буде обмежувати розуміння суті послуги взагалі та курортно-рекреаційної послуги зокрема. За функціональним призначенням послуги можна класифікувати згідно з тими потребами, які вони задовольняють. Класичною є піраміда потреб А. Маслоу, за якою можна визначити такі потреби:

фізіологічні (харчування, проживання тощо);

послуги, спрямовані на досягнення безпеки майна чи особистості;

послуги спілкування, що мають за мету отримання комунікативного задоволення (послуги різного типу розважальних закладів, клубів тощо);

послуги, за допомогою яких реалізуються потреби визнання, ідентифікації особи в колективі, суспільстві, які реалізуються шляхом придбання іміджевих послуг;

послуги, із допомогою яких людина реалізує функцію самовираження, самовдосконалення (наприклад, екстремальні види туризму).

За фізичним утіленням послуги для населення поділяються на матеріальні та відчутні, тобто такі, що не мають уречевленої форми.

Матеріальною є послуга, призначена для задоволення матеріально-побутових потреб (споживача послуг чи колективних споживачів) у вигляді суспільного блага, вигоди. Матеріальна послуга забезпечує відновлення чи збереження споживних властивостей продуктів на замовлення громадян, а також створення умов для споживання. Зокрема, до матеріальних послуг можуть бути віднесені побутові послуги, пов'язані з ремонтом та виготовленням виробів, послуги громадського харчування, транспортні послуги тощо.

Відчутні послуги забезпечують підтримування та відновлення здоров'я, духовний та фізичний розвиток особистості, сприяють підвищенню професійної майстерності. Отже, до відчутних послуг можуть бути віднесені медичні, санаторно-курортні, лікувально-оздоровчі послуги, послуги індустрії організованого довілля і розваг, освіти, туризму, особистої та колективної безпеки (життєдіяльності, здоров'я, майна, природного оточення).

Специфіка санаторно-курортної галузі полягає у тому, що:

по-перше, процес створення продукту представлено у формі надання послуги чи виконання роботи (лікування, медична реабілітація, профілактика);

по-друге, визначальними серед виробничих факторів виступає цінність, детермінована рідкістю та унікальними лікувальними властивостями природного ресурсу;

по-третє, вона має чітко виражений сезонний характер, що особливо важливо для курортних місцевостей;

по-четверте, існує певна спорідненість, а також відмінність між діяльністю курортною та рекреаційною;

по-п'яте, вона має комплексний, інтегрований характер. У діяльності санаторно-курортних підприємств основною послугою є оздоровлення споживачів. Однак здебільшого ця послуга реалізується в комплексі з супутніми послугами: побутовими послугами, послугами харчування, культурно-розважальними тощо.

Специфічні особливості послуг полягають не лише у відносно більшій місткості праці порівняно з виробництвом матеріально-речових благ, а й у значно нижчій частці матеріальних затрат (вартості) кінцевого виробництва послуг.

Особливість санаторно-курортної послуги в методологічному аспекті полягає в тому, що вона характеризується споживчими вартостями чотирьох видів:

по-перше, споживчими вартостями, що не є продуктами людської праці (клімат, ландшафт, флора й фауна);

по-друге, споживчими вартостями праці, витраченого в минулому, що й не ухвалює товарної форми (пам'ятники культури);

по-третє, споживчими вартостями, якими користуються туристи безкоштовно, хоча вони й вимагають витрат на їхнє відновлення (парки, лісу, пляжі);

по-четверте, споживчими вартостями, що виступають як товари й послуги рекреаційного призначення.

При формуванні цінової політики необхідно враховувати деякі характерні риси, що впливають на процес ціноутворення санаторно-курортних послуг (рис. 1):



Рис. 1. Характерні риси, що впливають на процес ціноутворення санаторно-курортних послуг

Джерело: власна розробка автора на основі опрацювання наукових робіт [1-4].

у часі між моментом встановлення цін, моментом купівлі-продажу й фактичним споживанням рекреаційного продукту, у зв'язку із чим посередники й покупці не розділяють із виробниками ризиків, пов'язаних з коливанням цін на ринку;

переважно оптовий характер реалізації через різних посередників, що обумовлює високі базові ціни із включенням у пакет максимально можливого набору послуг;

значне державне регулювання ціноутворення санаторно-курортних послуг через фіксовані розміри дотацій на путівки, зміну умов закупівлі позабюджетними фондами, коливання податкових пільг;

монополістично конкурентний ринок путівок визначає значну диференціацію санаторного продукту, високий рівень конкуренції й незначний вплив окремих санаторно-курортних організацій на загальний рівень цін;

виражені коливання еластичності цін протягом року (від високоеластичного попиту у весняно-осінній період і зниження еластичності в розпал сезону й узимку);

сезонна диференціація цін;

негнучка пропозиція й значна величина постійних витрат;

високий рівень орієнтації на психологічні особливості споживача, пов'язані з його статусом, положенням у суспільстві, цілями поїздки.

В остаточному підсумку саме від цін залежать досягнуті рекреаційним підприємством комерційні результати, а ефективна цінова політика виявляє довгочасний і часом вирішальний вплив на всю систему торгово-виробничої діяльності організації.

Системний підхід до аналізу проблеми дозволив виявити фактори, що суттєво впливають на процес ціноутворення. В умовах монополістичної конкуренції в аналізованому секторі економіки, формування цін на санаторно-курортні послуги відбувається під впливом існуючої структури попиту, цін конкурентів і власних витрат.

Таким чином, можна говорити про подвійну природу санаторно-курортної послуги, так в залежності від методологічного аспекту, визначальними у виборі напрямку руху рекреанта є споживча вартість санаторно-курортних послуг. В залежності від виробничого процесу санаторно-курортні послуги виступають, як продукт праці, призначений для продажу, як товар. А якщо розглядати санаторно-курортні послуги як складову соціальної політики, то вона виступає головним індикатором задоволення потреб громадян.

Література:

1. Байе М.Р. Управленческая экономика и стратегия бизнеса. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 743 с.
2. Несторенко Т.П. Совершенствование процесса ценообразования в санаторно-курортных учреждениях// Материалы докладов III научно-практической конференции "Информационные технологии в управлении туристической и курортно-рекреационной экономикой". - Бердянск: АУИТ "АРИУ", 2007. – С. 27-33.
3. Несторенко Т.П., Киркова Н.П. Ситуационный подход в ценообразовании как оптимизация результатов деятельности предприятий санаторно-курортной сферы // Регіональні проблеми розвитку туризму та рекреації: Зб. наук. праць. – Донецьк: ТОВ „Юго-Восток, Лтд”, 2005. – С. 247–256.
4. Устинова Э.И. Некоторые вопросы формирования стоимости услуг санаторно-курортных предприятий // Культура народов Причерноморья. – 2003. – № 45. – С. 95–97.

Nezdoyminov S. G.

Ph.D. in economics, Associate Professor, Department of Economics and Tourism Management,
Odessa National Economic University

PREDICTION OF DEVELOPMENT OF TOURISM AND HOSPITALITY IN THE REGION

Нездоймінов С. Г.

канд. екон. наук, доцент кафедри економіки та управління туризмом,
Одеський національний економічний університет

ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ СФЕРИ ТУРИЗМУ ТА ГОСТИННОСТІ В РЕГІОНІ

Investigates theoretical questions of modern development of regional tourism and hospitality. The analysis of the status and prospects of development of enterprises of tourist and hotel industry in Odessa region. The statistical forecasting methods based on trend models. Proposed methods forecasting the development of the flow of tourists in accommodation enterprises in the region.

Key words: *methods of forecasting, travel and hotel industry, the trend model, the flow of tourists, regional development.*

Досліджено теоретичні питання сучасного розвитку регіональної сфери туризму та гостинності. Проведено аналіз стану та перспектив розвитку діяльності підприємств туристичної та готельної сфери

Одеського регіону. Розглянуто статистичні методи прогнозування, що базуються на трендових моделях. Запропоновано методи прогнозування розвитку потоку туристів до закладів розміщення в регіоні.

Ключові слова: методи прогнозування, туристична та готельна сфера, трендова модель, туристичний потік, регіональний розвиток.

Інтеграція України в міжнародне співтовариство, впровадження ринкових методів управління як економікою в цілому, так і окремими підприємствами сфери рекреації та туризму повинне ґрунтуватись на прогнозних розрахунках туристичного попиту на регіональний турпродукт, який виробляється і пропонується в регіонах України. Зростання кількості туристів дасть змогу вивести туристичний бізнес до провідних видів економічної діяльності в регіоні. Проблеми прогнозування розвитку регіональної економіки та туристичних ринків, економіко-математичного моделювання попиту на послуги підприємств гостинності та розвитку сценаріїв руху туристичного потоку в регіонах, досліджувалися в працях фахівців: Герасименка В. Г., Лютак О. М., Медведєва А. В. і ін. [1-3]. В цілому, їх висновки зводяться до необхідності розробки та застосування методів економіко-математичного моделювання щодо прогнозування сценаріїв руху туристичного потоку в контексті формування регіональних програм розвитку туризму та рекреації, агро - рекреаційних кластерів. На наш погляд, сучасне управління туристично-рекреаційним комплексом вимагає застосування методів аналізу туристичного потоку в регіонах України [4;5]. Тому доречно здійснити прогнозний розрахунок динаміки розвитку потоку туристів, який має бути обслугований суб'єктами туристичної діяльності регіону, згідно даних статистики, наведених у табл. 1.

Таблиця 1

Туристичні потоки в Одеській області за 2009-2013 рр. [6]

Роки	Кількість туристів,	Іноземні	Туристи-	Внутрішні
	обслугованих	туристи	громадяни	туристи
	суб'єктами туристич.		України	
	діяльності, усього		які виїжджали	
			за кордон	
2009	87436	29183	30696	27557
2010	103526	34910	37628	30988
2011	76066	17136	32321	26609
2012	65129	9807	36726	18596
2013	61589	7047	44136	10406

Розрахунок темпу зростання туристичного потоку, нами здійснено за методикою екстраполяції, заснованої на розрахунках середньорічних темпів зростання за формулою:

$$K = \sqrt[n-1]{Y_t / Y_i} , \quad (1)$$

де: **K** - середньорічний темп зростання;

n - кількість років у динамічному ряді;

Y_t - кількість обслугованих туристів у звітному (останньому) році;

Y_i - кількість обслугованих туристів у базисному (першому) році.

Для проведення розрахунків прогнозування туристичних потоків в регіоні були використані дані Головного управління статистики Одеської області за 2009-2013 рр. (див. табл. 1). За результатами розрахунків середньорічний темп зростання для загального туристопотоку становив: $K = 0,916$; для потоку іноземних (в'їзних туристів) $K_{ін.} = 0,701$; для потоку туристів-громадян України, які виїжджали за кордон (виїзні туристи) - $K_{виїжд. за кордон} = 1,095$; для туристопотоку внутрішніх туристів - $K_{внутр.} = 0,784$. В табл. 2 і на рис. 1 відображено прогноз обсягу потоку туристів: загального, в'їзного, виїзного та внутрішнього за розрахунковим підсумком.

Таблиця 2

Прогноз туристичних потоків в Одеській області на 2014-2018 рр.

Роки	Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристич. діяльності, усього	Іноземні туристи	Туристи- громадяни України які виїжджали за кордон	Внутрішні туристи
2014	56423	4940	48330	8157
2015	51690	3463	52924	6395
2016	47355	2428	57953	5013
2017	43383	1702	63461	3929
2018	39744	1193	69492	3080

Як свідчать прогнозні розрахунки динаміки туристичного потоку (табл. 2), проблемним питанням є зменшення частки іноземних туристів, що прибувають до Одеського регіону. Щоб змінити цю негативну тенденцію, на наш погляд, необхідно створити умови для залучення споживачів послуг в'їзного туризму, а саме необхідно модернізувати інфраструктуру рекреаційно-туристичного комплексу та запропонувати конкурентоспроможний туристичний продукт. В той же час, вагомим показником розвитку туристичної інфраструктури та регіонального туризму є кількість підприємств розміщення та їх місткість. За статистичними даними (табл. 3), нами здійснено розрахунок щодо прогнозу динаміки розвитку потоку туристів до закладів розміщення в регіоні.

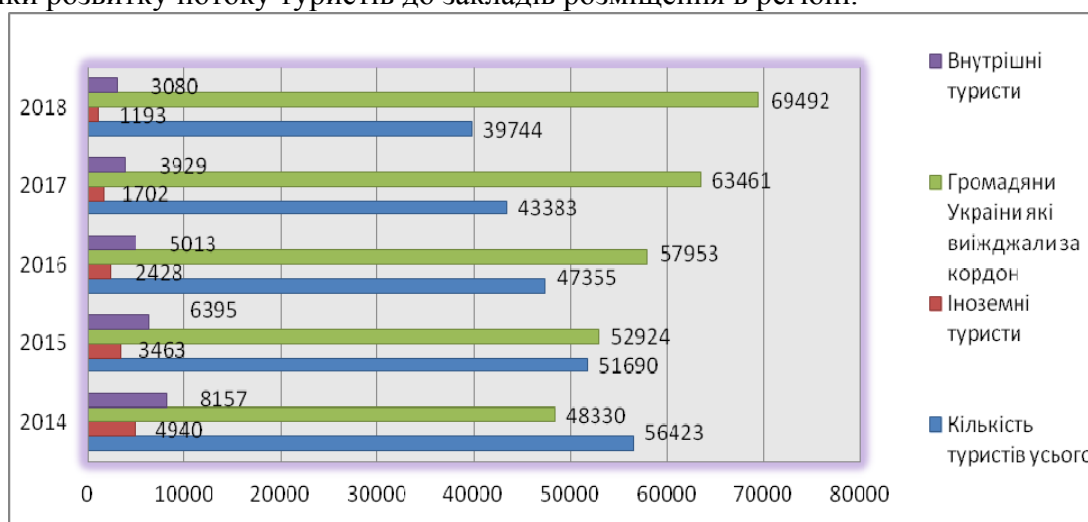


Рис. 1. Діаграма прогнозу потоку туристів до Одеського регіону в 2014-2018 рр.

Таблиця 3

Колективні засоби розміщення в Одеській області [7]

Роки	Кількість КЗР, одиниць			Кількість місць, одиниць			Кількість розміщених, осіб		
	усього	у тому числі		усього	у тому числі		усього	у тому числі	
		юри-	фізич.		юри-	фізич.		юри-	фізич.
		дичні	особи-		дичні	особи-		дичні	особи-
		особи	підпр.		особи	підпр.		особи	підпр.
2011	497	275	222	17494	14486	3008	481433	400114	81319
2012	623	306	317	61090	43702	17388	545661	411443	134218
2013	685	303	382	62444	44164	18280	567678	397423	170255

Згідно розрахунку за формулою 1, середньорічний темп зростання кількості туристів, розміщених у закладах гостинності складає: $K = 1,085$. На рис. 2 відображена трендова діаграма прогнозу потоку туристів, які можуть перебувати у колективних закладах розміщення по Одеському регіону на період 2014-2018 рр. Як свідчить прогноз, динаміка

кількості приїжджих, які прагнуть скористатися послугами колективних засобів розміщення є позитивною. Такий сценарій розвитку галузі, щодо зростання кількості туристів у 2018 р. до 857 тис. осіб дасть змогу вивести туристичну діяльність до провідних видів економічної діяльності в регіоні.

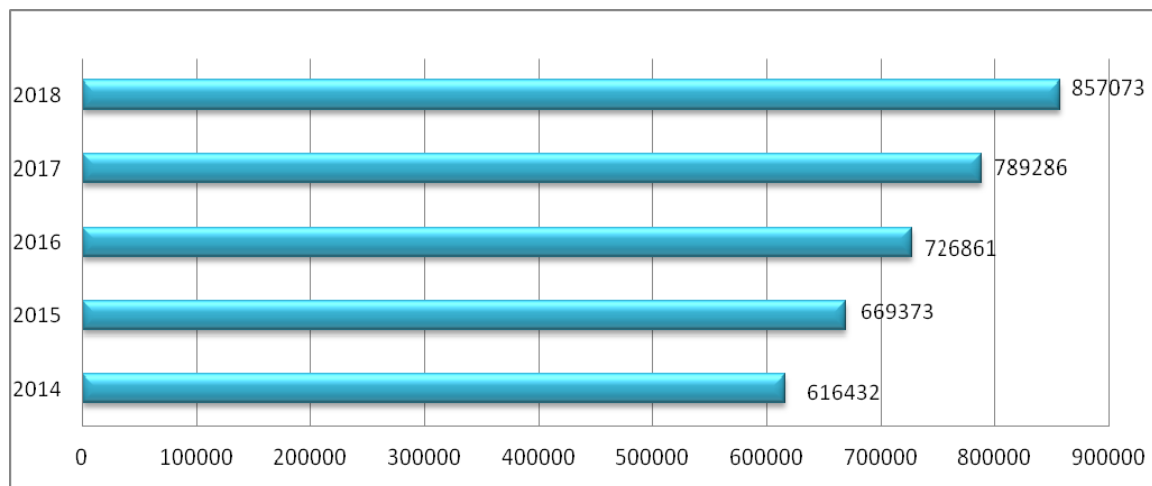


Рис. 2. Діаграма прогнозу потоку туристів до колективних закладів розміщення по Одеському регіону на період 2014-2018 рр. (осіб)

У 2013 році обсяг надходжень до бюджету від сплати закладами гостинності регіону туристичного збору склав 3 833,1 тис. грн., що на 11,2 % більше у порівнянні з 2012 роком [8]. Незважаючи на негативні прояви світової фінансової кризи, у структурі зовнішньої торгівлі послугами Одеської області впродовж 2011-2013 рр. стабільно утримується позитивне сальдо по статті "Подорожі". В той же час, аналіз туристичних потоків в Одеській області наочно відображає тенденцію зниження потоку в'їзного туризму та тенденцію зростання потоку виїзного туризму в досліджуваному регіоні. У 2013 році частка іноземного туризму складала 11%, частка зрубіжного туризму - 72%, частка внутрішнього туризму 17% у загальному туристопотоці.

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок про те, що відбувалось негативне впливання економічної кризи у нашій країні на динаміку кількості туристів, коли мало місце скорочення чисельності приїжджих осіб, які відвідували Одеський регіон та проживали у колективних засобах розміщення, незважаючи на те, що кількість місць у них протягом останніх років зростала. Аналіз свідчить, що за останні 3 роки спостерігається позитивна тенденція в залежності між показником рівня розвитку інфраструктури гостинності (місткість колективних засобів розміщення) та кількістю туристів. Таким чином можна стверджувати, що кожен новий об'єкт інфраструктури розміщення буде підвищувати рівень використання потенціалу регіонального рекреаційно-туристичного комплексу, і є доцільним розвивати його основну складову - готельну сферу, тому що цей сучасний чинник привабливості буде сприяти подальшому зростанню туристичного потоку в Одеський регіон.

Література:

1. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку: монографія / за заг. ред. професора В. Г. Герасименка; авт. кол.: В.Г. Герасименко, С.С. Галасюк, С.Г. Нездоймінов [та ін.]. – Одеса: Астропринт, 2013. – 304 с.
2. Лютак О. М. Аналіз та оцінювання інформації про основні туристичні потоки України / О. М. Лютак // Актуальні проблеми економіки. - 2012. - № 12. - С. 217-225.
3. Медведев А. В. Анализ экономики региона на основе многокритериальной математической модели / А.В. Медведев, А.В. Смольянинов, Л.С. Аврова Е.Г. Колесникова. [Електронний ресурс] – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/113-11290>
5. Нездоймінов С. Г. Підприємницький вектор розвитку регіонального туризму: монографія / С. Г. Нездоймінов. – Одеса: Пальміра, 2011. – 344 с.

6. Нездойминов С. Г. Туризм - стратегический фактор развития Черноморского региона / С. Г. Нездойминов. - Всероссийский экономический журнал «ЭКО». - Новосибирск, 2014.- № 2. - С.104 - 114.
7. Туристичні потоки в Одеській області за 2009-2013 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.od.ukrstat.gov.ua/>
8. Колективні засоби розміщення в Одеській області. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.od.ukrstat.gov.ua/>
9. Нездойминов С. Г. Экологизация туризма как фактор устойчивого развития туристских регионов / С. Г. Нездойминов. – Региональные исследования. Научный журнал. Смоленский гуманитарный университет. – 2014. – № 1(43). – С.133 – 140.

Sviridova N.D.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Kozyakova S.S.

Candidate of Economic Sciences, Docent

Lugansk University Vladimir Dahl, Ukraine

MONITORING OF TOURIST AND RECREATIONAL INFRASTRUCTURE OLD INDUSTRIAL REGIONS

Свірідова Н.Д.

д.е.н., професор

Козьякова С.С.

к.е.н., доцент

Луганський університет імені Володимира Даля, Україна

МОНІТОРИНГ СТАНУ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ СТАРОПРОМИСЛОВИХ РЕГІОНІВ

The paper analyzes the main economic and social indicators that characterize tourism and recreational potential of old industrial regions. The results of the analysis of the estimation of tourism development in certain areas of the regions.

Keywords: *recreational potential, resources, tourism infrastructure, industrial tourism.*

В статті проведено аналіз основних економічних та соціальних показників, які характеризують туристично-рекреаційний потенціал старопромислових регіонів країни. За результатами проведеного аналізу надано оцінку розвитку туристичної галузі на окремих територіях регіонів.

Ключові слова: *природно-рекреаційний потенціал, ресурси, туристична інфраструктура, промисловий туризм.*

Поступове вичерпання потенціалу екстенсивного розвитку домінуючого ресурсомісткого виробництва (вугільного та металургійного) старопромислових регіонів Сходу України загострює системні соціально-економічні проблеми цих територій, вимагає до пошуку нових сфер, напрямків та важелів розвитку економіки старопромислових регіонів. Перспективним, з урахуванням наявного на місцевому рівні ресурсного потенціалу, є розвиток сфери послуг, у т.ч. рекреаційно-туристичної сфери.

Природно-кліматичні та історичні умови створили на Сході України потужну ресурсну базу для розвитку туристично-рекреаційної індустрії та розбудови туристично-рекреаційної інфраструктури. Що дозволить здійснити структурну модернізацію економіки старопромислових регіонів (у т.ч. Донецької, Луганської, Запорізької областей), сприятиме переорієнтації їх економіки на зростання доданої вартості сфери послуг на основі ефективного використання наявного на регіональному рівні ресурсного потенціалу.

Основними промисловими регіонами України є Донецька, Дніпропетровська, Луганська та Запорізька області, які складають велику частину економіки країни. Вони характеризуються порівняно високим рівнем платоспроможності населення. За статистичними даними, зазначені промислові регіони посідають передові місця в рейтингу показників рівня життя населення регіонів України (табл. 1).

Таблиця 1

Рівень життя населення по старопромислових регіонах України за 2009 р. та 2012 р.[6]

Регіон	Середньомісячна заробітна плата найманих працівників по областях (грн.)		Рейтинг на 2012р.	Витрати населення на одну особу по областях (грн.)		Рейтинг на 2012р.	Наявний дохід на одну особу населення за областями (грн.)		Рейтинг на 2012р.
	2009р.	2012р.		2009р.	2012р.		2009р.	2012р.	
Дніпропетровська	1 963	2790	2	17485,8	25937,7	3	16 647	23724	2
Донецька	2 116	3063	1	16900,5	24311,4	2	17381	24622,8	1
Запорізька	1 843	2607	4	17503,4	25966,6	4	16 174	23142,8	3
Луганська	1 873	2742	3	13611,6	20234,4	1	14368	20589	5
Харківська	1 804	2407	5	19571,6	28856,1	5	14 902	21421,1	4

Рівень життя населення прямо впливає на розвиток туристичної індустрії в промислових регіонах. Незважаючи на статус промислових регіонів, згадані області мають необхідний потенціал для створення власного туристичного продукту. Отже, слід розглянути сучасний стан індустрії туризму Донецької, Дніпропетровської, Запорізької та Луганської областей за основними видами.

Таблиця 2

Природно-ресурсний стан Луганської області порівняно з регіонами конкурентами за 2005 р. й 2009 р. [4, с. 73]

Область/рік	Основні види продукції добувної промисловості				Водні ресурси			Заповідники, національні природні парки	
	Вугілля готове, тис.т	Газ природний, млн.м ³	Піски природні, тис.м ³	Галька, гравій, щебінь і камінь дроблений, тис.м ³	Кількість	Загальна довжина, км	Площа землі під водою, тис.га	Кількість	Площа, тис.га
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Дніпропетровська									
2005 р.	10,8	х	х	х	949	7560	155,6	1	3,8
2009 р.	X	х	х	х				1	3,8
Донецька									
2005 р.	30512	х	х	х	2287	11653	42,3	2	43,2
2009 р.	24826	х	х	х				2	43,8
Запорізька									
2005 р.	X	х	397,3	2104,5	979	5953	171,6	0	-
2009 р.	X	х	183,7	1822,5				1	16,8
Луганська									
2005 р.	18825	383,4	300,7	268,8	104	3297	22	1	2,1
2009 р.	16301	370,7	215,3	309,6				1	5,4
Харківська									
2005 р.	X	х	х	х	867	6405	60,8	1	14,3
2009 р.	X	8112	1031	х				1	14,3

Передумовою розвитку туризму є необхідний природно-рекреаційний потенціал територій. Рекреаційні ресурси свідчать про потенційні можливості території, а не реалізацію. Усі рекреаційні ресурси за ступенем впливу на формування та розвиток рекреаційної діяльності на певній території можна розділити на такі групи:

- 1) ресурси, функціонально необхідні для конкретних видів відпочинку;
- 2) ресурси, що впливають на процес відпочинку та його ефективність;

3) ресурси, що впливають на можливість рекреаційного будівництва та функціонування інфраструктури [3, с.84].

Як було зазначено раніше, площа освоєних і потенційних рекреаційних територій в Україні (без радіаційно-забруднених) становить 12,8% території країни й розподіляється згідно природних особливостей на три макрорайони: східний, західний, південний. Такі дані свідчать про те, що промислові регіони України володіють багатими природними ресурсами, різноманітними корисними копалинами, видобуток яких постійно збільшується. Але за кожним видом продукції маються регіони-конкуренти (табл. 2).

За даними таблиці видно, що регіони володіють такою продукцією добувної промисловості, а саме вугіллям, галькою, гравієм, щебенем, природним газом та пісками, що формує благодійний клімат. Таким чином на ринку добувної продукції Луганська область займає стійку позицію, бо великої кількості регіонів-конкурентів на східній частині України по приведений видах продукції не існує.

За рахунок географічного положення області сходу займає низьку позицію по стану водних ресурсів та кількості заповідників, національних природних парків.

Формування туристичного іміджу відбувається в першу чергу за рахунок привертаючих чинників:

- природно-рекреаційні ресурси;
- історико-культурне надбання;
- пам'ятники архітектури;
- релігійні споруди [5, с.558].

У межах Донецької області знаходиться майже 110 км узбережжя Азовського моря з унікальними мілководними піщаними пляжами, національний природний парк «Святі гори» (м. Святогірськ), Хомутовський степ, заповідник Кам'яні Могили, Слов'янські озера карстового походження, Краснолиманський ліс з унікальним кліматом, ландшафтні парки: «Клебан-Бик», «Зуєвський», «Меотіда», «Половецький степ» і ландшафтний заказник «Беша». Культурно-історичним надбанням Донецької області є Успенська Святогірська лавра, Святогірський державний історико-архітектурний заповідник, краєзнавчий та музей народної архітектури та побуту просто неба у с. Прелесне, музей мініатюрної книги ім. В. А. Розумова в м. Горлівка та ін.

На території Запорізької області розташовано 314 територій та об'єктів природно-заповідного фонду загальною площею 122 тис. га, з них 23 території загальнодержавного значення та 291 місцевого значення. На Запоріжжі діє Ландшафтний заказник місцевого значення «Балка Різана», 2 національних природних парки «Великий Луг» та Приазовський національний природний парк, Острів Хортиця, Державний історико-археологічний заповідник «Кам'яна Могила». Запорізька область є центром відродження козацтва і на сьогоднішній день єдиною областю, де розроблена і введена в дію Програма відродження та розвитку козацтва, що сприяє відродженню духовності та культури на прикладі історичних традицій українського козацтва [7].

У Луганській області розташовано 7 територій і об'єктів природно-заповідного фонду, серед них такі пам'ятки природи як Айдарська тераса і Конгресів Яр, Луганський природний заповідник, 6 парків - пам'яток садово-паркового мистецтва, 13 заказників, 48 пам'яток природи, 14 заповідних урочищ (Стрільцівський степ – Міловський район; Провальський степ – Свердловський район; Станічно-Луганське відділення Луганського природного заповідника – Станічно-Луганський район; ботанічний заповідник Юніцького – Біловодський район; заповідне урочище Кисельова балка – Чугінське лісництво; гідрологічний заповідник Кременські каптажі – м. Кременна). За даним Луганської державної адміністрації, протягом 2012 року лише 2 % туристів здійснили туристичні подорожі з метою оздоровлення та лікування [1]. Культурне надбання Луганської області налічує 4 635 об'єктів культурної спадщини (з яких 44 - національного значення).

Природно-рекреаційний потенціал Дніпропетровської області визначається м'яким кліматом, мінеральними водами та лікувальними грязями, курортом «Солоний Лиман».

Сільський зелений туризм є основним видом туризму Дніпропетровської області. Розроблені туристичні маршрути територіями Нікопольського, Павлоградського, Апостолового, Криничанського та Царичанського районів. Релігійний туризм Дніпропетровської області може бути розвинений на базі великої кількості соборів, храмів, національних спільнот. На сьогоднішній день поширюються пропозиції для українських паломників відвідання святих місць у сусідніх європейських країнах; у свою чергу, можливо розвивати зустрічні пропозиції, наприклад, на базі комплексу Китайгородських церков, які є найстарішими архітектурними спорудами Дніпропетровщини, Успенської церкви, церкви-дзвіниці св. Варвари, Миколаївської церкви.

Як відомо, рівень забезпеченості природно-рекреаційними ресурсами промислових регіонів розглядається як внутрішній потенціал щодо оздоровлення місцевого населення (табл. 3).

Таблиця 3

**Санаторії та пансіонати з лікуванням, будинки та пансіонати відпочинку
за регіонами станом на 2012 р. [6]**

Регіон	Санаторії та пансіонати з лікуванням*		Питома вага, %		Будинки і пансіонати відпочинку*		Питома вага, %	
	всього	у них ліжок, тис.	всього	у них ліжок, тис.	всього	у них ліжок, тис.	всього	у них ліжок, тис.
Україна	508	140786	100	100	280	58518	100	100
Дніпропетровська	17	2030	3,35	1,44	3	764	1,07	1,31
Донецька	17	3327	3,35	2,36	49	9724	17,5	16,6
Запорізька	18	5268	3,54	3,74	8	745	2,86	1,27
Луганська	12	1058	2,36	0,75	-	-	-	-
Харківська	15	3033	2,95	2,45	2	606	0,71	1,04

Ще однією складовою туристичної інфраструктури є транспортна галузь. Показником якої є щільність залізничних колій та автомобільних, довжина трамвайних та тролейбусних шляхів (рис. 1).

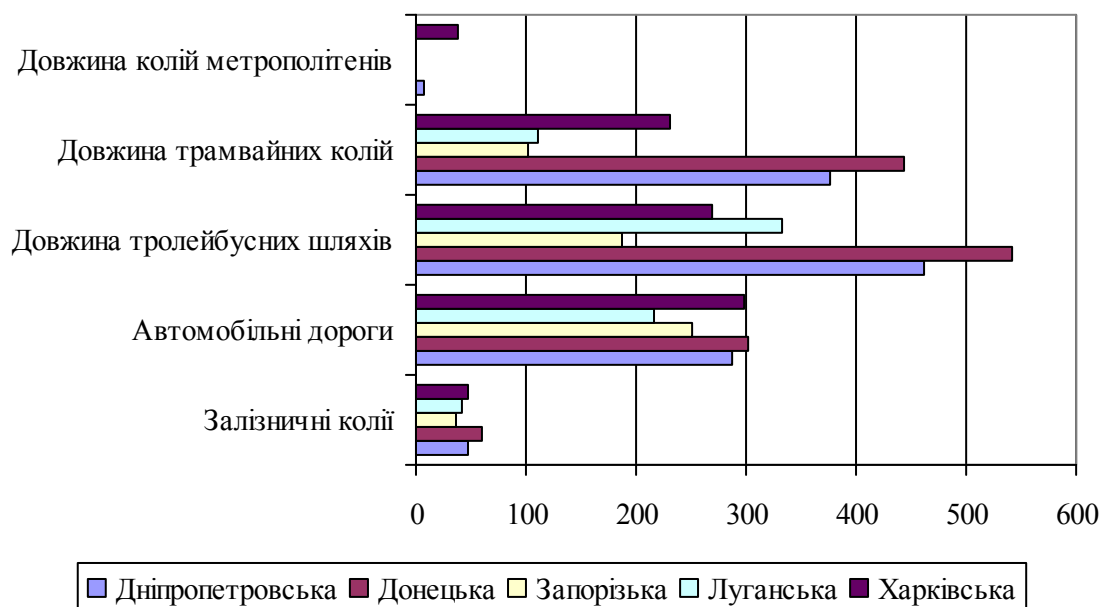


Рис. 1. Щільність та довжина доріг регіонів східної частини України за 2011 р., км/1000км² [6]

З наведеної гістограми можна зробити висновок, що найменшою щільністю автомобільних доріг володіє саме Луганська область, а щільність залізничних колій перевищує Запорізьку область.

Ще одним елементом туристичної інфраструктури є засоби розміщення. За даними Держтуризмкурорту, в Україні функціонує 2573 сертифікованих засобів розміщення, з них 503 мають категорію. П'ятизіркових засобів розміщення в Україні нараховується 15, чотиризіркових – 77, тризіркових – 215, двозіркових – 100, однізіркових – 96; 2070 засобів розміщення категорії не мають. У містах, що прийматимуть футбольний чемпіонат Європи 2012 року, у 2011 році введено в експлуатацію 12 готелів: загально вони мають 975 номерів на 2044 місця. З них два готелі позиціонуються як п'ять зірок, три – чотири зірки, шість – три зірки та один – без категорії.

На початок 2010 року Донецька область мала 79 підприємств готельного типу, з яких 56 готелів, 2 мотелі, 2 готельно-офісні центри, 12 гуртожитків для приїжджих і 7 підприємств інших типів. Необхідну для присвоєння «зіркових» категорій сертифікацію пройшли 20 готельних підприємств регіону. З них вісім отримали одну зірку; два готелі – дві зірки; вісім - три зірки; по одному готелю мають чотири і п'ять зірок. Готельні підприємства області розташовані у 24 населених пунктах, але основна їх частина зосереджена у Донецьку та у інших великих містах. Не вистачає готелів економ і середнього класу - рівня 3-4 зірки, що відповідають міжнародним стандартам, відсутні кемпінги, мотелі і підприємства техобслуговування для рекреантів, що приїжджають у регіон на власному автотранспорті.

Дніпропетровська, Запорізька, Луганська та Харківська області володіють також високими показниками засобів розміщення (табл. 4).

Таблиця 4

Основні показники стану засобів розміщення за період 2005-2010 рр.

Період	Дніпропетровська	Донецька	Запорізька	Луганська	Харківська
Кількість готелів та інших місць для тимчасового проживання					
2005 р.	106	69	40	56	51
2006 р.	106	70	35	79	48
2007 р.	107	70	32	83	48
2008 р.	103	75	31	101	50
2009 р.	103	79	30	94	51
2010 р.	121	77	30	45	42
Кількість номерів					
2005 р.	4323	3154	1520	1866	1905
2006 р.	4189	3289	1461	2012	1895
2007 р.	4209	3350	1455	2134	1856
2008 р.	4239	3371	1488	2476	1816
2009 р.	4489	3274	1611	2333	1790
2010 р.	5273	2928	1472	1261	1651
Обслуговано приїжджих, тис. осіб					
2005 р.	270,3	180,5	122,2	75,4	160,2
2006 р.	231,1	211,9	108	93,3	168,7
2007 р.	242,1	207,1	106	86,1	191,7
2008 р.	243,1	154,7	91,4	102	179,3
2009 р.	171,9	116,1	70,2	70,7	160,9
2010 р.	161,9	166,5	51,7	90,8	171,4

Приведена інформація свідчить про те що з роками Дніпропетровська область підвищили показники за зазначеним напрямом конкуренції. Так на 2005 р. у області знаходилось 106 готелів, що порівняно з іншими регіонами давало можливість займати 1 ранг. У 2010 році їх кількість збільшилась на 15 готелів, але їх завантаженість складає лише 70,7%. Це дає змогу стверджувати, що регіон хоча й має велику кількість розміщення, але кількість приїжджих не дає змогу збільшити завантаженість номерів.

Дані напрями є резервами розвитку конкурентоспроможності Дніпропетровської області. Донецька та Запорізька області не наросили обсяги в показниках, а Луганська та Харківська з роками зменшує кількість готелів та кількість в них номерів.

Однією з складових рекреаційних ресурсів є туристична справа, яка поступово розвивається на території промислових регіонів (табл. 5).

Таблиця 5

Порівняльний аналіз показників туристичної діяльності за 2011 рік

Показник	Промислові регіони України			
	Донецький	Дніпропетровський	Луганський	Запорізький
1. % від природно-ресурсного потенціалу України	0,61	0,47	0,4	0,33
1.1. В тому числі: відпочинок та туризм	83	34	84	34
2. Ресурси санітарно-курортного лікування	17	16	16	16
3. Театри	5	13	5	5
4. Музеї	22	19	19	21
5. Бібліотеки	1013	828	755	600
6. Демонстратори фільмів	31	18	15	59
7. Клубні заклади	663	615	562	469
8. Санаторії та пансіонати з лікуванням	17	17	12	16
9. Будинки та пансіонати відпочинку	4	50	-	8
10. Підприємства ресторанного господарства, тис	1,2	1,7	0,7	0,7
11. Підприємства готельного типу, од.	121	77	101	30

Тобто територія Донецької, Дніпропетровської, Луганської та Запорізької областей володіє багатим природно-ресурсним потенціалом для задоволення потреб туристів та має специфічні особливості туристичної діяльності на промисловій території:

формування структури туристичних послуг з урахуванням рекреаційних ресурсів промислової території;

надання послуг за результатами попиту споживачів на промисловій території та за її межами;

розкриття сутності туристичної діяльності з позицій її необхідності для промислової території;

дослідження промислових територій та пов'язаної з ними інфраструктури доріг, комунікацій, промислових об'єктів (заводи, фабрики, комбінати, шахти) як бази для розвитку туризму;

виявлення та обґрунтування нових напрямів розвитку туристичних підприємств на основі об'єктів визначити їх корисність для промислової території.

Рівень розвитку промислової території подвійним чином впливає на розвиток туризму. З одного боку, техногенне навантаження на певний регіон негативно знижує його атрактивність - туристи переважно бажають проводити час в екологічно чистих регіонах, а ця вимога в старопромислових регіонах часто несумісна з дійсністю та є важливою складовою соціально-економічного стану регіону.

З іншого боку, за певних умов саме насиченість регіону промисловими підприємствами або наслідки техногенних впливів можуть підвищити атрактивність регіону, зокрема за рахунок музеєфікації закритих промислових об'єктів (шахт, заводів тощо) [2, с.142].

Особливої уваги потребує промисловий туризм, який має необхідну інфраструктуру лише в даних чотирьох старопромислових регіонах України, а саме, їх промислових центрах. Серед основних промислових об'єктів Дніпропетровського регіону (а саме в м. Дніпропетровськ), можна виділити «Південний машинобудівний завод ім. Макарова» (займає лідируючі позиції серед промислових підприємств України з виробництва ракетно-космічної техніки), ВАТ «Дніпрошина» (є одним із найбільших підприємств України та СНД у галузі хімічної промисловості), Дніпропетровський трубний завод ім. К. Лібкнехта,

Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського та багато інших.

Рушійною силою економічного розвитку Запорізького регіону є промисловість. Упевнено займає перші позиції в рейтингу ста найкрупніших підприємств України Запоріжсталь - єдине в Україні підприємством з виробництва тонколистового прокату, Дніпроспецсталь та Запорізький завод феросплавів. У машинобудуванні слід виділити СП «Автоаз-Оас».

Пріоритетним напрямом промисловості Луганської та Донецької області є вугільна промисловість. Проект «Український техноленд», який має на увазі виникнення в м. Єнакієве Донецької області культурного центру на базі закритих шахт «Юний Комунар та «Профінтерн», має підтримку в парламенті. А поки що на Донеччині функціонують два об'єкта промислового туризму - Артемівський завод шампанських вин та соляна шахта в м. Солевар. В Луганській області також з 2002 року відпрацьовується питання створення технопарку «Рудник». В місцях де вперше почалося добування кам'яного вугілля втілюється ідея відновлення в театралізованій формі металургійного виробництва початку минулого століття та древності з відновленням обладнання, паровозу, а також імітуванням для туристів обвалу та аварії на шахтах, відвідування землянки, переодягнення в робітничий одяг.

Включення цих об'єктів до переліку відвідуваних туристами дозволить у майбутньому розвивати не лише туристичну діяльність, але й економічну складову регіону та забезпечити їх збереження на принципах популяризації та ефективності як серед внутрішніх, так і іноземних туристів. Тобто вплинути на інвестиційну привабливість підприємств, враховуючи популярність промислового туризму серед бізнес-туристів.

Література:

1. Закон України "Про курорти", ВР України Закон від 05.10.2000 № 2026-III
2. Проект Закону України "Про туристичні ресурси". [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tourism.gov.ua/ua/action/regulatory/projects/25180/25182/>
3. Сажнева Н. Значення рекреаційних передумов у формуванні територіальних рекреаційних систем // Сучасна географія та навколишнє природне середовище: Зб. наук. праць. – Вінниця: Рекламна Агенція „Старт Трек“, 1999. – С. 83–84.
4. Свірідова Н.Д. Маркетингове забезпечення підвищення конкурентоспроможності регіону / Н.Д. вірідова, І.В. Заблудська, С.С. Лискова. Монографія. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2011. – 187 с.
5. Смірнова В.В. Особливості формування туристичного іміджу Луганської області / В.В. Смірнова, Д.В. Діденко // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2010. – Вип. 260, т. 2. – С. 556-560.
6. Статистичний щорічник України за 2012 рік / за ред. О. Г. Осауленка, відп. за вип. Н. П. Павленко. – К.: Державний комітет статистики України. – 2013. – 549 с.
7. Запорізька ОДА: Запорізька область єдина, в якій діє Програма розвитку козацтва [Електронний ресурс] // Урядовий портал. - Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=243961198.

Smirnova E.A.

Candidate of economic sciences, Associate Professor
Crimean Federal University V.I. Vernadsky

MODERN APPROACHES TO DEFINITION OF ESSENCE OF «REGIONAL INNOVATION SYSTEM»

Смирнова Е.А.

к.э.н., доцент

Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ «РЕГИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА»

The article presents current theoretical and methodological approaches to definition of essence of the concept of «regional innovation system» and the necessity of its formation and development.

Keywords: *innovation system, national innovation system, regional innovation system, region.*

В статье представлены современные теоретико-методологические подходы к определению сущности понятия «региональная инновационная система» и определена необходимость ее формирования и развития.

Ключевые слова: инновационная система, национальная инновационная система, региональная инновационная система, регион.

В современных условиях особенную роль приобретают исследования процессов усовершенствования и интеграции науки в региональную инновационную систему региона с целью ускорения его социально-экономического развития.

Наиболее значимыми проблемами, препятствующими реализации инновационной модели экономического развития государства, является снижение эффективности использования инновационного и научного потенциала регионов, сокращение численности инновационных предприятий, а также доли и объёмов участия иностранного капитала в развитии научно-технической и инновационной деятельности.

Решение исследуемой проблемы в отношении региональной инновационной системы, позволит повысить уровень конкурентоспособности региональной экономики, а также создать предпосылки для реализации экономической модели инновационного типа. Поэтому формирование региональной инновационной системы является важнейшей компонентой процесса трансформации общества, который предусматривает развитие сферы науки и образования, внедрение в общественное производство новейших технологий, наукоёмких продуктов и повышение уровня интеллектуализации труда. В связи с этим актуальным является решение проблем развития региональной инновационной системы, что предусматривает необходимость обоснования теоретических и концептуальных основ и совершенствование институционального обеспечения её функционирования, учитывая влияние человеческого фактора на развитие общественного производства.

Именно поэтому одним из главных государственных приоритетов социально-экономического развития является формирования условий, которые будут способствовать эффективному функционированию сфер хозяйственной деятельности и общественных институтов, рациональному использованию ресурсного потенциала на основе привлечения новых знаний и интеллектуального капитала, учитывая региональные особенности. Это предопределяет необходимость осуществления целевой ориентации регионов на развитие существующих инновационных структур, а также на формирования новых инновационных систем, которые включают стимулирующие механизмы и учитывают особенности организации экономической деятельности, а также тенденции социально-демографического развития региональных систем.

Однако, учитывая современное развитие экономических систем, требует дальнейшего исследования понятия региональной инновационной системы, а также особенности формирования и развития инновационных систем.

Проблемам развития инновационных систем в национальной и региональной экономике посвящены научные работы отечественных и зарубежных исследователей таких как А. Амоша, И. Бережная, В. Геец, А. Гальчинский, М. Долишний, Н. Иванова, В. Карпов, А. Коваленко, А. Кусраев, Б.-А. Лундвалл, Р. Нельсон, Б. Салтыков, Е. Лапко, В. Мельник, С. Онишко, В. Осецкий, Б. Патон, В. Семиноженко, Л. Федулова, Н. Чумаченко, И. Швец и др. В разработку концепций региональных инновационных систем внесли значительный вклад такие ученые, как В. Иванов, А. Суховей, И. Голова, П. Линдхольм, С. Клесова, С. Никитенко и др.

На современном этапе развития экономики особое значение приобретают вопросы социально-экономического развития регионов, которое во многом зависит от инновационных технологий и знаний, позволяющих максимально эффективно использовать ресурсный потенциал территории с целью повышения уровня её конкурентоспособности. При этом формирование эффективной инновационной системы является важнейшей составляющей перехода к инновационному типу развития всего государства. Поэтому целевая ориентация регионов на развитие уже действующих инновационных структур, а также формирование новых целостных региональных инновационных систем с комплексом

стимулирующих механизмов, является важной задачей социально-экономического развития регионов.

Следует отметить, что в экономической науке [5, 6, 19, 7] рассматривают инновационную систему в зависимости от уровня её формирования и выделяют национальную и региональную инновационные системы, функционирование которых предопределяется особенностями организации экономической деятельности, характером использования научно-технического потенциала, а также уровнем развития человеческого капитала.

Вместе с этим, в научных трудах [2, 11, 12] отождествляются понятия национальной и региональной инновационной системы, выделяя в качестве их основных элементов, подсистему генерации и использования знаний, подсистему технологий и подсистему инновационной инфраструктуры.

Однако по нашему мнению данный подход не позволяет в полной мере учесть региональные особенности формирования инновационных систем, связанные с невозможностью разработки механизмов институционального обеспечения (законодательные и нормативные акты в сфере регулирования инновационной деятельности и патентно-правовых отношений, система страхования инновационных рисков, налоговые льготы, преференции и др.), которые создают условия для развития инновационной системы региона.

В рамках современной экономической науки активно исследуются проблемы инновационного развития региональных общественных систем.

Так, И. Бойко отмечает значимость «регионализации» инновационной политики в процессе формирования конкурентоспособной инновационной экономики, посредством внедрения «продуктивных технологий», полагая при этом, что доминирующим фактором развития инновационных процессов является малый и средний бизнес, а также локальные альянсы учёных, предпринимателей и структур государственной власти [2].

Ученый А. К. Казанцев под региональной инновационной системой понимает комплекс учреждений и организаций различных форм собственности, находящихся на территории региона и осуществляющих создание и распространение новых технологий, а также организационно-правовые условия их хозяйствования, определенные совокупным влиянием государственной научной и инновационной политики, региональной политики, проводимой на федеральном уровне и социально-экономической политики региона [8].

С позиции институционального подхода М. С. Баландиной региональная инновационная система представляет собой совокупность институтов региона, которые вместе и каждый в отдельности участвуют в процессе создания, трансформации и распространения инноваций. Базовыми элементами инновационной системы являются институты-нормы, отражающие региональное законодательство и неформальные правила осуществления инновационной деятельности, и институты-субъекты, к которым относятся органы государственной власти, институты генерации и распространения знаний, бизнес и институты инновационной инфраструктуры [1].

В свою очередь, ученый Кузнецов Д. В. под региональной инновационной системой понимает специфическую экономическую систему, объединяющую территориальные органы государственной власти, хозяйствующих субъектов и инновационную инфраструктуру, предназначенную для институционализации инновационного процесса в регионе в соответствии со стратегией инновационного развития и основными направлениями инновационной политики государства [10].

Развивая данный подход А. А. Коваленко [9] выделяет в качестве важнейших закономерностей развития региональных инновационных систем их технологизацию, как научно-обоснованное и целенаправленное создание и внедрение комплексов производственного оборудования, унифицированных механизмов и процессов, и регионализацию экономического развития, которая характеризуется территориальными особенностями, предопределяемыми ролью региона в разделении труда, наличием

природных ресурсов и возможностями их вовлечения в экономические процессы и проявляется посредством адаптации механизмов государственного регулирования развития инновационной сферы, предусматривающих разработку программ регионального развития и совершенствования промышленного производства, поиска новых возможностей оптимизации использования природных ресурсов и внедрения новых видов техники, материалов, машин и оборудования.

Акцентирует внимание на роли институциональной составляющей инновационной системы, Л. А. Яременко [16,17], определяющий региональную инновационную систему как форум сотрудничества бизнеса, региональной администрации, органов местного самоуправления и государства, в котором представлены научно-исследовательские, образовательные учреждения, а также негосударственные организации, создающие возможность для активизации местных факторов роста в целях эффективного использования экономического потенциала территории.

Оппонируя ему, В. В. Гузырь [3] рассматривает, инновационную систему региона как совокупность субъектов и объектов предпринимательской деятельности (инновационные, венчурные предприятия и наукоёмкое производство), которые, имея мощные конкурентные стимулы, развивают производство посредством активного использования инноваций.

Рассматривая инновационную систему с позиции участия её элементов в инновационном процессе, Ф. Кук [18] понимает под региональной инновационной системой совокупность звеньев инновационного цикла, представленную фирмами, непосредственно генерирующими знания, организациями и предприятиями, применяющими эти знания, а также разнообразными структурами, выполняющими специализированные посреднические функции: инфраструктурное обеспечение, финансирование инновационных проектов, их рыночную экспертизу и политическую поддержку.

Используя территориальный подход, В. В. Иванов [4] утверждает, что инновационная система региона определяется в соответствии с общественно-экономическими отношениями и уровнем развития производительных сил региона, на территории которого она функционирует.

Принимая во внимание роль инфраструктурной составляющей в развитии экономических систем, А. Н. Шичков [15] рассматривает инновационную систему региона как экономическую систему с развитой инфраструктурой, обеспечивающую взаимодействия инноваторов, инвесторов и товаропроизводителей конкурентоспособной продукции (услуг).

Основываясь на методологии системного подхода, Л. И. Федулова [14] под региональной инновационной системой понимает совокупность экономических агентов и видов деятельности, ресурсное обеспечение и институты, а также связи между ними необходимые для повышения эффективности инновационного процесса в регионе.

Учитывая особенности представленных подходов к определению сущности понятия «региональная инновационная система», нами предлагается под инновационной системой региона понимать открытую, динамическую, вероятностную систему, представляющую собой совокупность элементов региональной общественной системы, определяющих правовые, экономические, социальные и организационные условия инновационного процесса, результатом взаимодействия которых является создание и реализация инноваций [13].

Таким образом, вместе с этим, следует учитывать, что региональная инновационная система является открытой, динамично развивающейся системой и характер её функционирования предопределяется влиянием совокупности факторов микро и макро уровня. При этом влияние факторов микросреды обуславливается внутренними особенностями функционирования инновационной системы региона, её способностью использовать информацию и возможностью адаптироваться к изменениям социально-экономической системы региона, а воздействие факторов макросреды определяется

причинно-следственными связями, обусловленными внешним воздействием социально-экономической системы региона.

Литература:

1. Баландина М.С. Региональная инновационная система: проблемы измерения и оценки влияния на экономическое развитие субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс] / М.С. Баландина. — Режим доступа : <http://www.econorus.org/consp/files/t2v0.doc>
2. Бойко И. Инновационная экономика: мировой опыт и Россия / И. Бойко // Всероссийский экономический журнал «ЭКО». — 2002. — № 11. — С. 170—178.
3. Гузырь В.В. Национальная инновационная система и инновационная экономика: проблемы построения и развития / В.В. Гузырь // Томский политехнический университет, 2006. — № 5. — С. 44—55
4. Иванов В. В. Национальные инновационные системы: опыт формирования и перспективы развития / В. В. Иванов. — М. : Доброе слово, 2007. — 150 с.
5. Иванов Н. П. Инновационная политика: от хаоса к институциям (вопросы теории) / Н. П. Иванов, А. С. Бреднь; [под ред. Р. М. Нижегородцева] // Управление инновациями — 2007 : межд. науч.-практ. конф. : материалы конф. — М., 2007. — С. 30—47.
6. Иванова Н. Национальные инновационные системы / Н. Иванова. — М. : Наука, 2002. — 344 с.
7. Иванов В. Актуальные проблемы формирования российской инновационной системы [Электронный ресурс] / В. Иванов. — Режим доступа : <http://www.opes.ru>
8. Казанцев А. К. Особенности развития национальной и региональных инновационных систем в Российской Федерации / А. К. Казанцев, С. А. Фирсова, Л. С. Серова, С. А. Белько // Программа сотрудничества ЕС и России (Tacis) «Содействие развитию инновационных МСП в Балтийском регионе Российской Федерации EUROPEAID/113746/C/SV/RU».
9. Коваленко А. О. Інноваційний тип розвитку продуктивних сил України // Продуктивні сили і регіональна економіка: Зб. наук. пр. — У 2 ч. — К.: РВПС України НАН України. — 2002. — Ч. 1. — С. 36—43.
10. Кузнецов Д.В. Институциональные механизмы совершенствования региональной инновационной системы: автореф. дис. на соискание научн. степени доктора эконом. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» (управление инновациями) [Электронный ресурс] / Д.В. Кузнецов. — Режим доступа : <http://www.dissercat.com/content/institutsionalnye-mekhanizmy-sovershenstvovaniya-regionalnoi-innovatsionnoi-sistemy>
11. Мараховский А. А. Некоторые особенности взаимосвязей инновационных систем в Украине / А. А. Мараховский // Бизнес ИНФОРМ. — 2009. — № 4 (1). — С.76 — 80
12. Салтыков Б. Г. Национальная инновационная система: проблемы и перспективы [Электронный ресурс] / Б. Г. Салтыков. — Режим доступа : <http://www.novaman.ru>
13. Смирнова Е.А. Научно-прикладные основы развития региональной инновационной системы автореф. дис. на соискание научн. степени канд. эконом. наук : спец. 08.00.05 «Размещение производительных сил и региональная экономика» / Е.А. Смирнова. — 2011. — 20 с.
14. Федулова, Л. І. Розвиток національної інноваційної системи України / Л. І. Федулова, М. Т. Пашута // Економіка України. — 2005. — № 4 (521). — С. 35—47.
15. Шичков А. Н. Экономика и менеджмент инновационных процессов в регионе: монография / А. Н. Шичков. — М.: ИД «ФИНАНСЫ и КРЕДИТ», 2008. — 360 с.
16. Яременко Л. А. Національна інноваційна система та її формування в Україні / Л. А. Яременко // Формування ринкових відносин в Україні. — 2007. — Вип. 1. — С. 54 — 57.
17. Яременко Л. А. Регіональна інноваційна система / Л. А. Яременко // Регіональна економіка. — 2006. — № 3. — С. 103.
18. Cooke, P. Regional innovation systems: Competitive regulation in the New Europe. Geoforum. — 1992. — 382 p.
19. Nelson R. (cd.). National Innovation Systems. A Comparative Analysis. Oxford, Oxford University Press, 1993.

Stepova O.V.

Ph.d., Associate Professor,

Roma V.V.

senior Lecturer

Poltava National Technical University named after Yuri Kondratyuk

ECOLOGICAL AND ECONOMIC SECURITY WATER USE IN POLTAVA REGION

Степова О.В.

к.т.н., доцент,

Рома В.В.

старший викладач

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ВОДОВИКОРИСТАННЯ У ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Виконана екологічна оцінка стану поверхневих вод досліджуваного регіону. Виявлені причини погіршення якості поверхневих вод області. Визначені шляхи забезпечення еколого-економічної безпеки водокористування в регіоні.

Ключові слова: еколого-економічна безпека, водокористування, поверхневі води.

Performed an environmental assessment of surface water studied region. The reasons for the deterioration of surface water quality field. The ways to ensure environmental and economic security of water use in the region..

Keywords: ecological and economic security, water use, surface water.

Вода — один із найважливіших факторів, який визначає розміщення продуктивних сил, а дуже часто і засіб виробництва. За запасами води, доступними для використання, Україна — одна з найменш забезпечених країн Європи.

Потреба в безпечному використанні водних ресурсів, у захисті від небажаних зовнішніх впливів і внутрішніх змін відноситься до типу базових потреб. Екологічна безпека водокористування - безпека функціонування водного середовища, відсутність значимих загроз для її існування, відсутність екологічних загроз життєдіяльності індивідів і організацій на макрорівні. Відповідно економічна безпека охоплює як низький рівень ймовірності загроз функціонуванню і розвитку економіки країни, так і низький рівень ймовірності загроз розвитку суспільства внаслідок тих процесів, що існують у народному господарстві.

Ринкова економіка вимагає радикальних змін існуючого механізму формування раціонального використання і охорони земель, водних ресурсів, накоплення відходів, що потребує прийняття досконалих еколого-економічних і правових механізмів.

Розгляд економічної безпеки залежно від екологічної складової - відносно нове явище. Звідси витікає проблема виявлення взаємодії економічної і екологічної безпеки. Шляхом забезпечення екологічної безпеки створюється основа для економічної безпеки.

Для водних ресурсів, якими володіє Полтавська область, загрожуючими властивостями вважаються: об'єми їхніх запасів; рівень якості; комплектність наявних ресурсів або можливість безперешкодного їхнього придбання (поповнення запасів).

Створений в області багатогалузевий господарський комплекс потребує значних обсягів води. Найбільші валові потреби у воді населення та галузей економіки відзначені в 1990 р. і дорівнювали 485 млн м³, в 2000 р. зменшилися до 294,7 млн м³, або на 42 %, а в 2012 - 248,4 млн м³. Задовольняються ці потреби водозабором з поверхневих джерел, підземних горизонтів і за рахунок вод, залучених в оборотні і повторно-послідовні системи.

Головними джерелами задоволення потреб у прісній воді є річкові води, обласні запаси яких складають - в середній по водності рік — 1940млн.м³; - в маловодний рік 75% забезпеченості — 1310млн.м³; - в надзвичайно маловодний рік 95% забезпеченості —

760млн.м³. Такі запаси не є великими, враховуючи те, що реально можна використати тільки половину цього об'єму. Нині споживання прісної води становить близько 220 млн м³ за рік, спостерігається стійка тенденція зменшення водоспоживання прісної води [1].

Використання води для господарських цілей - одна з ланок кругообігу води в природі. Але антропогенна ланка кругообігу відрізняється від природної тим, що в процесі випаровування частина використаної людиною води повертається в атмосферу опрісненою. Друга частина скидається в річки та водойми у вигляді стічних вод, забруднених відходами виробництва. Основний вплив водокористування на водні ресурси зумовлюється безповоротним водозабором і скидом забруднюючих речовин у водні об'єкти.

На території Полтавської області несприятлива екологічна ситуація пов'язана в тому числі із забрудненням поверхневих водних джерел. Практично всі водойми піддаються антропогенному впливу. Якість води в більшості із них не відповідає нормативним вимогам.

За результатами оцінювання якості річкових вод Полтавщини їх рівень забруднення коливається від II класу «забруднена вода» до IV класу «дуже брудна» (КІЗ = 1,9÷7,5) [2].

Найбільшими споживачами води є підприємства сільського господарства (майже 61,0% всієї використаної води) та комунальне господарство (23,8%). Доля промисловості в загальному водоспоживанні продовжує зменшуватися з 18% у 2011 році до 14,7% у 2013 році (2012рік 16,5%). Серед галузей промисловості найбільшими споживачами є підприємства чорної металургії (50,8%), харчової промисловості (19,4%) та енергетики (15,3%). Втрати води при транспортуванні уперше за багато років дещо зменшилися з 17,32млн.м³ у 2012 до 14,64 млн.м³ у 2013 (на 2,68 млн.м³, або на 15,5%). Такі втрати мають місце у комунальному і побутовому водопостачанні через зношеність та незадовільний стан мереж водопостачання. У 2013році за рахунок оборотного та послідовного водопостачання зекономлено 1032,0млн.м³ свіжої води, що на 34,8млн.м³, або на 3,4% більше, ніж у 2012 році (997,2млн.м³) [3].

Неможливість впровадження механізмів еколого-економічної безпеки водокористування полягає в негативному стані поверхневих водних джерел регіону та в тому, що значна частина інженерних споруд та технічного устаткування водовідведення вже фактично відпрацювала свій строк експлуатації і перебуває в аварійному стані.

Нагальною на сьогоднішній день залишається проблема очистки стічних вод особливо підприємствами комунальної сфери у зв'язку зі зношеністю та фізичною застарілістю комплексів очисних споруд [4, 5]

Через незавершення робіт з реконструкції та капітального ремонту очисних споруд продовжується скидання недостатньо очищених стічних вод у поверхневі водні об'єкти області. Існуюча система водовідведення не забезпечує стабільну роботу очисних біологічних споруд населених пунктів у відповідності до проектних показників. Ці споруди є беззахисними перед надходженням на них виробничих стічних вод, забруднених понад вимоги біологічного способу очищення. В аварійних ситуаціях на промислових підприємствах залпові скиди дуже забруднених виробничих стічних вод можуть суттєво погіршити роботу аеротенків та біофільтрів. Відновлення їх роботи потребує тривалого часу. Під час налагодження роботи очисних біоспоруд скид стічних вод у водні об'єкти здійснюється в аварійному режимі з порушенням вимог водного законодавства.

Крім того, частина поверхневих стічних вод скидається у поверхневі водні об'єкти недостатньо очищеними, або зовсім без очищення. Це призводить до суттєвого хімічного та бактеріального забруднення водних об'єктів.

Таким чином, для забезпечення еколого-економічної безпеки водокористування необхідно впроваджувати науково обґрунтовані заходи щодо скорочення обсягів водовідведення, які базуються на необхідності удосконалення технологічних процесів в основних галузях-водоспоживачах, застосуванні мало- і безводних технологій, замкнених водооборотних систем; упорядкуванні існуючої системи водовідведення; розробки і впровадження дієвих заходів щодо посилення відповідальності за забруднення поверхневих та підземних вод. Впровадження економіко-правового механізму охорони довкілля на

регіональному рівні надасть державній політиці у цій сфері чіткої цілеспрямованості, формальної визначеності, загальнообов'язковості, сприятиме належному врегулюванню відносин у галузі екології, застосуванню превентивних, оперативних, стимулюючих і примусових заходів до юридичних та фізичних осіб щодо використання водних ресурсів та їх відходів і юридичної відповідальності за порушення екологічного законодавства. Він тісно пов'язаний та закономірно залежить від економічної, політичної, правової систем суспільства, від особливостей побудови та функціонування державного механізму, а також від еколого-правової культури суспільства.

Література:

1. Регіональна цільова програма розвитку водного господарства та екологічного оздоровлення басейну річки Дніпро в Полтавській області на період до 2021 року. – Полтава, 2013. – 162с.
2. Сніжко С.І. Оцінка та прогнозування якості природних вод: Підручник. – К.: Ніка-Центр, 2001. – 264с.: іл.
3. Голік Ю.С., Ілляш О.Е., Степова О.В. На шляху до інтегрованого управління водними ресурсами Полтавщини / Збірник наукових статей IV Всеукраїнського з'їзду екологів з міжнародною участю (Екологія/Ecology-2013) м. Вінниця, 25-27 вересня 2013р. – С.219-221.
4. Реформа государственного управления: институализация консультаций между институтами власти и неправительственными организациями в странах СНГ / United Nations Development Programme, Bratislava, 2002. – 118 с.
5. Голік Ю.С., Ілляш О.Е., Степова О.В. Екологічний стан басейну річки Дніпро в Полтавській області / Вісник Інженерної академії України, №1, 2013 р.- С.197-200.

Suprun O.O.

postgraduate

State University "Kherson State Agricultural University"

EVALUATION FORMS AND STRUCTURE OF AGRICULTURAL FINANCE COMPANIES

Супрун О.О.

аспірант

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

ОЦІНКА ФОРМ І СТРУКТУРИ ФІНАНСУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуті напрями фінансування аграрних підприємств, які мають бути спрямовані на забезпечення конкурентоспроможного виробництва на високотехнологічній основі за рахунок мобілізації фінансових ресурсів із внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування та за безпосередньої державної підтримки держави. Проаналізовано структуру фінансового забезпечення аграрних підприємств, що безпосередньо впливає на їх фінансові результати господарювання та фінансовий стан в цілому. Акцентована увага на державній фінансовій підтримці та механізмі дотування аграрних підприємств для фінансового забезпечення сільськогосподарського виробництва.

Ключові слова: форми фінансування, методи фінансування, аграрні підприємства, державна фінансова підтримка, дотування, фінансове забезпечення

The article describes the areas of financing agricultural enterprises to be focused on providing high-tech production at competitive basis through the mobilization of financial resources from internal and external sources and with direct state support State. The structure of financial security of agricultural enterprises that directly affect their financial performance and financial position of the entity as a whole. Attention is focused on public financial support and the mechanism of subsidizing agricultural enterprises for financial support agricultural production.

Key words: forms of financing, financing methods, farms, state financial aid, subsidies, financial support

Успішний розвиток аграрних підприємств потребує масштабного і ефективного фінансового забезпечення. Джерелами фінансування можуть бути як власні так залучені ресурси. Власні та залучені джерела фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств оцінюють за рядом характеристик. Так, якщо сільськогосподарське підприємство здійснює свою діяльність лише за рахунок наявних власних фінансових ресурсів, то, з одного боку, це свідчить про його фінансову стійкість, а з другого – обмежує можливості покращувати свою

діяльність та нарощувати доходи за сприятливих умов. Якщо ж підприємство використовує залучені джерела фінансових ресурсів, то воно має ширші можливості покращити фінансові результати господарювання й підвищити свій потенціал фінансового розвитку. Це можна пояснити тим, що, оскільки обсяг власних фінансових ресурсів є обмеженим, а отже, й можливості його використання існуючого та формування додаткового капіталу є дещо вузкими.

Фінансування аграрних підприємств має бути спрямовано на забезпечення конкурентоспроможного виробництва на високотехнологічній основі за рахунок мобілізації фінансових ресурсів із внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування та за безпосередньої державної підтримки держави. В той же час використання залучених фінансових ресурсів потребує раціонального управління, оскільки їхня надмірна кількість може викликати негативні наслідки та призвести до банкрутства підприємства.

Таким чином, структура фінансового забезпечення аграрних підприємств безпосередньо впливає на їх фінансові результати господарювання та фінансовий стан в цілому. Так, за 2011 – 2013 рр. розмір фінансування в сільське господарство Херсонської області збільшився у 2012 р. на 141,342 тис. грн. у 2013 р. на 126,14 тис. грн., проте на кінець 2013 р. менше на 152,1 тис. грн. по відношенню до 2012 р. (табл. 1). Складові джерел фінансових протягом досліджуваного періоду змінювали свою вартість неоднаковими темпами. У 2011-2013 рр. в структурі потенційних фінансових ресурсів переважала питома вага власних коштів підприємств, яка з кожним роком зростає. Так у 2013 р. їх частка склала 1 275,8 млн. грн. (52,4 %), що на 199,6 тис. грн. (19,0 %) більше ніж у 2012 р., а по відношенню до 2011 р. більше у 1,5 рази.

Таблиця 1

**Порівняльна структура фінансування діяльності Херсонської області
за складом, розміром та джерелами***

Складові джерел фінансування	Роки					
	2011		2012		2013	
	у фактичних цінах, тис. грн.	до загального обсягу, %	у фактичних цінах, тис. грн.	до загального обсягу, %	у фактичних цінах, тис. грн.	до загального обсягу, %
за рахунок коштів державного бюджету	781,83	4,1	204596	7,6	125038	5,1
коштів місцевих бюджетів	109,30	5,8	98625	3,7	130694	5,4
власних коштів підприємств	906,65	48,0	1076170	4,0	1275784	52,4
кредитів банків та інших позик	233,57	12,3	744071	27,7	412478	16,9
коштів іноземних інвесторів	259,80	0,1	72578	2,7	600	0,0
інших джерел фінансування	560,33	29,7	492014	54,3	491141	20,2
Усього, млн. грн.:	1 890,63	100,0	2 688,05	100,0	2 435,74	100,0
із них на сільське господарство	541,59	x	682,94	x	667,73	X

*Розраховано за даними Головного управління статистики в Херсонській області [1, 2, 3]

За аналізований період питома вага фінансових ресурсів у сільське господарство не мала постійної тенденції, проте у 2012 -2013 рр. їх розміри мали тенденцію до збільшення відносно до 2011 р., а саме у 2012 р. на 141,35 тис. грн. або 26,0 %, а у 2013 р. на 126,14 тис. грн. або 23,0 %.

Протягом останніх років у сільському господарстві спостерігається певна позитивна динаміка щодо росту прибутків, стабілізації рівня витрат і збільшення частки прибуткових підприємств, що створює передумови для прискорення капіталізації аграрного сектора саме за рахунок власних доходів сільськогосподарських товаровиробників. Проте нині власні, залучені та позикові фінансові джерела сільськогосподарських товаровиробників недостатні

для задоволення їх фінансових потреб у повному обсязі, про це свідчать дані наведені на рис. 1.

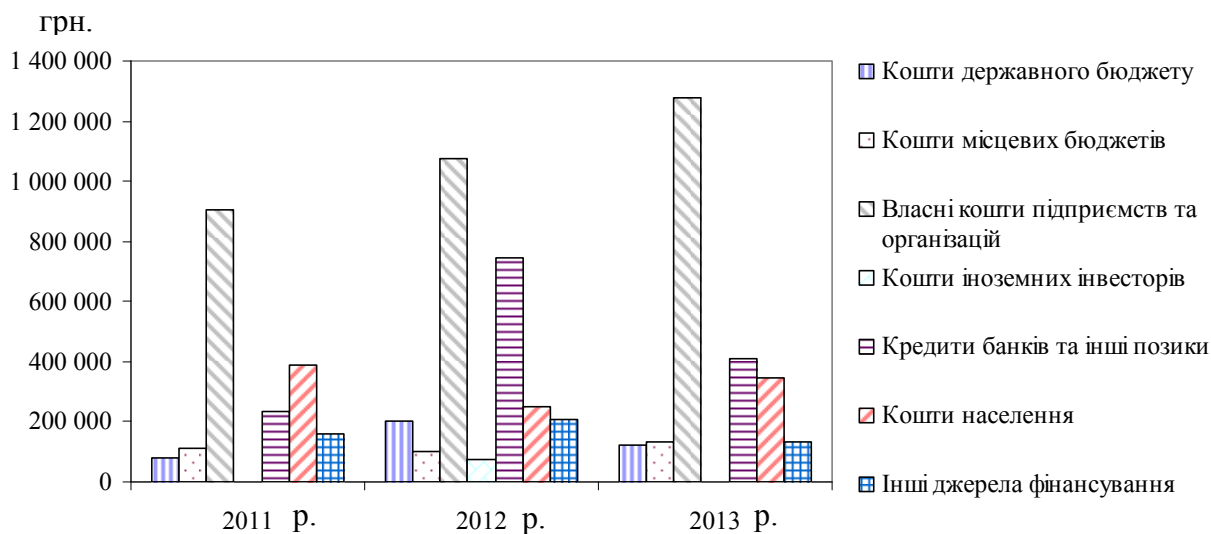


Рис. 1. Динаміка обсягу фінансування аграрних підприємств Херсонської області*

**Розраховано за даними Головного управління статистики в Херсонській області [1, 2, 3]*

Дані рис. 1 свідчать, найбільшу питому вагу фінансових джерел сільськогосподарських товаровиробників за 2011-2013 рр. є власні кошти підприємств. Як видно, їх частка постійно зростала, так у 2011 р. їх обсяг склав 906,7 тис. грн., у 2012 р. – 1 076,2 тис. грн., це більше на 169,52 тис. грн., у 2013 р. – 1 275,8 тис. грн., це більше до 2012 р. на 199,6 тис. грн., а до 2011 р. на 369,1 тис. грн.

Також слід відмітити частку кредитів наданих комерційними банками на розвиток сільського господарства, у 2013 р. було надано 412,5 тис. грн., це майже у 2 рази менше відносно до 2012 р., і майже у 2 рази більше до 2011 р. Іноземні інвестиції в аграрний сектор економіки залучаються в обмежених обсягах, а їх частка в загальних вкладах поки що незначна. З усіх джерел фінансування їх обсяги є найнижчими за 2011-2013 рр., так у 2013 р. отримано 600 тис. грн., проте це більше ніж в 2012 р. у 7 разів. Значне коливання у фінансуванні аграрних підприємств отримано з державного бюджету, так у 2013 р. було отримано 125,0 тис. грн., відносно до 2011 р. – більше на 46,9 тис. грн., а до 2012 р. – менше на 795,6 тис. грн.

Державна фінансова підтримка має важливе значення в системі фінансового забезпечення сільськогосподарського виробництва, оскільки дозволяє впливати на вирішення проблем, пов'язаних із суспільною значущістю галузі (забезпечення національної продовольчої безпеки, пом'якшення природних та економічних ризиків, збереження навколишнього середовища, гармонійний розвиток сільських територій та виробничої діяльності різних організаційних форм господарювання). Згідно з прийнятим Законом України «Про Державний бюджет України на 2012 рік», на пряму підтримку сільського господарства у 2012 р. були здійснені видатки на підтримку і розвиток сільського господарства у сумі 6,5 млрд. грн. від запланованих 8,2 млрд. грн., що на 2 млрд. менше проти 2011 р. [43].

Державним бюджетом України на 2013 р. були передбачені Мінагрополітики України видатки обсягом 14406,6 млн. грн., у т. ч. за:

1) загальним фондом - 5 219 млн. грн., (на 11.12.13 фактично спрямовано 4816 млн. грн.), з них за основними програмами підтримки розвитку підприємств АПК – 71,8 млн. грн., при цьому обсяг кредиторської заборгованості за цими програмами становить близько 600 млн. гривень.

2) спеціальним фондом – 9187,6 млн. грн. (на 11.12.13 фактично понад 2 745 млн. грн.), з них за основними програмами підтримки розвитку підприємств АПК – 8581,5 млн. грн.

Підтримка сільського господарства, в першу чергу, спрямована на розвиток тваринництва задля забезпечення власними продуктами харчування та відтворення переваг і реалізацію органічного виробництва сільськогосподарської продукції. На фінансування сільського господарства у 2014 році передбачено 10,3 млрд. гривень.

Сукупна державна підтримка на 1 га сільськогосподарських угідь в Україні поступово зростає, але залишається на рівні до 100 дол. на 1 га, тоді як в США, Канаді та ЄС даний показник коливається в межах 150–700 доларів на 1 га. Внаслідок обмеженості бюджетних ресурсів обсяги фінансової підтримки галузі є недостатніми і не враховують реальних потреб розвитку аграрного сектору. Нинішній політиці бюджетного фінансування сільського господарства притаманна різновекторність, що не сприяє ефективності здійснюваних заходів в умовах обмеженості державних фінансових ресурсів. Залишаються недосконалими механізми використання бюджетних коштів. Зокрема, за 2012-2013 рр. р. більшість бюджетних програм було профінансовано менше, ніж на 50%.

Таким чином, оцінка джерел фінансування аграрних підприємств Херсонської області уможливила ідентифікацію ключових проблем, що перешкоджають їх економічного розвитку, у тому числі й у контексті фінансового забезпечення, зокрема: недостатність фінансових ресурсів для здійснення господарської діяльності. На сьогодні, питання найефективніших форм фінансування діяльності сільськогосподарських підприємств надзвичайно актуальне, оскільки лише раціональна підтримка дасть можливість, підвищити рівень конкурентоспроможності як національних товаровиробників так і сільськогосподарської продукції на внутрішньому та світовому ринках.

Інтеграція економіки Херсонщини в світові глобальні економічні процеси потребує нових підходів до використання економічного, природно-ресурсного потенціалу регіону, що забезпечить в сільському господарстві досягнення якісно нового рівня ефективності і конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Достатньо актуальною сьогодні є проблема реалізації високоякісної сільськогосподарської продукції, оскільки стимулювання підвищення якості сільськогосподарської продукції через механізм дотування не розроблений. Якщо раніше за молоко підвищеної жирності і худобу більшої ваги ставки дотацій підвищувалися, то зараз цього не відбувається.

Не зовсім ефективним підходом до дотування є використання у якості критерію розподілу грошових коштів таких показників, як поголів'я худоби, об'єм виробленої продукції тощо. До недоліків слід віднести те, що вони практично не враховують ринкову кон'юнктуру і її вплив на формування фінансових результатів роботи сільськогосподарських підприємств. Подолання цих негативних явищ можливе, якщо дотування здійснюватиметься по критеріях, пов'язаних з фінансовими результатами діяльності товаровиробників, і буде направлено на підвищення ефективності виробництва сільськогосподарських підприємств.

Таким чином, призначення бюджетних субсидій і дотацій сільськогосподарським підприємствам повинне ґрунтуватися на коректуванні діючого механізму дотування сільськогосподарських товаровиробників з метою підвищення ефективного використання засобів державної фінансової підтримки. При цьому повинен бути забезпечений перехід від зрівняльного розподілу до адресного, за умови обґрунтування потреби і ефективності використання. Перевагу треба віддавати тим сільськогосподарським підприємствам, які забезпечують стійку роботу і покращують свій фінансовий стан. Крім того, необхідно зазначити, поки держава не сприятиме підвищенню конкурентоспроможності сільського господарства і не зупинить відтік засобів з галузі, ефективність дотаційної підтримки сільськогосподарських підприємств залишиться низькою.

Література:

1. Статистичний щорічник Херсонської області за 2011 рік / за ред. В.А. Вознюка. – Херсон, 2012. - 498 с.

2. Статистичний щорічник Херсонської області за 2012 рік / за ред. В.А. Вознюка. – Херсон, 2013. - 502 с.
3. Статистичний щорічник Херсонської області за 2013 рік / за ред. В.А. Вознюка. – Херсон, 2014. - 512 с.

Fedunets A.D.

Candidate of Technical Sciences, Docent, Professor

Semykina A.V.

Postgraduate

Kyiv national economic university named after Vadym Hetman

SCIENTIFIC-METHODICAL NAVIGATOR IN SOCIAL INNOVATION MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF INCREASING HUMAN CAPITAL COMPETITIVENESS

Федунець А.Д.

к.т.н., доцент, професор

Семикіна А.В.

аспірантка

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ НАВІГАТОР УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМИ ІННОВАЦІЯМИ В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

The article tells about need of increase of human capital competitiveness through the innovational social development. The scientific-methodical navigator in social innovation management in the context of increasing human capital has been developed and analyzed.

Keywords: *human capital, human capital competitiveness, social innovation, social innovation management*

У статті обґрунтовано потребу підвищення конкурентоспроможності людського капіталу за допомогою інноваційного соціального розвитку. Було розроблено та проаналізовано науково-методичний навігатор управління соціальними інноваціями в контексті підвищення конкурентоспроможності людського капіталу

Ключові слова: *людський капітал, конкурентоспроможність людського капіталу, соціальні інновації, управління соціальними інноваціями*

В умовах інформаційного суспільства, на етапі переходу до якого перебуває Україна, та розвинутих технологій, до чого прагне своїми завданнями національна економіка, вирішальним чинником економічних зрушень вважається людський капітал. Українське суспільство перебуває на етапі очікування кардинальних змін у різних сферах життєдіяльності людини, однак вибір, розробка та впровадження соціальних інновацій гальмується нестачею досвіду, наукової інформації про сутність таких інновацій і принципів створення та функціонування механізмів управління ними в умовах обмежених ресурсів і кризового стану економіки.

То ж, задля збереження, ефективного використання та розвитку ЛК, забезпечення його конкурентоспроможності в Україні, вкрай важливо поглибити дослідження в цьому напрямі, з'ясовуючи, зокрема, якими саме мають бути соціальні інновації, як забезпечити позитивні наслідки, яким має бути управління соціальними інноваціями. Відповіддю на ці запитання може слугувати розробка та впровадження «науково-методичного навігатору» управління соціальними інноваціями як складової механізму підвищення конкурентоспроможності людського капіталу України (блок схему навігатору відображає рис. 1).

Використане при формуванні концепції навігатору управління соціальними інноваціями розуміння людського капіталу країни як сукупності продуктивних здібностей зайнятого в економіці населення, розвиток і реалізація яких у трудовій діяльності забезпечує отримання доходу, надає переконань щодо можливості піднесення конкурентоспроможності людського капіталу.

«НАВІГАТОР» УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМИ ІННОВАЦІЯМИ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗАВДАНЬ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Ваші дії

A

B

C

D

E

БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩЕ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

A

Запит на соціально відповідальний розвиток людського капіталу (ZSVRLK)

Діагностика стану
за рівнем потреб
(DSP)

Виявлення
проблем і протиріч
(VPP)

Вибір пріоритетів для
формування інновацій
(VPI)

Визначення умов
підвищення конкуренто-
спроможності людського
капіталу
(VUK)

Суспільство
Населення
Організація
Колектив
Особа

Соціоекономічні
Соціокультурні
Соціопсихологічні
Соціоорганізаційні
Соціоінституційні

Людський розвиток
Охорона здоров'я
Виховання, освіта
Професійний розвиток
Інфраструктура

Законодавство
Норми, права
Фінансування
Ресурсне забезпечення
Комунікації

ZSVRLK=FDS(DSP,VPP,VPI,VUK)

БЛОК: ДОМІНАНТИ ВПЛИВУ НА ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ (LK)

B

Чинники впливу на формування, використання, розвиток

Зміст впливу (ZV)

Соціальні, економічні, конкурентні, науково-технологічні

Фаза відтворення (FV)

Відтворення, використання, розвиток

Характер впливу (XV)

Якість (інтенсивний вплив), кількість (екстенсивний вплив)

Рівень впливу (RV)

Мегарівень, макрорівень, мезорівень, мікрорівень, нанорівень

Тривалість впливу (TV)

Постійна дія, довготривала дія, віддалена дія

Напрямок впливу (NV)

Одновекторна дія, різновекторна дія, опосередкова дія

Кінцевий ефект (KE)

Ефективна дія, неефективна дія, прискорення, гальмування

Сприяння (SV)

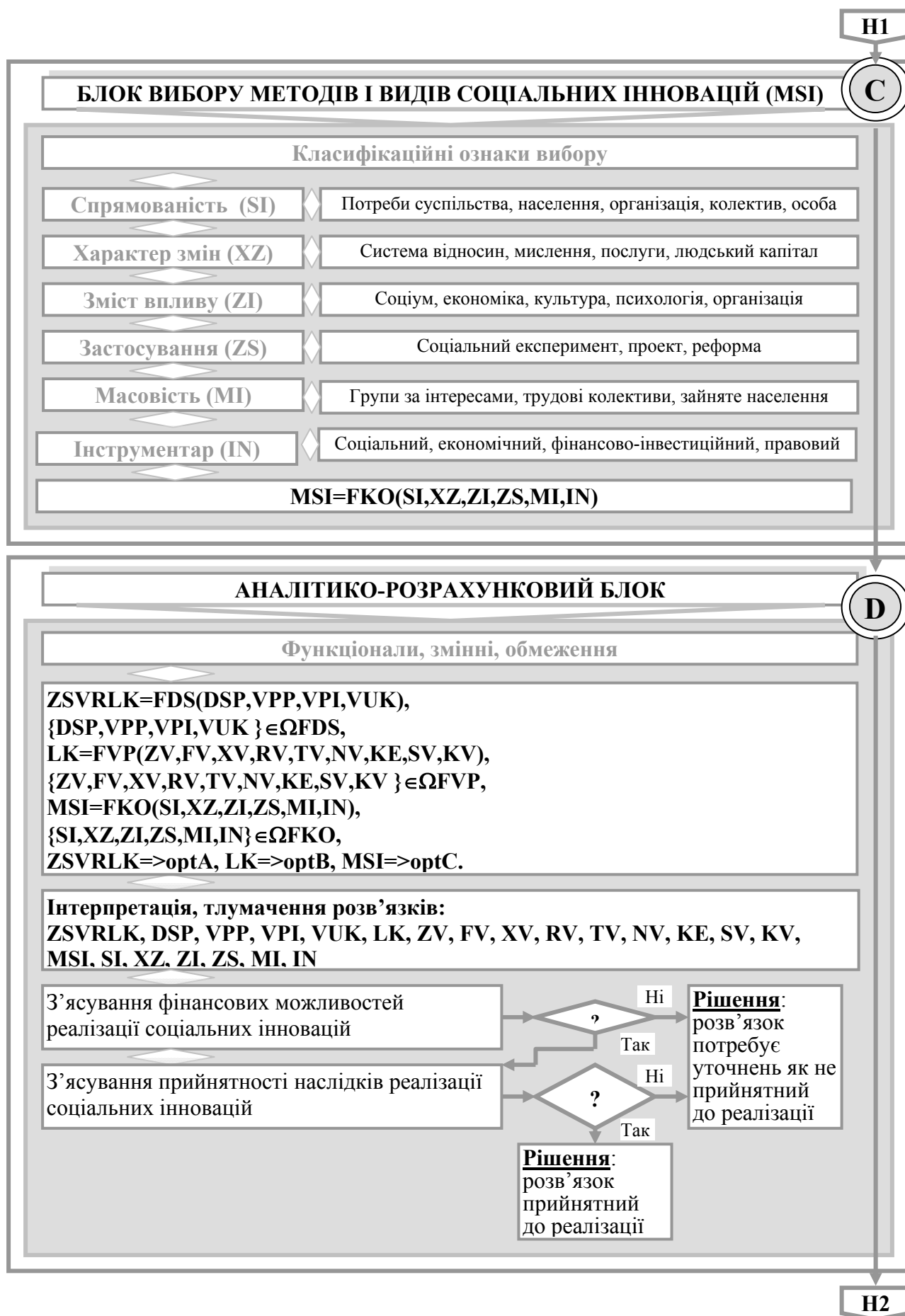
Прогресивна дія, деструктивна дія, стагнація

Керованість (KV)

Повна керованість, слабка керованість, стихійність

LK=FVP(ZV,FV,XV,RV,TV,NV,KE,SV,KV)

H1



БЛОК РЕКОМЕНДАЦІЙ ДО ВПРОВАДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙ

Запровадити соціальні інновації відповідно запиту на соціально відповідальний розвиток людського капіталу з дотриманням показників та їх значень у представництві параметрів (тлумачення на блоках навігатору):

ZSVRLK, DSP, VPP, VPI, VUK, LK, ZV, FV, XV, RV, TV, NV, KE, SV, KV, MSI, SI, XZ, ZI, ZS, MI, IN

Виконати

Enter

Рис. 1. Блок-схема науково-методичного навігатору управління соціальними інноваціями як складової механізму підвищення конкурентоспроможності людського капіталу на основі соціальних інновацій

Блоками «А», «В», «С», «D», «Е» науково-методичного навігатору передбачено таке. Бізнес-середовище гіпотетичного функціонування навігатору, проявляючись запитом на соціально-відповідальний розвиток людського капіталу, проявляє себе через діагностику стану соціально-економічного розвитку відповідно рівням потреб, що передбачено блоком «А» ідентифікацією низки показників у позначенні DSP, серед яких – «суспільство», «населення», «організація», «колектив», «особа».

Ним же (бізнес-середовищем) обумовлено також: виявлення проблем і протиріч (позначення - VPP) у складі соціально-економічних, соціально-культурних, соціально-психологічних, соціально-організаційних, соціально-інституційних; вибір пріоритетів для формування інновацій (VPI), у складі яких людський розвиток, охорона здоров'я, виховання, освіта.

До цього складу входять також професійний розвиток, інфраструктура, визначення умов підвищення конкурентоспроможності людського капіталу (VUK), які стосуються законодавства, норм, прав, фінансування, ресурсного забезпечення (матеріального, технічного, енергетичного, інформаційного, методичного, комунікаційного).

За означенням цими показниками запитом передбачено формування доступними засобами функціоналу $ZSVRLK = FDS(DSP, VPP, VPI, VUK)$, вихідна характеристика якого (ZSVRLK) визнана представниками бізнес-середовища, причетних до використання навігатору, а FDS – залежність, якою описується визначений функціоналом зв'язок. Все згадане відображено на рис. 1.

Стосовно власне людського капіталу навігатором передбачено визначення домінантних чинників впливу на його формування, використання, розвиток. Серед них: зміст впливу (позначення - ZV) з переліку чинників – соціальні, економічні, конкурентні, науково-технологічні; фаза відтворення (FV), а саме – відтворення, використання, розвиток; характер впливу (XV) за типізацією «інтенсивний вплив» (якісний) та «екстенсивний вплив» (кількісний); рівень впливу (RV) – мета-, макро-, мезо-, мікро-, нано рівень; тривалість впливу (TV) – постійна, довготривала, віддалена; напрямок впливу (NV) – одновекторний, різновекторний, опосередковий; кінцевий ефект (KE) – прискорення, гальмування, ефективна, неефективна дія; сприяння (SV) за характером дії – прогресивна дія, деструктивна дія, стагнація; керованість (RV) – повна, слабка, стихійна. За даною групою показників передбачено формування доступними засобами функціоналу

$LK = FVP(ZV, FV, XV, RV, TV, NV, KE, SV, KV)$, вихідна характеристика якого (LK) визнана представниками бізнес-середовища, причетних до використання навігатору, а FVP – залежність, якою описується визначений наведеним функціоналом зв'язок. Згадане відображено відповідно на рис. 1.

Серед особливостей запропонованого науково-методичного навігатору – можливість відзначення класифікаційних ознак до вибору методів та типів соціальних інновацій, передбачена блоком «С». Серед них: спрямованість соціальних інновацій (SI) на потреби суспільства, населення, організації, колективу, чи окремої особи; характер змін (XZ) – система відносин, мислення, послуги, людський капітал, зміст впливу (ZI) – соціум, економіка, культура, психологія, організація; застосування (ZS) – соціальний експеримент, проект, реформа; масовість (VI) – частини суспільства, трудові колективи, окремі групи людей; пропонований інструментарій (IN) – соціальний, економічний, фінансово-інвестиційний, правовий. За цією групою показників передбачено формування доступними засобами функціоналу $MSI = FKO(SI, XZ, ZI, ZS, MI, IN)$, вихідна характеристика якого (MSI) визнана представниками бізнес-середовища, причетних до використання навігатору, а FKO – залежність, якою описується визначений наведеним функціоналом зв'язок. Згадане відображено на рис. 1. блоком «С».

З урахуванням зазначеного видається зрозумілим, що пошук засобів впливу на людський капітал є надзвичайно складним завданням, оскільки потребує керованих змін у дії тих чи тих чинників впливу. Зрозуміло також, що обираючи сукупність тих чи тих дієвих чинників впливу, свідомо змінюючи та оновлюючи їх у певному напрямі, застосовуючи певні методи соціальних інновацій, гіпотетично можливо досягати корегування розвитку людського капіталу і регулювати ефективність використання продуктивних здібностей людського потенціалу в інтересах національної економіки та суспільства, зокрема, трудових колективів та окремих людей. Про можливість такого говорить сучасний зарубіжний досвід, який переконливо ілюструє підвищення якості людського капіталу у розвинених країнах саме на основі залучення різноманітних соціальних інновацій. Володіння достовірною інформацією про впливові чинники та залучення науково обґрунтованих нововведень (соціальних інновацій) до керованих трансформацій дозволяє передбачити можливість досягнення бажаних змін у формуванні, використанні та розвитку людського капіталу, зокрема, у контексті підвищення його конкурентоспроможності.

Навігатором гіпотетичність останнього передбачена застосуванням блоку «D», де визначені попередніми блоками «A», «B», «C» функціонали, змінні, доповнені обмеженнями та критеріями, у вигляді системи співвідношень:

$$ZSVRLK = FDS(DSP, VPP, VPI, VUK) \quad \text{– функціонал блоку «A»,} \quad (1)$$

$$\{DSP, VPP, VPI, VUK\} \in \Omega FDS \quad \text{– обмеження на змінні блоку «A»,} \quad (2)$$

$$LK = FVP(ZV, FV, XV, RV, TV, NV, KE, SV, KV) \quad \text{– функціонал блоку «B»,} \quad (3)$$

$$\{ZV, FV, XV, RV, TV, NV, KE, SV, KV\} \in \Omega FVP \quad \text{– обмеження на змінні блоку «B»,} \quad (4)$$

$$MSI = FKO(SI, XZ, ZI, ZS, MI, IN) \quad \text{– функціонал блоку «C»,} \quad (5)$$

$$\{SI, XZ, ZI, ZS, MI, IN\} \in \Omega FKO \quad \text{– обмеження на змінні блоку «C»,} \quad (6)$$

ZSVRLK => optA	– критерій оптимізації функціоналу блоку «А»,	(7)
LK => optB	– критерій оптимізації функціоналу блоку «В»,	(8)
MSI => optC	– критерій оптимізації функціоналу блоку «С».	(9)

Застосуванням відомих сучасній науці методів багатокритеріальної оптимізації принципово можливим видається формування навігатором оптимального розв'язку задачі, обумовленої системою (1)-(9), а саме – оптимальних значень функціоналів блоків «А», «В», «С» та значень відповідних змінних ZSVRLK, DSP, VPP, VPI, VUK, LK, ZV, FV, XV, RV, TV, NV, KE, SV, KV, MSI, SI, XZ, ZI, ZS, MI, IN. Інтерпретація та тлумачення позначень відповідно блоків «А», «В», «С», де вони визначені, робить принципово можливим застосування викладено концепції у якості науково-методичного обґрунтування механізму підвищення конкурентоспроможності людського капіталу України на основі соціальних інновацій.

З'ясуванням фінансових можливостей та прийнятності наслідків реалізації соціальних інновацій з рішенням «розв'язок прийнятний до реалізації функції аналітико-розрахункового блоку «D» завершуються.

Останнім блоком (блок «Е») застосування навігатору передбачається завершеним. Його заключна функція «виконати» реалізується командою «Enter».

У такий спосіб використання навігатору дозволяє відібрати та реалізувати соціальні інновації у пропонованій нами їх нотації комплексу ініціатив, нововведень, нових послуг, корисних змін, які упроваджуються державою, соціальними партнерами, колективами, окремими суб'єктами господарювання (бізнес-середовищем соціально-економічного розвитку) в різних сферах формування, використання й розвитку людського капіталу в інтересах підвищення його якості, підтримки конкурентних переваг працівників на внутрішньому і зовнішньому ринках праці.

Література:

1. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення: Монографія [Текст] / О.І. Амоша, В.П. Антонюк, А.І. Землянків та ін. / НАН України. Ін-т економіки пром.-ті. – Донецьк: 2007. – 2007. – 328 с. – С. 24
2. Бородіна О. М. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення: монографія / О. М. Бородіна, Т. В. Бурлай, Н. І. Горшкова та ін. Ін-т економіки та прогнозування НАН України / І. В. Крючкова (ред.). — К. : Основа, 2007. — 488 с.
3. Вайзер, Джон . [278](http://91.151.182.200:8080/cgi-bin/irbis64r_11/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=BAN&P21DBN=BAN&S21STN=1&S21REF=1&S21FMT=fullwebrban&C21COM=S&S21CNR=10&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=M=&S21STR=http://91.151.182.200:8080/cgi-bin/irbis64r_11/cgiirbis_64.exe?LNG=&Z21ID=&I21DBN=BAN&P21DBN=BAN&S21STN=1&S21REF=1&S21FMT=fullwebrban&C21COM=S&S21CNR=10&S21P01=0&S21P02=1&S21P03=A=&S21STR=Беседы с неверующими в пользу социальных инноваций : [пер. с англ.] / Джон Вайзер, Саймон Задек ; [предисл. С. Туркина]. - Спец. рос. изд. - М. : Экономика, печ. 2009. - 230 с.
4. Грішнова О. Конкурентоспроможність висококваліфікованих працівників на міжнародному ринку праці: проблеми і виклики / О. Грішнова, В. Синенко // Україна: аспекти праці, 2015. — № 1. — С. 1 — 7.

</div>
<div data-bbox=)

4. MONEY, FINANCE AND CREDIT

Vanina D. A.

Postgraduate Student

Odessa National Economic University, Ukraine

METHODICAL FUNDAMENTALS OF FINANCIAL RISK MANAGEMENT SYSTEM IN INSURANCE COMPANY

Ванина Д. А.

аспирант

Одесский национальный экономический университет, Украина

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

The article deals with the specifics of insurance companies. The necessity of implementation of financial risk management system in the insurer activities is determined. The author offers methodological fundamentals for construction of financial risk management system in the insurance company.

Keywords: *financial risk management, insurance company, financial risk*

В статье рассматривается специфика деятельности страховых организаций. Обосновывается необходимость внедрения системы финансового риск-менеджмента в деятельность страховщика. Автором предлагаются методические основы построения системы финансового риск-менеджмента в страховой организации.

Ключевые слова: *финансовый риск-менеджмент, страховая организация, финансовый риск*

В современном мире деятельность любого субъекта хозяйственной деятельности связана с различными рисками. Масштабные финансовые потери в результате мирового финансового кризиса 2008 года доказывают актуальность и необходимость исследований в области управления рисками для более четкого понимания природы, причин и методов ограничения и нейтрализации разрушительного воздействия финансовых рисков как отдельно на субъект хозяйствования, регион или страну в частности, так и на мировую экономику в целом. Что касается страховых компаний, то наибольшее влияние на их функционирование имеют риски, обусловленные самой сущностью страховой услуги. К таким рискам относятся те, которые принимаются по договорам страхования (страховые риски). Необходимо отметить, что страховые риски носят достаточно противоречивый характер, поскольку принимаются на страхование добровольно за соответствующую плату (страховую премию). Поэтому, с одной стороны, страховщики заинтересованы в увеличении количества застрахованных рисков, поскольку это приводит к росту объемов полученных страховых премий. С другой стороны, они должны формировать сбалансировано свой портфель таким образом, чтобы избежать включения в него чрезмерно больших рисков [3]. Таким образом, в силу специфики своей деятельности такие финансовые институты, как страховые компании, работают в условиях двойного риска. Так, с одной стороны, они принимают на страхование страховые риски по договорам страхования и перестрахования, а с другой - при инвестиционной и иной деятельности у страховщиков возникает ряд собственных рисков, связанных с невозвратом вложенных средств или недополучением прибыли, что может привести даже к банкротству. Итак, в отличие от любых других предпринимательских структур страховщики имеют дело с большим количеством рисков. К ним относятся: экзогенные риски, эндогенные риски и риски, связанные со страховым делом.

Таким образом, эффективное управление страховыми рисками и рисками, которые возникают при осуществлении страховой деятельности, является одним из важнейших условий обеспечения финансовой устойчивости и необходимого уровня платежеспособности страховой компании.

В современных условиях особое внимание заслуживают именно финансовые риски в деятельности страховой организации. Ведь они приводят к невыполнению договорных обязательств страховщиков перед страхователями и другими контрагентами (государством, перестраховщиками, банками и др.), что в конечном итоге может привести к банкротству страховой организации. Для преодоления негативных последствий реализации таких рисков служит финансовый риск-менеджмент, направленный на непрерывное и качественное управление потенциальными и существующими рисками.

По данным исследования KPMG, наибольшую угрозу в деятельности опрошенных компаний Западной Европы, Северной Америки, Азии и Австралии имеют финансовые риски (51% респондентов) [4].

Учитывая вышесказанное, не возникает никаких сомнений в необходимости внедрения в деятельность отечественных организаций эффективного механизма управления финансовыми рисками. Четкое разграничение финансовых рисков является основой для построения эффективной системы финансового риск-менеджмента в страховых организациях.



Рис. 1. Система финансового риск-менеджмента в страховой организации

Источник: составлено автором на основании [1, с. 46], [2, с. 35].

По мнению автора, сущность финансового риск-менеджмента в страховой организации раскрывается с помощью системного подхода, который позволяет рассмотреть

объект исследования как систему, объединяющую определенное множество взаимосвязанных элементов (рис. 1).

Система финансового риск-менеджмента является неотъемлемой частью не только финансового управления, но и общего управления современной страховой организацией, которая должна соответствовать стратегии развития страховщика.

Под системой финансового риск-менеджмента следует понимать систему принципов и методов разработки и реализации решений в управлении рисками для достижения поставленной цели системы управления финансовой деятельностью и обеспечения стабильного развития. Это управление играет важную роль не только в финансовом управлении, но и в общей системе управления, обеспечивая финансовую безопасность и достижения целей финансовой деятельности страховщика.

Основными факторами формирования системы финансового риск-менеджмента в страховых организациях являются:

- установление объекта финансового риск-менеджмента;
- определения субъекта финансового риск-менеджмента;
- формализация процесса управления финансовыми рисками, которая предусматривает воздействие субъекта на объект.

Объектом финансового риск-менеджмента являются финансовые риски. Субъектами управления выступают государственные контролирующие органы, и менеджеры, риск-менеджеры и финансовые риск-менеджеры, андеррайтеры, актуарии.

Подсистемой методического обеспечения является подсистема, которая обеспечивает стандартизацию процесса управления финансовыми рисками (использование стандартов риск-менеджмента, соответствующих распоряжений и инструкций руководства и т.п.).

Подсистема информационного обеспечения финансового риск-менеджмента представляет собой функциональный комплекс, обеспечивающий процесс непрерывного целенаправленного подбора соответствующих информативных источников, необходимых для осуществления анализа, планирования, оценки и подготовки эффективных и оперативных управленческих решений по управлению финансовыми рисками.

В подсистему финансово-экономического обеспечения включается совокупность конкретных взаимоотношений внутри и вне деятельности страховой организации, методов хозяйствования и правовых норм, воплощенных в определенные организационно-экономические механизмы, с помощью которых страховщик использует возможности, которые предоставляет ему среда.

Методология финансового риск-менеджмента является его основой, в которую входит цель, задачи, функции и принципы. С нашей точки зрения, основная задача финансового риск-менеджмента заключается в обеспечении финансовой безопасности страховой организации. Для достижения финансовой безопасности существуют следующие задачи управления финансовыми рисками страховщика:

- Выявление сфер повышенного риска финансовой деятельности - воплощается путем идентификации финансовых рисков, определение уровня их концентрации в направлениях финансовой деятельности, мониторинга факторов внешней среды.

- Всесторонняя оценка вероятности наступления рискованных событий и связанных с ними возможных финансовых потерь - обеспечивается путем создания достоверной информационной базы, выбора современных и эффективных методов и инструментов оценки вероятности реализации риска, определения возможных прямых и косвенных убытков.

- Обеспечение рационального уровня финансового риска в отношении предусмотренного уровня доходности финансовых операций - оценивается соответствие уровня финансового риска с предполагаемым уровнем доходности, и принимаются меры по нейтрализации критической ситуации.

- Минимизация возможных финансовых потерь вследствие реализации рискованного события - разрабатывается комплекс предупредительных мер по предотвращению возможных нарушений финансовой устойчивости и платежеспособности страховщика.

- Разработка изменений финансового состояния в целом и отдельных его составляющих в области риска - осуществляется путем определения возможных изменений финансового состояния страховщика и альтернативности в построении финансовых показателей.

- Оценка эффективности мероприятий, направленных на управление финансовыми рисками - реализуется с помощью результатов анализа и оценки финансовых рисков на основе затрат на проведение соответствующих мероприятий и на основе ущерба от реализации финансового риска.

Финансовый риск-менеджмент реализует свою главную цель и свои задачи путем осуществления определенных функций. Они делятся на общие и специфические функции. К общим функциям финансового риск-менеджмента относятся функции, которые в целом характерны для любого вида менеджмента, хотя и должны учитывать определенную специфику такого управления. К таким функциям относятся:

1. Формирование эффективных информационных систем, которые обосновывают альтернативные варианты управленческих решений. При реализации этой функции должны быть определены содержание и объем информационных потребностей системы финансового риск-менеджмента; сформированы внутренние и внешние источники информации, которые удовлетворяют вышеупомянутые потребности; налажен постоянный мониторинг финансового состояния организации и конъюнктуры финансового рынка.

2. Осуществление риск-анализа различных аспектов финансовой деятельности организации. При осуществлении этой функции проводится экспресс-анализ и углубленный риск-анализ отдельных финансовых операций, финансовой деятельности в целом и в разрезе отдельных ее направлений.

3. Осуществление риск-планирования финансовой деятельности организации по основным ее направлениям. Реализация данной функции связана с разработкой системы планов по основным направлениям защиты организации от возможных финансовых угроз внешней и внутренней среды, обеспечивающих своевременную нейтрализацию идентифицированных финансовых рисков. Основой такого планирования является разработанная стратегия финансового риск-менеджмента, которая требует детализации на каждом этапе развития.

4. Обеспечение эффективного контроля за реализацией принятых рискованных решений. Воплощение этой функции связано с созданием соответствующих систем внутреннего контроля, распределением контрольных обязанностей отдельных подразделений и риск-менеджеров, определением системы контролируемых показателей и контрольных периодов, быстрым реагированием на результаты осуществляемого контроля.

В группу специфических функций финансового риск-менеджмента относятся функции, связанные со спецификой и особенностями управления финансовыми рисками. К ним относятся:

1. Управление формированием портфеля принимаемых финансовых рисков. Эта функция заключается в идентификации возможных финансовых рисков страховщика, связанных с его будущей финансовой деятельностью; избегании отдельных финансовых рисков за счет отказа от чрезмерно рискованных финансовых операций и опасных страховых рисков.

2. Управление оценкой уровня и стоимости финансовых рисков. Реализация этой функции осуществляется путем выбора методов оценки отдельных финансовых рисков с учетом имеющейся информационной базы и квалификации риск-менеджеров, определяется возможный объем связанных с ними финансовых потерь в разрезе отдельных операций и в финансовой деятельности в целом.

3. Управление нейтрализацией возможных негативных последствий финансовых рисков. Данная функция заключается в разработке и реализации мероприятий по профилактике и минимизации уровня и стоимости отдельных финансовых рисков благодаря

соответствующим внутренним механизмам, оценке эффективности осуществления таких мероприятий [1, с. 46].

Для эффективного процесса управления финансовыми рисками и внедрения его механизмов в деятельность страховщика финансовый риск-менеджмент должен базироваться на следующих принципах:

- зависимость финансового риск-менеджмента от финансового менеджмента - означает, что финансовый риск-менеджмент должен соответствовать целям и стратегиям финансового менеджмента и не противоречить им;

- осознанность принятия рисков - риск-менеджер должен осознанно принимать риск, если он рассчитывает получить соответствующий доход от осуществления финансовой операции;

- экономичность - расходы на меры финансового риск-менеджмента должны быть экономически обоснованы и превышать возможные расходы при наступлении рискованного события;

- сопоставление принимаемых рисков с финансовыми возможностями и доходностью финансовых операций - ожидаемый размер возможных финансовых потерь, что соответствует уровню финансового риска, должен соответствовать той доле капитала, которая обеспечивает внутреннее страхование риска.

- непрерывность - финансовый риск-менеджмент должен продолжаться непрерывно для постоянного обеспечения финансовой безопасности страховщика;

- комплексность управления финансовыми рисками - для эффективного управления финансовыми рисками необходимо исследовать и оценивать их комплексно, так как в большинстве случаев финансовые риски тесно взаимосвязаны между собой.

Итак, вышеупомянутые принципы составляют основу функционирования процесса финансового риск-менеджмента, позволяет наилучшим образом реализовать функции и разработать меры для обеспечения финансовой безопасности.

Опыт зарубежных передовых организаций свидетельствует, что повышение эффективности управления и стабильности развития бизнеса обязательно требуют использования финансового риск-менеджмента как составной части общей системы менеджмента организации.

Следует отметить, что система финансового риск-менеджмента нацелена на уменьшение колебания прибыли и возможных убытков из-за неопределенности будущего, и должна стать составным звеном системы менеджмента организации, то есть должна быть интегрирована в стратегию развития, общую политику, а также бизнес-планы и деятельность организации. Только при соблюдении вышеупомянутого условия применение системы финансового риск-менеджмента будет иметь положительный эффект.

Чтобы добиться успеха и признания в процессе построения эффективной системы и процесса управления рисками, страховщики должны постоянно уделять внимание решению двух важнейших задач. Первая заключается в непрерывном и неуклонном соблюдении при любых обстоятельствах основных требований, предъявляемых к системе управления рисками, а также применении установленных и общепринятых механизмов контроля над уровнем рисков. Вторая касается необходимости принимать оперативные и решительные меры для предупреждения и решения ранее неизвестных неблагоприятных ситуаций на рынке.

Литература:

1. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2005. – 600 с.
2. Коваленко В. В. Антикризове фінансове управління в системі суб'єктів економічної діяльності: методи та інструменти оцінювання: монографія / В. В. Коваленко, М. В. Суганяка, В. І. Фучеджи. – Одеса, 2013. – 381 с.
3. Пахненко О. М. Фінансові методи управління страховими ризиками на зовнішньому страховому ринку / О.М. Пахненко. – 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lib.uabs.edu.ua/library/Visnik/Numbers/2_29_2010/29_04_04.pdf

4. Риск-менеджмент: что лежит за пределами бюрократии. Исследование КПМГ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Risk-and-Compliance-Newsletter/Documents/Выпуск%203/1.pdf>

Kalambet S.V.

Doctor of Science, Professor of Finance and credit

Ganzyuk S. M.

Ph.D., Associate Professor of Finance and credit

Galaganov V.O.

Student of the Department of Finance and Credit,

Dneprodzerzhinsky State Technical University, Dneprodzerzhinsk, Ukraine

SPECIFICITY OF INVESTMENT IN THE SPHERE OF INFORMATION TECHNOLOGIES OF UKRAINE

Каламбет С.В.

д.е.н., професор кафедри фінансів і кредиту

Ганзюк С.М.

к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту

Галаганов В.О.

студент кафедри фінансів і кредиту,

Дніпродзержинський державний технічний університет, м. Дніпродзержинськ, Україна

СПЕЦИФИКА ИНВЕСТИРОВАНИЯ У СФЕРУ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ УКРАИНЫ

In the article the modern features of investment in information technology Ukraine and studied disparity attract foreign investment in the country. The role of the state in promoting the development of IT technology. Investigated constraints the development of information technologies in Ukraine.

Keywords: *information technology, modernization, investment, information, involved an investment, legal transformation.*

У статті розглянуто сучасні особливості інвестування у сферу інформаційних технологій України, досліджено диспропорційність залучення іноземних інвестицій в економіку країни. Визначено роль держави у сприянні розвитку ІТ-технологій. Досліджено стримуючі фактори розвитку сфери інформаційних технологій в Україні.

Ключові слова: *інформаційні технології, модернізація, інвестування, інформатизація, залучені інвестиції, законодавчі трансформації.*

В останні роки сфера інформаційно-комунікаційних послуг стала однією з провідних галузей, від якої багато в чому залежить успіх економіки в цілому. Відбувається широка інформатизація всіх сфер суспільства, що принципово змінює роль інформації та інформаційно-комунікаційних технологій в соціальному та економічному розвитку країни, від масштабів і якості використання яких у професійній діяльності спеціалістів залежать рівень економічного та соціального розвитку суспільства, його інтеграція в світову економічну систему. Можна сказати, що трансформаційні процеси, пов'язані з інформатизацією та комп'ютеризацією, охопили більшість сфер сучасного життя країн Європи та США.

Не минули ці зміни й Україну. Ще у 1998 році було розроблено Національну програму інформатизації, головною метою якої було створення необхідних умов для забезпечення громадян та суспільства своєчасною, достовірною та повною інформацією шляхом широкого використання інформаційних технологій, забезпечення інформаційної безпеки держави. За визначенням НКРЗІ Національна програма інформатизації — це комплекс взаємопов'язаних окремих завдань (проектів) інформатизації, спрямованих на реалізацію державної політики та пріоритетних напрямів створення сучасної інформаційної інфраструктури України за рахунок концентрації та раціонального використання фінансових,

матеріально-технічних та інших ресурсів, виробничого і науково-технічного потенціалу держави, а також координації діяльності органів державної влади, органів місцевого самоврядування, підприємств, установ, організацій усіх форм власності і громадян у сфері інформатизації [7]. У 2007 році Законом України «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки» було доопрацьовано план сприяння розвитку ІТ-технологій, державним органам було надано більш широких повноважень у даній сфері. Безумовно, ці зміни торкнулися й фінансової сфери. У Постанові КМУ «Про інформатизацію суспільства» від 2007 р. було прописано: «Забезпечити збільшення обсягів фінансування Національної програми інформатизації з включенням до її складу всіх програм та проектів інформатизації, які фінансуються за рахунок бюджетних коштів» [5]. Окрім державного сприяння, для повноцінного розвитку новітніх технологій в Україні потрібні значні інвестиційні ресурси. Інформаційно-комунікаційна галузь відноситься до категорії наукомістких. Головна перевага таких галузей полягає в умінні створювати радикально нові вироби й швидко виводити їх на ринок. Технологічний чинник стримує швидке розширення переліку наданих послуг, адже нововведення вимагають масової зміни існуючої технологічної бази, а це в свою чергу, значних капіталовкладень.

Аналізуючи обсяг залучених іноземних інвестицій в економіку України, варто зазначити, що вони розподіляються дещо диспропорційно. За даними Державної служби статистики більшість фінансових ресурсів до 2009 року спрямовувалися у сферу банківських послуг (32-34%), у торгівлю (18%) та у металургію (14%). Відповідно, інвестиції в сферу ІТ-технологій до 2009 року залишалися доволі незначними (<5%). Така тенденція спостерігалася з 2005 по 2009 роки [4]. Суттєво змінилася ситуація впродовж 2010 - 2014 років. Після глобальної економічної кризи з 2010 по 2014 рр. обсяг залучених інвестицій в інформаційну сферу збільшується більш ніж в 1,5 рази з 1,8 млрд. дол. до 3,0 млрд. дол., а, наприклад, м. Київ входить до списку лідерів серед країн Східної Європи за обсягом залучених інвестицій [8]. За даними журналу Forbes, кінець 2013 – початок 2014 року, незважаючи на зовнішні виклики, були найсприятливішими для іноземних інвестицій у сферу ІТ. І, як вже зазначалося, на початку 2014 року вони досягли 3 млрд. дол. – рекордної для нашої країни суми [1]. Наглядно зміну обсягу залучених прямих іноземних інвестицій в сферу ІТ демонструє рисунок 1.

Отже, за період 2008-2014 рр. обсяг залучених інвестицій в сферу інформаційно-комунікаційних технологій України збільшився майже в 2 рази, що свідчить про значне зростання привабливості даної сфери, насамперед, для іноземних інвесторів. У 2014 – на початку 2015 р. значно ускладнюється економіко-політична ситуація в Україні, однак обсяг залучених інвестицій у сферу інформаційних технологій не зменшується, а навпаки, продовжує збільшуватись.

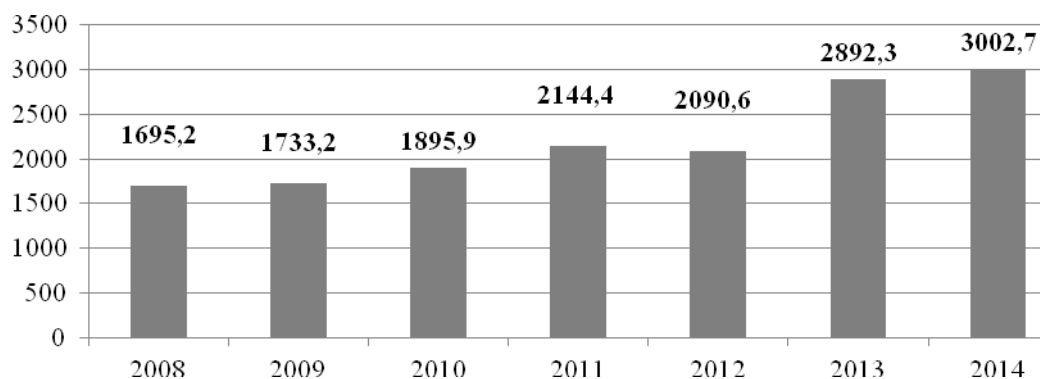


Рис. 1. Обсяг залучених прямих іноземних інвестицій в сферу інформаційно-комунікаційних технологій України у 2008-2014 рр., млн. дол.

Причиною цьому стала активізація співпраці українського уряду з розвиненими країнами Європи і США та лібералізація умов для розвитку ринку ІТ. Як стверджує американський аналітик Грег Сателл: «Не дивлячись на погану політичну ситуацію в країні є багато приводів для оптимізму: конфліктні зони Луганська і Донецька далеко від Києва, просвіропейські партії виграли парламентські вибори, йде активний розвиток культури. Тому, на мою думку, одна з найбільших і найосвіченіших країн Європи має всі шанси стати новою технологічною Меккою» [3].

Не зважаючи на значні зовнішні виклики, сфера ІТ в Україні продовжує розвиватися. За версією Gartner, Україна входить в топ-30 країн з найбільш високим рівнем аутсорсингових послуг у сфері інформаційних технологій, а за кількістю інженерів і обсягом послуг наша країна лідирує в Центральній і Східній Європі. Таким чином, наша країна має високий потенціал в ІТ-індустрії і займає гідні позиції у багатьох світових рейтингах. З усіх галузей економіки в нашій країні найшвидші темпи розвитку має саме сфера інформаційних технологій: зростання становить близько 20-25% щорічно [2].

Позитивною новиною стала заява міністра економічного розвитку і торгівлі України Павла Шеремети про те, що Український уряд спільно з провідними ІТ-аутсорсерами оголосив про запуск спільного проекту. Його мета - зробити Україну рушійною силою в ІТ-сфері Європи. Ініціатори програми сподіваються зупинити відтік українських розробників за кордон. Програма передбачає створення необхідних умов для роботи і життя ІТ-фахівців в Україні, тим самим мотивуючи їх залишатися на Батьківщині. Крім того, до 2020 року планується створити 100 000 нових робочих місць в ІТ-сфері, отримати доход у розмірі 10 млрд. доларів від експорту інформаційно-комунікаційних послуг в країни ЄС та США, залучити ще 1 млрд. дол. інвестицій в дану сферу.

Окрім позитивних зрушень на сьогоднішній день в Україні існує ряд факторів, що стримують розвиток сфери ІТ. Головною проблемою в інформаційно-комунікаційній сфері залишається низька сприйнятливність підприємницького сектору до інформаційних інновацій, що обмежує зростання продуктивності праці, не створює підґрунтя для модернізації та структурної перебудови економіки в цілому. Інформаційно-комунікаційні підприємства активно майже не впроваджують новітні науково-технічні розробки для здійснення своєї технологічної модернізації, оскільки існує висока ймовірність несприйняття більш якісних послуг споживачами внаслідок зростання собівартості [6, с.12].

Разом з тим, річний приріст ІТ-фахівців в Україні знаходиться на рівні 15,5 тис. осіб, що недостатньо для того, щоб забезпечити потреби даного ринку. Тому прогнозується, що вже в 2015 році дефіцит кваліфікованих «айтішників» в Україні складе близько 170 тис. Також, актуальним залишається питання щодо кваліфікованості працівників даної галузі. За даними Державної служби статистики України кількість фахівців у сфері інформаційних технологій (ІТ) в Україні на початок 2013 року складала близько 250 тис. осіб, тільки 45 тис. з них - висококласні сертифіковані фахівці, які створюють конкурентоспроможну продукцію [4].

Для подальшого розвитку галузі інформаційно-комунікаційних послуг в Україні, насамперед, необхідними залишаються значні іноземні інвестиції та послідовні зміни у законодавстві, спрямовані, в першу чергу, на підготовку нових кваліфікованих спеціалістів, а стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу в сфері ІТ-технологій забезпечать конкурентне середовище і сприятимуть зростанню добробуту населення.

Література:

1. Forbes. Українська ІТ-індустрія залучила \$ 2820 млн. інвестицій. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.ua/news/1361211-ukrainskaya-it-industriya-privlekla-282-mlrd-investicij>
2. Gartner Inc. official site [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.gartner.com/technology/home.jsp>
3. Грег Сателл. Розвиток ІТ-сфери в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://banker.ua/bank_news/world/2014/11/24/1180471939/
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

5. Закон України «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/537-16>
6. Марцин В. С. Особливості формування стратегії залучення іноземних інвестицій в Україні та їх оцінка / В. С. Марцин // Економіка розвитку. – 2010. – №3(55). – С. 9 – 14.
7. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nkrzi.gov.ua/>
8. Реальна економіка: електронний журнал. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://real-economy.com.ua/news/57601.html>

Glushchenko O.V.

PhD in Economics, Associate Professor
V.N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine

BANKING CRISIS IN UKRAINE UNDER THE CONDITIONS OF FINANCIAL SINGULARITY

Глущенко О.В.

к.е.н., доцент

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, Україна

КРИЗА БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ СИНГУЛЯРНОСТІ

The article considers the current state and the signs of crisis in the banking system of Ukraine. There has been made a forecast on the state of the banking system. The effect of crisis in the monetary sector on the financial system of Ukraine has been outlined. The necessity to change financial architectonics to ensure the protection against risks has been pointed out.

Keywords: *financial architectonics, banking crisis, monetary sector, financial system, national welfare, financial safety, transmission mechanisms, financial singularity.*

У статті досліджено сучасний стан та прояви кризи у банківській системі України. Розроблено прогноз стану банківської системи. Вказано на наслідки кризи у монетарному секторі для усієї фінансової системи України. Наголошено на необхідності зміни фінансової архітекtonіки для захисту від ризиків.

Ключові слова: *фінансова архітекtonіка, банківська криза, монетарний сектор, фінансова система, національний добробут фінансова безпека, трансмісійні механізми, фінансова сингулярність*

Актуальність теми дослідження. Банківська система України наразі перебуває у стані глибокої кризи. Наслідки кризи у банківському секторі уражають усю монетарну систему, публічні фінанси, реальний сектор економіки, домогосподарства, загрожують національному добробуту. Відбувається загальна дестабілізація суспільних систем та мультиплікація ризиків. Українське суспільство підійшло до небезпечної межі за якою можливості та перспективи відновлення економіки у посткризових умовах, або руйнування економічної системи, деградація суспільних інститутів.

Досвід, що напрацьовано за умов глобальної фінансової кризи 2007-2009 рр. лише частково може стати у природі у сучасних умовах. Відмінністю теперішньої кризи є низка факторів: політичні ризики з якими українське суспільство ще не зіткнулося, втрата територіальної цілісності країни, стрімка девальвація національної валюти, зростання державного боргу, зменшення статків та зубожіння домогосподарств. Комплексна сумісна дія вказаних факторів загострює необхідність пошуку виходу з кризового становища, розробки стратегії подолання його наслідків.

Важливість визначення тенденцій у сучасній банківській системі України, їх недостатня розробка обумовили актуальність, відповідний наукових інтерес та логіку дослідження статті.

Ступень наукової розробки. Кризи банківської системи знаходяться у колі наукових інтересів В. Вовк та Ю. Дмитрик, С. Циганова та К. Олексієнко, О. Кузнецова, Х. Накві (Hassan Naqvi).

Стабільність фінансової та банківської систем досліджується І. Беловою та С. Башлаєм, В. Міщенком, Г. Карчевою, А. Домбертом (Andreas Dombret), Н. Папаниколау (Nikolaos I. Papanikolaou) та К. Вульфом (Christian C.P. Wolff).

Проблемами фінансової безпеки банків та банківської системи присвячені наукові праці О. Барановського, С. Адаменка, С. Побережного, О. Пластуна та Т. Болгар, В. Коваленко, І. Крупки.

Регулювання грошово-кредитної системи приділено увагу у роботах О. Яременка, А. Гриценка, В. Гейця А. Пеналвера (Adrian Penalver), С. Хансона (Samuel G. Hanson) та Дж. Стейна (Jeremy Stein)

Об'єктом дослідження статті є фінансова система інституціональна та фінансова архітектоніка її побудови. У межах об'єкту дослідження виокремлено **предмет дослідження** - сучасні тенденції банківської системи України, що перебуває у кризовому стані.

Метою статті є розробка прогнозу та сценаріїв подолання кризових явищ банківської системи України в умовах біфуркації.

Викладення основного матеріалу. Кризи банківської системи, їх походження, методи завчасного діагностування та напрями виходу завжди були у колі наукових інтересів як українських [1; 2; 3] та і закордонних дослідників [4; 5].

Фактори, що викликають кризи у банківському секторі можуть бути класифіковані на внутрішні (ендогенні) та зовнішні (екзогенні).

Банківські кризи, що викликані ендогенними чинниками досить широко висвітлені у науковій літературі, розроблені засоби діагностики та заходи подолання. такі кризи можуть бути передбачені заздалегідь, а їх наслідки суттєво пом'якшені.

Кризи, викликані екзогенними чинниками відбуваються значно рідше, є практично непередбачуваними, а їх наслідки важко прогнозувати. У монографії Г. Карчової [6] проведено системне дослідження банківської системи України, але, не зважаючи на ґрунтовність та повноту проведених досліджень, поточна криза не буда передбаченою.

Екзогенні кризи є унікальними, одиничними, сингулярними, проте ступінь ураження суспільства кризовими явищами є високим.

Сингулярні кризи руйнують усталену фінансову архітектоніку, вносячи хаос у суспільне життя. Руйнується ієрархія між інститутами фінансової системи. Ризики поширення кризи ставлять під загрозу саме існування банківської системи, вводячи її в стан біфуркації – зміну усталеного порядку функціонування. Сценаріями можливого перебігу можуть бути як подолання наслідків кризи так і руйнування та знищення системи, але яким би не був сценарій, що реалізуватиметься на практиці, банківська система України зазнає суттєвої трансформації.

Аналіз сучасного стану банківської системи України необхідно розпочати з дослідження динаміки кількості банківських установ (рис.1).

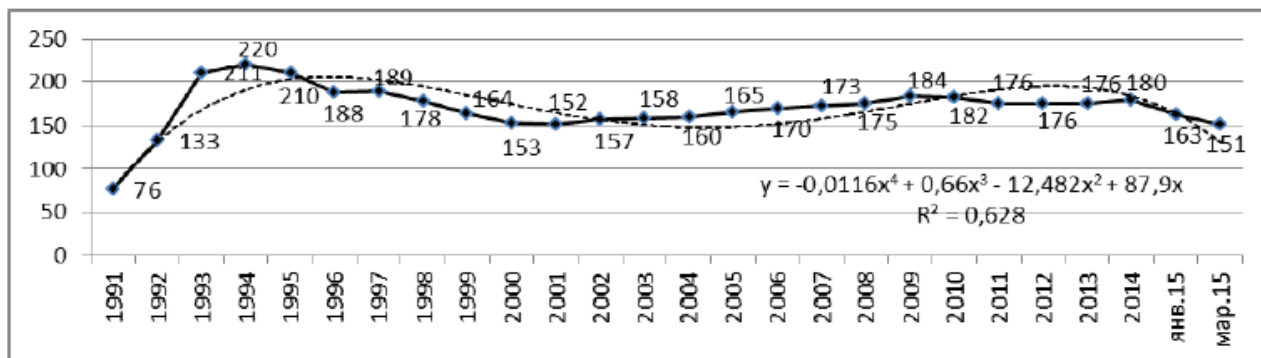


Рис. 1. Динаміка кількості банків в Україні з 1991 р. по 03.2015 р. [7; 8; 9]

З рис. 1 можна наочно бачити, що кількість банківських установ на кінець досліджуваного періоду є чи не найнижчою, лише у 1991 р. вона була менше. Лінія поліноміального тренду дає негативний прогноз щодо кількості банківських установ.

Після аналізу динаміки кількості інституційних одиниць банківської системи необхідно розглянути відповідність банківської системи економічним нормативам. І. Крупка зазначає: «Зауважимо, що фінансове здоров'я, а відтак – і фінансова безпека банків багато в чому залежать від наявності економічних нормативів, що регламентують банківську діяльність, їх обґрунтованості й безумовного дотримання»[10, с.170]. Стан банківської системи України прямо залежить від додержання економічних нормативів та їх динаміки. Нами проаналізовано значення показників економічних нормативів: регулятивний капітал(Н1), норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу (Н2), норматив миттєвої ліквідності (Н4), норматив поточної ліквідності (Н5), норматив короткострокової ліквідності (Н6), норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7), норматив великих кредитних ризиків (Н8), з січня 2009 р. по квітень 2015 р. включно та розроблено прогноз до серпня 2015 р. (див. рис.2 та рис.3).

З рис.2. можемо бачити різке зменшення показника Н1, яке приходить на початок 2015 р., далі до березня 2015 р. стрімке падіння, що дещо зменшується протягом березня. На початок квітня 2015 р. регулятивний капітал сягає найнижчого рівня за весь досліджуваний період.



Рис. 2. Динаміка регулятивного капіталу (Н1) (млн. грн.) [11; 12]

Відбувається катастрофічне зменшення капіталів у банківській системі, що може призвести до руйнування усієї банківської системи. Прогноз відновлення регулятивного капіталу є дуже волатильним.

Тенденція щодо невизначеності банківської системи підтверджується під час аналізу динаміки нормативів Н2, Н4, Н5, Н6, більш – менш чітка тенденція спостерігається у нормативу Н7.

Невизначеність, відсутність трендів є доказом фінансової сингулярності поточної банківської кризи. Такі умови перебігу подій вводять банківську систему у стан біфуркації – докорінної трансформації системи, яка може зруйнувати систему.

Банківська система – є трансмісійним механізмом, що передає кризові явища в усю фінансову систему та реальний сектор економіки, множачи ризики та підсилюючи їх наслідки.

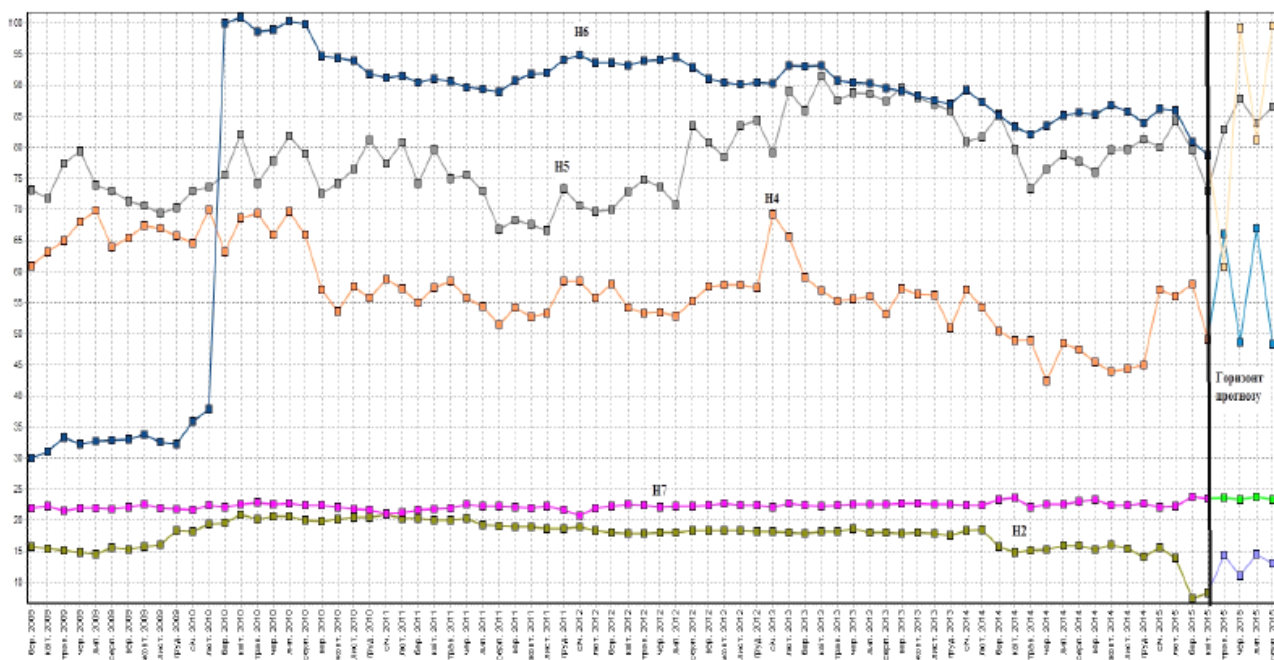


Рис. 3. Динаміка нормативів достатності (адекватності) регулятивного капіталу (H2), миттєвої ліквідності (H4), поточної ліквідності (H5), короткострокової ліквідності (H6), максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (H7) [11; 12]

У результаті проведених у статті досліджень можна зробити **ряд висновків та вказати перспективи подальших наукових розвідок:**

1. Перспективи посткризового відновлення банківської системи України прямо залежать від її здатності до трансформації в умовах фінансової сингулярності.
2. Умови поточної кризи ставлять під загрозу не тільки банківську та фінансову системи – вони уражають публічні фінанси, зменшують статки домогосподарств, передаються в усі елементи економіки.
3. У подальший дослідженнях потребують висвітлення питання деформації трансмісійних механізмів фінансової архітектури.

Література:

1. Вовк В. Діагностування кризи з боку центральних банків: зарубіжний та вітчизняний досвід / В. Вовк, Ю. Дмитрик // Вісник Національного банку України – 2013. - №3. – С.20-25.
2. Кузнецов О. Генеза фінансових криз / О. Кузнецов // Вісник Національного банку України – 2010. - №11. – С.30-33.
3. Карчева, Г. Т. Функціонування банківської системи України в умовах фінансово-економічної кризи [Текст] / Г. Т. Карчева // Міжнародна банківська конкуренція: теорія і практика : зб. тез доп. IV Міжнародної науково-практичної конференції (21 - 22 травня 2009 р.) : у 2 т. / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, , 2009. - Т. 1. - С.16–17
4. Papanikolaou Nikolaos I. Financial stability, bank risk, and regulation in the light of the crisis / Nikolaos I. Papanikolaou, Christian C.P. Wolff // Journal of Financial Stability. – 2014. –№ 14/10. – С.1-2.
5. Naqvi Hassan Banking crises and the lender of last resort: How crucial is the role of information? / Hassan Naqvi // Journal of Banking and Finance. –2015. – № 54/5. – С. 20-29.
6. Карчева Г.Т. Ефективність функціонування та перспективи розвитку банківської системи України / Г. Т. Карчева // НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 520 с.
7. Бюлетень Національного банку України. – 2002. – № 12.
8. Бюлетень Національного банку України. – 2017. – № 12.
9. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>. – Заголовок з екрану : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.
10. Крупка І. М. Фінансово – економічна безпека банківської системи України та перспективи розвитку національної економіки / І. М. Крупка // Бізнес Інформ – 2012. - №6. – С.168-175.

11. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>. – Заголовок з екрану : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=84901.
12. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>. – Заголовок з екрану : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=13697659&cat_id=36800.

Grigorenko V. M.

Postgraduate

Kharkiv National University of Economics named after Simon Kuznets, Ukraine

THE STATE OF BANK FINANCIAL ACTIVITIES AS A KEY BACKGROUND FOR SELECTION AND IMPLEMENTATION OF ITS MANAGEMENT TECHNOLOGIES

Григоренко В. М.

аспірант

Харківський національний економічний університет імені Симеона Кузнеця, Україна

СТАН ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ ЯК КЛЮЧОВА ПЕРЕДУМОВА ВИБОРУ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ НЕЮ

The paper proposes a set of scientifically based indicators determine the statue of the Bank financial activity in the context of selecting, implementing and financing of current technology management. The proposed set of indicators is structured according to: 1) financial security stages – attraction, accommodation and use of funds; 2) the key components of banking operations – credit, deposit, commission and trading operations; 3) analysis components of the financial results of the bank.

Keywords: *financial activity of the bank; the bank financial activity indicators; financial security of financial management technologies, financing of financial management technologies.*

У статті запропоновано науково обґрунтовану сукупність показників визначення стану фінансової діяльності банку у контексті подальшого вибору, впровадження та фінансування актуальних технологій управління нею. Запропонована сукупність показників структурована відповідно до: 1) етапів фінансового забезпечення – залучення, розміщення та використання грошових коштів; 2) ключових складових здійснення банківських операцій – кредитних, депозитних, комісійних і торгових; 3) складових аналізу фінансових результатів діяльності банку.

Ключові слова: *фінансова діяльність банку; показники фінансової діяльності банку; фінансове забезпечення технологій управління фінансовою діяльністю, фінансування технологій управління фінансовою діяльністю банку.*

Макроекономічна ситуація упродовж 2009-2014 років в цілому була несприятливою з точки зору впровадження нових банківських технологій, оскільки банки функціонували в умовах кризи та нетривалих посткризових періодів. Проте з іншого боку саме в такі періоди загострюється конкурентна боротьба за клієнтів, яка є важливою складовою боротьби банків за виживання. Банки-лідери галузі, такі як ПАТ КБ «Приватбанк», ПАТ «Укрсиббанк», ПАТ «Укрсоцбанк», ПАТ «Укрексімбанк», ПАТ «Альфа Банк», ПАТ «ВТБ банк» та інші здійснюють постійне впровадження новітніх технологій, спрямованих на підвищення швидкості та якості обслуговування клієнтів, не дивлячись на кризову ситуацію в банківській системі та власні фінансові труднощі. Безперечним є той факт, що стан фінансової діяльності банків є ключовою передумовою та фактором впровадження технологій управління нею, оскільки:

по-перше, наявність проблем у здійсненні банківських операцій, формуванні та використанні ресурсів та визначенні й аналізі фінансових результатів банку свідчить про необхідність їх вирішення в тому числі й за рахунок впровадження нових, принципово інших технологій управління цими сферами фінансової діяльності;

по-друге, визнання необхідності впровадження технологій управління фінансовою діяльністю ініціює пошук джерел фінансового забезпечення такого впровадження та подальшого планування діяльності з урахуванням витрат на технології та економії ресурсів

від їх впровадження;

по-третє, виявлення та існування глибокої фінансової кризи на рівні окремого банку або навіть загрози банкрутства говорить про те, що впровадження нових технологій управління фінансовою діяльністю для такого банку є неактуальною задачею і виняток становлять технології антикризового та санаційного управління, які знаходяться поза предметом дослідження даної роботи.

Отже, визначення стану і аналіз фінансової діяльності банків України є актуальною задачею з точки зору вибору суб'єктів для подальшого впровадження технологій управління фінансовою діяльністю та вимірювання достатності фінансового забезпечення цього процесу. З урахуванням загальновідомих складових фінансової діяльності, а також визначення фінансового забезпечення впровадження технологій управління фінансовою діяльністю аналіз доцільно проводити за такими напрямками:

1. Залучення, розміщення і використання фінансових коштів, в тому числі аналіз ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості.
2. Здійснення банківських операцій.
3. Визначення фінансових результатів діяльності, в тому числі дохідності й рентабельності (рис. 1).



Рис. 1. Сукупність груп показників для аналізу фінансової діяльності банку

Дані рис. 1 показують, що необхідно сформувати систему показників для аналізу фінансової діяльності банку в межах трьох основних складових такої діяльності. З цією метою проведемо аналіз та узагальнення результатів досліджень вчених, що присвятили свої праці питанням аналізу діяльності банків з урахуванням таких вимог до показників та їх групування [1; 2; 4; 5; 6; 8; 9; 10; 12; 14; 15; 18; 19; 20; 21; 22]:

1. Показники мають відображати суттєві ознаки аналізованого явища, об'єкту, суб'єкту.
2. Показники повинні мати кількісний вимір та відповідне інформаційне забезпечення.
3. Розрахунок показника має бути доступним з рахуванням відкритості статистичної інформації банків.
4. Показники мають бути універсальними, тобто такими, що можна розрахувати для будь-якого банку, що функціонує в Україні.

5. Показники мають бути зрозумілими та однозначними, не допускати подвійних тлумачень та мати загальноприйняте визначення або таке, що визнано більшістю провідних вчених.

6. Показники мають бути доречними та оптимальними за чисельністю, щоб забезпечити достатність інформації про аналізоване явище.

7. Показники мають бути включені тільки в одну групу, що має забезпечити адекватність поставленому завданню, а саме проаналізувати фінансову діяльність у розрізі трьох її складових.

З урахуванням зазначених вимог і аналізу думок вчених визначено, що для аналізу залучення фінансових ресурсів доцільно використати такі показники:

1. Співвідношення власного капіталу і сукупних пасивів, що характеризує здатність банку залучати власні кошти та показує структур джерел залучення коштів банку, а також характеризує достатність капіталу банку [1; 2; 4; 5; 6; 8; 9; 10; 12; 14; 15; 18; 19; 20; 21; 22].

2. Коефіцієнти фінансового важеля, який показує здатність банку залучати кошти на фінансовому ринку [2; 7; 17; 18].

3. Мультиплікатор капіталу, як головний індикатор здатності банку нарощувати фінансовий потенціал, залучати до банківської діяльності значну кількість фінансових ресурсів [2; 1; 7; 3; 18; 21].

4. Коефіцієнт активності залучення коштів, який показує частку зобов'язань банку в структурі його сукупних фінансових ресурсів [2; 6; 7; 18].

5. Коефіцієнт активності залучення міжбанківських кредитів [1; 2; 6; 8; 9; 10; 12; 15; 17; 18; 19; 21].

6. Коефіцієнт активності залучення строкових депозитів [1; 2; 6; 8; 10; 12; 18; 19; 22].

Аналогічні узагальнення було здійснено й за іншими складовими фінансової діяльності банку. Узагальнена матриця використаних для аналізу фінансової діяльності банку показників подана в табл. 1.

Для розрахунку зазначених в табл. 1 показників було використано дані фінансової звітності банків України, представлені на сайті Національного банку, а також сайтах аналізованих банків. До початкової сукупності аналізованих банків увійшли банки 1-ї, 2-ї та 3-ї групи банків за класифікацією НБУ. Такий підхід пояснюється тим, що діяльність банків саме цих груп є найбільш значимою з точки зору формування та використання фінансових активів банківською системою. Так, упродовж 2006-2013 років активи банків цих груп становили від 89,9 до 92,2 % від сукупних активів банківської системи (табл. 2); концентрація зобов'язань банків I-III груп була на рівні 89,0 – 92,9 % (табл. 2), а власний капітал банків становив у різні роки від 81,4 % до 88,5 % всього банківського капіталу (табл. 3). Також, саме банки цих груп є найбільш стабільними щодо чисельності, та приналежності до груп, оскільки події 2014 року показали, що найменш стабільними з фінансової точки зору, а отже першими з точки зору банкрутства і ліквідації є банки саме 4-ї групи. Отже, первинну групу банків для аналізу фінансової діяльності з урахуванням даних табл. 2.2 і 2.3 формуємо зі списку згрупованих банків України за даних Національного банку України станом на 01.10.2014 року. Первинна сукупність банків включає 15 банків 1-ї групи, 17 банків 2-ї і 22 банки 3-ї групи. Результати проведеного аналізу показали, що на 1 квітня 2015 року більшість аналізованих банків мають суттєві проблеми у фінансовій діяльності. Детальний аналіз та якісне визначення стану фінансової діяльності дозволяє вирішити декілька задач: 1) виключити з вибірки аналізованих банків такі, що мають прояви глибокої фінансової кризи, оскільки першочергові управлінські технології, які доцільно використовувати у таких випадках – це антикризові; 2) виявлення найбільш проблемної складової фінансової діяльності банку дозволяє стверджувати, що управління саме цією складовою потребує уваги з боку менеджменту, відповідного вдосконалення, яке у найшвидші строки та найбільш ефективно можна здійснити за рахунок впровадження відповідних технологій управління; 3) сформулювати практичні рекомендації з вирішення виявлених проблем.

Таблиця 1

Показники, що були використані для аналізу фінансової діяльності банків України

Показники аналізу фінансових ресурсів		Показники аналізу банківських операцій		Показники аналізу фінансових результатів	
Показники аналізу залучення фінансових ресурсів банку	Співвідношення власного капіталу до сукупних пасивів	Показники аналізу кредитних операцій	Коефіцієнт кредитної активності	Показники аналізу доходності	Темпи зростання загальних доходів банку
	Коефіцієнт фінансового важеля		Загальна ризикованість кредитних операцій		Темпи зростання процентних доходів
	Коефіцієнт мультиплікатора капіталу		Ризикованість кредитів юридичних осіб		Темпи зростання комісійних доходів
	Коефіцієнт активності залучення коштів		Ризикованість кредитів фізичних осіб		Питома вага процентних доходів
	Коефіцієнт активності залучення міжбанківських кредитів		Доходність кредитних операцій		Питома вага комісійних доходів
	Коефіцієнт активності залучення строкових депозитів		Частка простроченої кредитної заборгованості в кредитах		Окупність витрат доходами
Середня вартість залучення коштів	Темп зростання кредитного портфеля	Чиста маржа процентного прибутку			
Показники аналізу розміщення фінансових ресурсів	Коефіцієнт співвідношення ліквідних і робочих активів	Показники аналізу депозитних операцій	Коефіцієнт депозитної активності	Показники аналізу витратності	Доходи на одного штатного працівника
	Коефіцієнт співвідношення виданих кредитів і залучених депозитів		Темп зростання депозитного портфеля		Витрати на одного штатного працівника
	Коефіцієнт миттєвої ліквідності		Частка строкових депозитів у зобов'язаннях банку		Адмін. витрати на 1-го працівника
	Коефіцієнт поточної ліквідності		Частка поточних депозитів у зобов'язаннях банку		Співвідношення витрат на резерви і загальних активів
	Коефіцієнт загальної ліквідності		Частка міжбанківських депозитів у зобов'язаннях		Витрати на персонал на 1-го працівника
	Коефіцієнт генеральної ліквідності зобов'язань		Витратність депозитних операцій		Частка процентних витрат у загальних витратах
	Коефіцієнт ліквідності за строковими зобов'язаннями		Коефіцієнт нестабільності депозитів		Частка комісійних витрат у загальних витратах
	Середня вартість розміщення коштів		Частка готівкових коштів в активах		Частка адміністративних витрат у загальних витратах
	Коефіцієнт платоспроможності		Приріст готівкових коштів та коштів на коррахунках		Частка витрат на формування резервів у загальних витратах
Показники аналізу використання фінансових ресурсів	Коефіцієнт співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів	Показники аналізу торговельних і комісійних операцій	Частка торгових цінних паперів в активах	Показники аналізу рентабельності банку	Рентабельність активів
	Коефіцієнт надійності		Приріст торгових цінних паперів		Рентабельність дохідних активів
	Коефіцієнт захищеності дохідних активів		Частка портфеля цінних паперів на продаж		Рентабельність капіталу
	Коефіцієнт захищеності капіталу		Приріст портфеля цінних паперів на продаж		Рентабельність доходів
	Коефіцієнт використання зобов'язань		Доходність комісійних операцій		«Мертва точка» прибутковості банку
	Коефіцієнт активності використання строкових депозитів у кредитний портфель		Доходність торговельних операцій		Додана вартість
	Коефіцієнт рівня кредитно-інвестиційного портфеля в активах				Прибутковість праці
	Коефіцієнт використання залучених та запозичених коштів				

Таблиця 2

Концентрація активів та зобов'язань за групами банків (у %)

Групи	Активи								Зобов'язання							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Група I	62,2	64,8	68,0	68,9	66,8	67,5	64,2	64,9	63,4	65,8	68,7	68,6	66,8	67,2	63,9	65,3
Група II	19,1	17,2	16,6	16,5	18,6	15,3	17,5	17,4	19,4	17,2	16,7	17,6	18,6	14,7	17,1	16,5
Група III	8,6	10,2	7,3	6,5	6,3	7,2	8,6	7,8	8,3	9,9	7,1	6,1	6,4	8,0	9,5	8,4
Група IV	10,1	7,8	8,1	8,1	8,3	10	9,7	9,9	8,9	7,1	7,5	7,7	8,2	10,1	9,5	9,8

Таблиця 3

Концентрація власного капіталу за групами банків (у %)

Групи	Власний капітал						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Група I	54,0	57,2	62,9	70,7	66,4	65,5	61,6
Група II	16,7	16,8	16,3	9,1	14,8	14,9	18,3
Група III	10,7	12,9	9,3	8,8	6,1	6,3	6,5
Група IV	18,6	13,1	11,5	11,4	12,7	13,3	13,6

Наявність суттєвих, граничних з кризовими, проблем у фінансовій діяльності банків, пов'язана у тому числі із загальнооекономічною кризою в Україні, спричиненою соціально-політичною нестабільністю. У зв'язку із цим у подальших дослідженнях доцільно визначити суттєві фактори такого стану та виміряти їх вплив, а також проаналізувати макроекономічні важелі та інструменти фінансування діяльності банків.

Література:

1. Аналіз банківської діяльності : підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін.; за ред. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с.
2. Аналіз діяльності комерційного банку / За ред. Ф. Ф. Бутинця, д-ра екон. наук, проф. А. М. Герасимовича. – Житомир : Рута, 2001. – 384 с.
3. Банківська статистика : навчальний посібник / А. В. Головач, В. Б. Захожай, Н. А. Головач. – К. : Українсько-фінський інститут менеджменту та бізнесу, 1998. – 192 с.
4. Банківський менеджмент / О. А. Кириченко, І. В. Гіленко, С. Роголь та ін. – К. : Знання-Прес, 2002. – 438 с.
5. Банківські операції : підручник / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін. ; за ред. А. М. Мороза. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 476 с.
6. Батракова Л. Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка / Л. Г. Батракова. – М. : Логос, 1998. – 343 с.
7. Болгар Т. М. Сучасний фінансовий стан банківської системи України / Т. М. Болгар // Академічний огляд. – 2011. – № 2 (35). – С. 86–92.

8. Васюренко О. В. Економічний аналіз діяльності комерційного банку / О. В. Васюренко, К. О. Волохата. – К. : Знання, 2006. – 436 с.
9. Иванов В. В. Анализ надежности банка : практ. пособ. / В. В. Иванов. – М. : Русская Деловая Литература, 1996. – 320 с.
10. Коваленко В. В. Управління фінансовими ресурсами банку: сутність та принципи / В. В. Коваленко // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2012. – № 6 (3). – С. 67–71.
11. Коваленко В.В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи: моногр. / В.В. Коваленко, О.В. Крухмаль. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – 198 с.
12. Ковбасюк М.Р. Економічний аналіз діяльності комерційних банків і підприємств / М.Р. Ковбасюк. – К. : Видавничий дім «Скарби», 2001. – 336 с.
13. Колодізев О.М. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку національної економіки: автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.08 / О. М. Колодізев; Укр. акад. банк. справи Нац. банку України. – Суми, 2010. – 40 с.
14. Кочетков В. Н. Анализ банковской деятельности: теоретико-прикладной аспект / В.Н. Кочетков. – К. : МАУП, 1999. – 189 с.
15. Кузнецова Л.В. Фінанси банку: теорія, методологія, управління: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.08 / Л.В. Кузнецова ; Одес. держ. екон. ун-т. — О., 2009. — 34 с.
16. Лебідь О. В. Обґрунтування вибору напрямку впровадження технологій управління / О.В. Лебідь // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. праць / Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі; редкол.: О. І. Черевко (відпов. ред.) [та ін.]. – Харків, 2012. – Вип. 2 (16). – С.302-308.
17. Панова Г. С. Анализ финансового состояния коммерческого банка / Г. С. Панова. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 272 с.
18. Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз банківської діяльності : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / І. М. Парасій-Вергуненко. – К. : КНЕУ, 2003. – 347 с.
19. Семениченко Ю. К. Методологія комплексного фінансово-економічного аналізу діяльності банку / Ю. К. Семенченко // Вчені записки. – 2010. – № 12. – С. 166–173.
20. Фіщенко О.М. Формування оптимальної структури джерел фінансування інвестиційних процесів // Збірник наукових праць ДонДУУ: «Економіка та соціальна сфера: деякі питання взаємозв'язків»: Серія «Економіка». – Т. XII, вип. 209, 2011. – С. 297-305.
21. Шеремет А. Д. Финансовый анализ в коммерческом банке / А. Д. Шеремет, Г. Н. Щербакова. – М. : ФинС, 2000. – 256 с.
22. Щербакова Г. Н. Анализ и оценка банковской деятельности (на основе отчетности, составляемой по российским и международным стандартам / Г. Н. Щербакова. – М. : Вершина, 2007. – 464 с.

Horbulina A.V.

Master

Dobryk L.O.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

*Dnipropetrovsk national university of railway transport named after academician V. Lazaryan.
Ukraine*

TYPICAL SCHEMES OF MONEY LAUNDERING IN THE INSURANCE ENVIRONMENT IN UKRAINE, CRIMINAL PATH, AND THEIR MECHANISMS OF DETECTION

Горбуліна А.В.

магістрант

Добрик Л.О.

к.е.н., доцент

*Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту ім. ак. В.Лазаряна,
Україна*

ТИПОВІ СХЕМИ ВІДМИВАННЯ КОШТІВ В СТРАХОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ УКРАЇНИ, НАБУТИХ ЗЛОЧИННИМ ШЛЯХОМ, ТА МЕХАНІЗМИ ЇХ ВИЯВЛЕННЯ

In the article the most common trends and schemes of money laundering. In particular typology of research results including state agencies participating in the system for combating money laundering. In particular, examples of real cases involving «money».

Keywords: *money laundering, insurance environment, criminal path*

В статті розглянуто найбільш розповсюджені тенденції та схеми легалізації незаконно отриманих доходів. Зокрема в типології включно результати досліджень державних органів-учасників системи протидії легалізації злочинних коштів. Зокрема, наведені приклади реальних справ, пов'язаних з «відмиванням».

Ключові слова: *відмивання коштів, страхове середовище, злочинний шлях*

Необхідність розширення прямого фінансування різних сфер економіки, викликане розвитком ринкових відносин, спонукають до організації адекватної системи захисту від впливу можливих негативних факторів на повернення коштів. Формування реальної системи страхування фінансових ризиків є основним методом організації відповідного захисту.

Дослідженню проблем вдосконалення страхування фінансових ризиків в загальному контексті або в розрізі окремих видів страхових послуг присвячені численні праці таких вітчизняних і зарубіжних вчених як В. Аленічев, А. Андрейчук, В. Базилевич, Л. Горбач [2], Н. Внукова, М. Клапків [3], С. Осадець, Ю. Сплетухов, Л. Хорін, І. Клімович, С. Козел, Т. Яворська та багатьох інших.

Метою дослідження є виявлення схем шахрайства у вітчизняному страховому середовищі та розробка напрямків мінімізації фінансових ризиків.

Фінансові ризики виникають в процесі формування та функціонування фінансових відносин у різних сферах життєдіяльності суспільства. Проблеми управління фінансовими ризиками існують у всіх секторах економіки, оскільки фінансова сфера об'єднує та забезпечує їх діяльність.

Основними способами зниження фінансових ризиків можна назвати: страхування, хеджування, резервування, диверсифікація, мінімізація, або відмова від здійснення фінансової операції. Перераховані способи відрізняються за своєю економічною сутністю, яка полягає у передачі фінансового ризику третій особі, або управління ним при власному утриманні, а також за об'єктом управління, в якості якого може бути ймовірність настання ризику або збиток внаслідок проявлення ризику.

Більшість українських страхових компаній прирівнюють фінансові ризики з комерційними ризиками, а інші, навпаки, вважають, що це є різні ризики, й розробляють додаткові правила страхування фінансових ризиків та комерційних ризиків окремо. Така розбіжність була пов'язана з тим, що у III Розділі «Податок на прибуток підприємств» Податкового кодексу України від 02.12.2010 р. № 2755-VI дозволялось при страхуванні відносити на валові витрати «комерційні ризики». У той же час у Законі України «Про страхування» від 07.03.1996 № 85/96-ВР видом страхування було «страхування фінансових ризиків», а не «страхування комерційних ризиків».

Оскільки, страхування фінансових ризиків спрямовано на забезпечення відшкодування втрат, які проявляються внаслідок настання страхового випадку, то можна різними методами забезпечувати безперервність виробничо-господарської діяльності та максимальну фінансову стійкість суб'єктів господарювання. Зарубіжний досвід засвідчує, що саме страхування є методом найбільш ефективним.

В Законі України «Про страхування» від 07.03.1996 № 85/96-ВР визначено, що характеристику та класифікаційні ознаки видів добровільного страхування визначає Уповноважений орган. Таким органом є Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України. Її Розпорядження № 565 від 09.07.2010 у статті 3.18 затверджує наступне визначення: «страхування фінансових ризиків - вид страхування, за яким предметом договору страхування є майнові інтереси, що не суперечать закону, пов'язані зі збитками при здійсненні страхувальником або іншою особою, визначеною страхувальником у договорі страхування, господарської діяльності».

Даний вид страхування передбачає обов'язок страховика за встановлену договором страхування плату (страховий внесок, страховий платіж, страхову премію) здійснити виплату страхового відшкодування відповідно до умов договору страхування шляхом відшкодування страхувальнику або іншій особі, визначеній страхувальником у договорі страхування (вигодонабувачу), збитку, понесеного ними внаслідок перерви в господарській

діяльності, порушення договірних зобов'язань (невиконання або неналежне виконання контрагентом договірних зобов'язань перед страхувальником), крім відшкодування збитків, передбачених страхуванням кредитів та страхуванням інвестицій.

Умови добровільного страхування фінансових ризиків можуть передбачати страхування на випадок завдання матеріального збитку страхувальнику або іншій особі, визначеній у договорі страхування (вигодонабувачу), внаслідок припинення права власності на майно, неможливості здійснення подорожі (поїздки) з причин, визначених у правилах та договорі страхування, непередбачених фінансових витрат [за винятком судових витрат та збитків, пов'язаних з втратою багажу під час подорожі (поїздки)] та фінансових збитків, пов'язаних із ризиками здійснення операцій з використанням платіжних карток.

Недосконала нормативно-правова база щодо страхування фінансових ризиків в Україні, відсутність якісного методичного забезпечення сприяють використанню даного виду страхування для ухилення від сплати податків та переведення в готівку безготівкових коштів. Страхування фінансових ризиків є ідеальним інструментом для відмивання коштів.

До основних характерних рис страхової компанії, яка займається або залучена до схеми відмивання грошей, можна віднести наступні:

- низька платоспроможність, рівень виплат відшкодувань менше 20% надходжень;
- великий обсяг страхових платежів за видом страхування від фінансових ризиків;
- високі показники за кількістю та обсягом перестраховувальних операцій;
- не публічність та мала чисельність персоналу компанії.

Розглянемо, приклади легалізації кримінальних доходів, які використовувались та використовуються українськими підприємствами-страхувальниками та страховиками [2]. Формат схем базується на даних викладених в навчальному посібнику Яворської Т.В. «Страхові послуги».

Перша схема: укладення договору страхування за завищеною ціною. Наприклад, класичне страхування майна здійснюється за страховим тарифом в рамках 0,08-2,0%, а у договорі страхування майна зазначено від 2-3%. Різниця — це так звані зайві гроші, які страхова компанія може перевести зі свого рахунку.

Друга схема — «зарплатна схема»: керівництво певної підприємницької структури домовлялося зі страховою компанією (чи створювало свою) і під виглядом страхових відшкодувань виплачувало співробітникам заробітну плату, обходячи таким чином сплату податку та нарахування зарплати через фонд заробітної плати. Ця схема зараз уже не використовується, бо встановлені законодавчі обмеження, а саме прийнято Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» від 14.10.2014 № 1702-VII.

Третя схема: перестраховування за кордон. Але така схема може використовуватись і в межах країни. Договір страхування перестраховується за кордоном, кошти цілком на законних підставах направляються в іноземну компанію, найчастіше зареєстровану на території офшорної юрисдикції. Сплату за полісом страхування здійснює афілійована зі страховою компанією фірма. Цілями таких злочинів є зменшення оподаткованого прибутку на величину страхових внесків, значна частина отриманих коштів може бути використана як за кордоном так і для повернення в країну. Розкрити таку схему й довести злочинність використаного механізму вкрай важко, практично неможливо.

Четверта відома схема: використання страхової компанії для переведення грошей у готівку. В такому випадку страхувальником виступає керівник або власник юридичної особи, який по зговору зі страховиком, укладає договір страхування майна, здійснюючи страховий платіж. При цьому маючи в цій страховій компанії договір страхування від нещасного випадку оформлений на власну особу. Якщо «страховий випадок» настає, отримується відшкодування в розмірі менше за розмір страхування майна підприємства, а різниця залишається у вигляді винагороди страховику.

Наступна п'ята схема застосовувалась до податкової реформи, що була запроваджена з

01.01.2015 Законом України від 28.12.2014 №71-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» і передбачає нові правила оподаткування прибутку підприємств. Зміст шахрайської схеми містився в оптимізації оподаткування, яке дозволяло зменшити базу оподаткування прибутку підприємства за рахунок ставки оподаткування. Податок на прибуток підприємства складав 18 %, податок на валовий дохід страхової компанії — 3%. Використовували таку схему за наявності фіктивної страхової компанії або за шахрайським зговором керівників господарюючого суб'єкта та страхової фірми.

Шоста схема використовується для купівлі нового підприємства. У межах, наприклад, фінансово-промислової групи, відбувається капіталізація страхової компанії, яка з часом купує цінні папери підприємства і стає його власником (співвласником). Таку схему часто використовують банки й страхові компанії, які утворюють фінансову групу для купівлі підприємств.

Сьома схема легалізації кримінальних доходів через страхову компанію здійснюється шляхом змови страхувальника і страховика. Предметом схеми є укладання фіктивного договору страхування. Купується поліс на страхування здоров'я на велику суму «брудних» грошей. Інсценізується побутова травма лише на папері, отримується страхове відшкодування яке є цілком легальним доходом.

Схемний елемент присутній у діяльності більшості страхових компаній.

Іншим важливим кроком має стати перехід страхового сектора на міжнародні стандарти звітності, позаяк діючі українські стандарти обліку в страхуванні дозволяють страховим компаніям приховувати як власні фінансові результати, так і фінансові результати своїх клієнтів.

Отже, в Україні страхування фінансових ризиків використовується більшою мірою з метою оптимізації оподаткування й вивозу капіталу за кордон. Щоб знати, чи займається страховик тіньовим страхуванням, необхідно проаналізувати: динаміку страхових виплат (страхові виплати менші 20 % страхових платежів), обсяг страхових платежів зі страхування фінансових ризиків (великий обсяг свідчить про тінізацію), показники з обсягу перестраховувальних операцій (високі показники — застосування «нереального страхування»). Найбільш розповсюдженою в Україні діє третя схема. Часто гроші виводять з країни і з використанням страхових компаній. Укладається договір фіктивного страхування. Витрати на страхування відносять на валові і не платять податок на прибуток, а страхова компанія, в свою чергу, перестраховує ризики в закордонній компанії, виводячи кошти. Ця схема не лише дає змогу «відмити» гроші, отриманні злочинним шляхом, але й дозволяє власникам напівлегальних чи взагалі нелегальних капіталів в Україні значною мірою позбутись контролю за їх активами з боку органів державної влади та управління. На сучасному етапі, в результаті протидії органів нагляду відмиванню коштів з використанням страхових схем, суми страхових премій, які отримують компанії по страхуванню фінансових ризиків значно знизились. Але вважається, що частка реального страхування в цьому сегменті ще незначна. Виправити таке становище може удосконалення законодавчої бази страхової діяльності, зокрема, питань класифікації системи страхування фінансових ризиків. Одночасно потребує удосконалення співпраця з фінансовими розвідками інших країн в частині проведення фінансового розслідування. Тобто посередницька діяльність на території України з укладання договорів страхування зі страховиками-нерезидентами може здійснюватися відповідно до порядку та вимог, установлених уповноваженим органом з урахуванням вимог частини дванадцятої статті 2 Закону України «Про страхування» {Частина дев'ята статті 15 в редакції Законів N 357-V (357-16) від 16.11.2006, N 251-VI (251-17) від 10.04.2008}

Література:

1. Закон України «Про страхування». [Електронний ресурс].— Режим доступу: — <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>;
2. Офіційна сторінка Державної служби фінансового моніторингу ». [Електронний ресурс].— Режим

- доступу: http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=114&art_id=1890&lang=uk;
3. Клапків М.С. Страхування фінансових ризиків: Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, Карт-баш. – 2006. – 570 с.
 4. Таркуцяк А.О. Страхові послуги: Навч. посібник. – К.: В-во Європейського університету, 2004. – 579 с.

Sidelnyk O.P.

PhD, Associate Professor

Levko A.A.

Student

Lviv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (Kyiv)

FEATURES OF M & A IN THE BANKING MARKET OF UKRAINE

Сідельник О.П.

кандидат економічних наук, доцент

Левко А.А.

студент

*Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи НБУ (м. Київ),
Україна*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ НА БАНКІВСЬКОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

This article says about the theoretical principles and problems of inter-bank M&A, analyzed current implementation of M&A in the banking system of Ukraine and the characteristics of their occurrence, identified positive effects of these processes on the competitiveness of the banking system. Defined process of M&A as the most effective tool for creating highly capitalized banking system of Ukraine.

Keywords: *mergers, acquisitions, transaction, bank, banking system.*

У статті досліджено теоретичні засади та проблеми міжбанківських злиттів та поглинань, проаналізовано сучасний стан здійснення угод злиття і поглинання в банківській системі України та характерні особливості їх перебігу, визначено позитивний вплив даних процесів на конкурентоспроможність банківської системи. Визначено процеси злиття та поглинання як найдієвіший інструмент для створення висококапіталізованої банківської системи України.

Ключові слова: *злиття, поглинання, угода, банк, банківська система.*

Політична та економічна ситуації, валютні коливання, втрати активів у Криму та зоні АТО, падіння кредитоспроможності клієнтів, масового скорочення персоналу, дефолти фінансових установ, призвели до значних змін у вітчизняній банківській системі, скороченню кількості банків, та зниженню обсягу банківських послуг. За таких умов, процеси злиття та поглинання вважаються важливим способом реструктуризації банківської системи України, що сприяють збільшенню присутності на ринку, оптимізації роботи тощо.

Аналіз останніх наукових досліджень. Теоретичні та практичні аспекти щодо здійснення угод злиття і поглинання в банківській системі України досліджувалися в роботах багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких: А. Дамодоран, К. Лі, Т. Коллер, Г. Азаренкова, МО. Васюренко, А. Єпіфанов, І. Івасів, К. Кіреєва, Шевчук, О. Скоробогача, О. Слободяник та інших. Проте, проблема сучасного стану здійснення угод злиття і поглинання в банківській системі України поки що залишається не вирішеною остаточно.

Мета роботи. Проаналізувати сучасний стан здійснення угод злиття і поглинання в банківській системі України

При аналізі процесів злиття і поглинання доцільно було б з'ясувати їх сутність. Так, згідно зі статтею 26 Закону України "Про банки і банківську діяльність" реорганізація банку здійснюється добровільно за рішенням його власників або примусово за рішенням Національного банку України. Реорганізація може здійснюватися шляхом злиття, приєднання, поділу, виділення, перетворення. Злиття означає припинення діяльності двох або кількох банків як юридичних осіб та передачу належних їм майна, коштів, прав та обов'язків до банку- правонаступника, який створюється у результаті злиття. Приєднання означає припинення діяльності одного банку як юридичної особи та передачу належних йому майна, коштів, прав та обов'язків до іншого банку.

На думку О. Скоробогача [1], процеси злиття та поглинання вважаються важливим способом реструктуризації банківської системи України, що сприяють: збільшенню присутності на ринку, що виражається у розширенні клієнтури банку; зниженню витрат за рахунок економії на масштабах, зменшенню податкових зобов'язань і більш ефективному розміщенню ресурсів; збільшенню прибутку через диверсифікацію продуктів і універсалізацію діяльності; диверсифікації та оптимізації кредитних ризиків, оптимізації організаційної та управлінської структур; виконанню нормативних вимог НБУ; поліпшенню репутації банку [1].

Аналіз динаміки угод зі злиття та поглинання дає змогу дійти висновку, що найактивнішим в угодах злиття і поглинання був фінансово-банківський сектор США. У США в 1990 р. відбулося 453 злиття і поглинання, а у 2009 р. – 152. Загалом, якщо у 1995 р. у США налічувалось 12 443 банки, то у 2014 р. – 5 571, що переконливо свідчило про наростання процесів концентрації і централізації капіталу у банківській системі США. За оцінками, на 10 найбільших банків США припадає 62% активів і 47% акціонерного капіталу [2]. В Європі процес концентрації був більш стриманим. Проте, за останні роки значно зросла кількість банківських злиттів в межах Європейського союзу. У 2008 р. відбулися процеси злиттів і поглинань найбільших банків Європи: GlitnirBank (найбільший банк Ісландії), Bradford & Bingley (найбільший іпотечний банк Англії), фінансова компанія Fortis (Бельгія) об'єдналася з BNP Paribas, банк DIXIS (країни Бенілюкс), ABN AMRO продав частину активів DeutscheBank [3].

Загалом, у банківській системі України початком такого явища, як злиття та поглинання, можна вважати 1999 рік. Адже даний рік характеризується посиленням конкуренції та усвідомленням необхідності концентрації банківського капіталу.

За останні роки тенденції M&A у банківській секторі в Україні зазнали наступних трансформацій: протягом 1999-2004 рр. основними покупцями виступали фінансово-промислові групи, що купували банки для обслуговування і контролю своїх фінансових потоків; у 2005-2011 рр. – великі українські банки та іноземні банки проводили такі угоди для збільшення частки ринку, а у 2012-2013 рр. розпочалися зворотні тенденції – значна частка іноземних банків змушена була залишати український банківський сектор.

Серед факторів, які у 2005-2008 рр. вплинули на активізацію іноземних інвесторів щодо поглинання банків в Україні, визначальними є наступні: стрімка динаміка росту ринку та високі відсоткові ставки, які порівняно зі ставками на “материнських” ринках дозволяли отримувати вищі прибутки. Найбільший інтерес щодо придбання становили банки з розгалуженою мережею, чіткою та прозорою структурою власності й капіталу, впізнаваним брендом (“УкрСиббанк”, “Укрсоцбанк” чи “Аваль”). Водночас поглинання, здійснені “Volksbank International AG”, шведським “Svebank”, “ErsteBank” (АКБ “Престиж”) та іншими компаніями, мали іншу мету: отримати частку прибуткового ринку, набути досвіду та розширити свою діяльність географічно [4].

Таблиця 1

Найбільші угоди M&A у банківській секторі України у 2010-2014 рр.

Об'єкт	Покупець		% придбаних акцій	№ групи банку (об'єкту) за розміром активів в рік придбання
	Компанія	Країна		
ПАТ «Platinum Bank»	European Infrastructure Investment Company	Люксембург	100	3
ПАТ «Сведбанк»	ПАТ «Дельта банк»	Україна	98	3
ПАТ «Астра Банк»	ПАТ «Дельта банк»	Україна	100	4
ПАТ «Банк Форум»	ПАТ «Смарт-холдинг»	Україна	96,06	2
ПАТ «Erste Bank»	ПАТ «Фідобанк»	Україна	100	2
ПАТ «Всеукраїнський Акціонерний банк» (ВАБ банк)	TBIF Financial Services (Kardan N.V.)	Кіпр	86,78	2
ПАТ «Кредитпромбанк»	ПАТ «Дельта банк»	Україна	23,5	2
ПАТ «Банк Форум»	Commerzbank	Німеччина	100,0	1
АТ «УкрСиббанк»	BNP Paribas	Франція	99,99	1

Джерело: Складено авторами на основі [4]

Проте, криза 2008-2009 рр. значно змінила наміри іноземних банків щодо вітчизняних. Так, іноземні інвестори, які прийшли на український ринок 6-7 років тому, зрозуміли, що їм тяжко підтримувати бізнес в Україні та намагаються вийти з нього у 2012-2013 рр.. На думку М.Кучерука [], ці рішення пов'язані із наступними причинами: політична нестабільність, високий рівень корупції та тінізації економіки, погіршення стану вітчизняної економіки, недосконалість судової системи; гострі потреби європейських “материнських” банків у капіталі для виконання вимог стандартів “Базель III”, що змушує оптимізувати інвестиційну політику; неможливість в останні роки одержати на українському ринку надприбутки; велика частка у кредитному портфелі безнадійних та сумнівних споживчих кредитів, спричинена гіперактивним споживчим кредитуванням.

Як бачимо з таблиці, ринок M&A-угод у банківській секторі в Україні є досить активним. Проте, якщо протягом 2005-2011 р. спостерігалася тенденція купівлі іноземними інвесторами вітчизняних банків, то вже у 2012-2013 рр. іноземні банки починають виходити з українського ринку. Для того щоб іноземні банки залишилися в Україні, необхідною умовою, перш за все, є політична стабільність та прозорість економіки й судочинства [4].

Політична ситуація в Україні та загострення відносин з Росією на початку 2014 року не сприяли покращенню ситуації на ринку злиттів та поглинань. Багато проектів були відкладено на невизначений час. В той час як в 2014 році світовий ринок M&A зріс на 40% і склав \$3,27 трлн, що є найвищим показником із 2007 року, вітчизняний ринок показав значний спад – як у кількості укладених угод так і в їх вартості (рис.1).

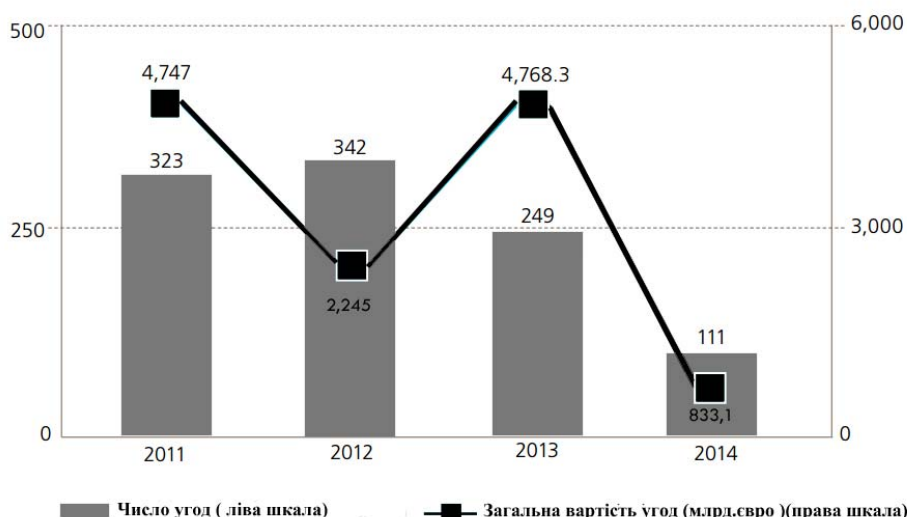


Рис. 1. Вартість та кількість угод злиття та поглинання на ринку України (2011 – 2014рр.)

Джерело: [6]

Незважаючи на це, по кількості трансакцій фінансовий сегмент виявився найбільш активним - за даними Е&У було здійснено 30 угод, що становлять собою 36 % вартості всіх угод злиття та поглинання на українському ринку.

Варто зазначити, що у світовій практиці стимулювання процесів злиття та поглинання, в ході яких проблемні банки включаються до складу фінансово-стійких і сильних банків (місцевих чи іноземних), є одним із способів реструктуризації банківської системи взагалі, а в умовах кризи – особливо [7].

У сьогоднішніх економічних реаліях стає очевидним, що нинішні власники часто не готові докапіталізувати малі банки. Причина цього – не тільки брак необхідних ресурсів, а й нерідко небажання підтримувати збитковий бізнес, а також низький рівень корпоративної та соціальної відповідальності останнього. Водночас очікувати на інтерес від потенційних зовнішніх інвесторів теж не варто. Тому в даному випадку варто перейняти закордонний досвід державного стимулювання злиття банків, а саме наступні методи регулювання концентрації банківського капіталу: лібералізація законодавства (США, Східна Європа, Латинська Америка); (Україні рівень лібералізації чинного законодавства у сфері реорганізації банків на сучасному етапі розвитку достатній – банкам дозволено здійснювати ці операції, проте Національний банк України оголосив про підготовку законопроекту, що дозволяє спростити процедуру злиття і поглинання банків) адміністративне переконання (Японія, Іспанія); (Метод адміністративного переконання не може бути ефективним в сучасних умовах, оскільки, на відміну від

корпоративної культури Японії, в Україні він буде неадекватно сприйнятим як самими банками, так і суспільством. Для застосування м'якого переконання необхідно створювати відповідну ділову культуру, яка в нас сьогодні ще відсутня) надання пільг (Південна Корея) (Метод надання пільг банкам, які консолідуються, не має чітко вираженого застосування не тільки в Україні, а й не є домінуючим у світовому масштабі.) ; зниження частки держави в капіталі банківської системи (Італія, Німеччина); підвищення привабливості банків за рахунок "виділення" проблемних боргів (США, Східна Європа, країни Азії) [8].

На сьогодні потребу формування альтернативних можливостей для підтримання ліквідності українських банків можна також пояснити обмеженістю ресурсів НБУ.

Висновки. Результати проведених досліджень та світова практика доводять, що процеси злиття та поглинання стосовно українських умов можуть стати дієвим елементом підвищення ефективності розвитку банківської системи України. За сучасних умов, коли якість активів є часто низькою, саме держава має сприяти консолідації банківського сектора України, дії якої в цьому напрямку вже простежуються у розробленому пакеті оновлень реформування вітчизняної банківської системи.

На сучасному етапі розвитку банківської системи слід звернути увагу на такі ринкові методи, як поетапне зменшення частки держави та її органів у капіталі банків і підвищення привабливості банків за рахунок "виділення" проблемних боргів, створення інститут ліквідаторів банків при Фонді гарантування вкладів фізичних осіб.

Література:

1. Стан і тенденції розвитку процесів злиття і поглинання у банківській системі України [Електронний ресурс] // О. Скоробогач – Режим доступу: // http://lib.uabs.edu.ua/library/Visnik/Numbers/1_30_2011/30_03_07.pdf
2. Стан здійснення угод злиття і поглинання в банківській системі України [Електронний ресурс] // П.Б.Чурило – Режим доступу: // http://www.lib.nau.edu.ua/Journals/3_27_2010/Churilo.pdf
3. Banking structures report : October 2014[Електронний ресурс] // ЕЦБ– Режим доступу:<https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/bankingstructuresreport201410.en.pdf>
4. Угоди М&А у банківському секторі України [Електронний ресурс] // Ефективна економіка – Режим доступу: // <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3045>
5. Emerging Europe: M&A Report 2014/15[Електронний ресурс] // EMIS, AIG, CMS– Режим доступу: //<http://www.cmslegal.com/Hubbard.FileSystem/files/Publication/8808d40f-3708-4d33-af2f-993fe589ac39/Presentation/PublicationAttachment/bd5a78dc-b21b-4efd-98d3-000d4f772e6e/FINAL%20Emerging%20Europe%20MA%20Deals%20report%202014%202015%20B.pdf>
6. М&А в банківському секторі України: останні тенденції[Електронний ресурс] // Ефективна економіка – Режим доступу: // <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=705>
7. Зарубіжний досвід управління концентрацією банківського капіталу та можливості його використання в Україні[Електронний ресурс] // Бібліотека Реверчука С.К. – Режим доступу: // <http://lib.reverchuk.com/?p=550>

Leshina Y.V.

lecturer

National Academy of National Guard of Ukraine

THE THEORETICAL BASIS OF DEFINING THE ESSENCE OF THE CONCEPT OF THE FINANCIAL RESOURCES OF HOUSEHOLDS

Лещина Ю.В.

викладач

Національна академія Національної гвардії України

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ»

The article summarizes existing approaches to the definition of the financial resources of households and clarifying its essence by identifying the specifics of households.

Keywords: *financial resource, household income, household spending.*

В статті узагальнено існуючі підходи до визначення поняття фінансові ресурси домогосподарств та уточнено його сутність на основі визначення специфіки діяльності домогосподарств.

Ключові слова: фінансові ресурси, доходи домогосподарств, видатки домогосподарств.

Домогосподарства наразі виступають важливим учасником економічних процесів в державі, що визначається їх всеохоплюючою участю в створенні стабільної соціально-економічної системи. Розвиток фінансів домогосподарств за рахунок формування і використання своїх доходів та заощаджень забезпечує діяльність всієї фінансової системи, яка визначається через взаємозв'язки фінансів домогосподарств з іншими ланками фінансової системи, а саме: доходи домогосподарств пов'язані з державними фінансами через відчуження їх частини на користь бюджету, в свою чергу держава підтримує розвиток домогосподарств за рахунок соціальних трансфертів на їх користь, фінанси домогосподарств з підприємствами взаємопов'язані за рахунок забезпечення ресурсами з боку домогосподарств та товарами і робочими місцями з боку підприємств та інше. Вважається, що доходи домогосподарств були первинним джерелом наповнення бюджетів у стародавні часи.

Вперше домогосподарства почали вивчатись у Давній Греції мисливцем та державним діячем Ксенофонтom у збірці його праць «Ойкономія» (від «ойкос» - «домогосподарство» і «номос» - «закон»), що започаткувало термін «домоводство», тобто «мистецтво ведення сімейного господарства». Він визначав домогосподарство як науку, «за допомогою якої люди можуть збагачувати господарство, а господарство, відповідно до нашого визначення, є все без винятку майно, а майном кожного ми називали те, що корисне людині в житті, а корисне... - це все, чим людина вміє користуватись» [1].

Розвиток ринкових відносин та глобалізація економіки вносять свої корективи у погляди на домогосподарство, як окремого суб'єкта економіки, що і відображається у більш глибинному їх вивченні. На сучасному етапі найпоширенішим визначенням домогосподарств є сукупність фізичних одиниць – резидентів, що мають спільні економічні інтереси, функції, побут і джерела фінансування.

В Україні термін домогосподарство було введено при Всеукраїнському перепису населення 2001 року і визначало домогосподарства як сукупність осіб (або однієї особи), які спільно проживають в одному житловому приміщенні (його частині), ведуть спільне господарство (мають спільні витрати на утримання житла, харчування тощо), повністю або частково об'єднують та витрачають кошти. Це можуть бути як родинні стосунки або свояцьки, або ж не перебувати у жодних з визначених стосунків.[2]

У 2003 р. з програмою розвитку Системи національних рахунків було визнано домогосподарство, як ринковий інститут та подається наступне визначення: як невелика група людей, що проживають в одному помешканні, повністю або частково об'єднують свої доходи і майно, спільно споживають певні види товарів і послуг.

Грунтовні, узагальнюючі дослідження поняття домогосподарство були проведені Кизим Т. і на основі аналізу було виведено повніше та глибинне визначення, а саме: домогосподарство – це невелика група осіб (або одна особа), які спільно проживають в одному житловому приміщенні, ділять спільний побут, постачають на відповідні ринки різноманітні ресурси і спільно приймають економічні рішення стосовно формування своїх доходів та здійснення основних витрат з метою задоволення власних матеріальних і духовних потреб [3].

Наразі домогосподарства стали невід'ємним елементом фінансової системи України, що обумовлюється участю домогосподарств у відтворювальному процесі людського капіталу, а також вони виступають джерелом фінансових ресурсів держави, що стає основою розвитку національної економічної системи. Вони стають активним учасником фінансових відносин на рівні з іншими суб'єктами економіки, що обумовлює необхідність розгляду фінансів домогосподарств, як важливої фінансової складової розвитку держави.

Фінанси домогосподарств як окремий елемент фінансової системи розглядається досить недавно. Вивчення цих фінансів при командно-адміністративній системі не мало

сенсу за відсутності приватної власності, а також відсутності легальних накопичень, які б приносили дохід. Майже виключною складовою доходу домогосподарств була заробітна плата. З розвитком ринкової економіки та диференціації доходів домогосподарств, їх вивченню приділяється все більшої уваги з огляду на їх центральне положення у взаємозв'язках в фінансовій системі. Більш детального розгляду потребують фінансові ресурси домогосподарств, як основний елемент фінансів, а також складова фінансового потенціалу домогосподарств.

Існує достатня кількість визначень фінансових ресурсів домогосподарств, але для більш чіткого обґрунтування та визначення їх ролі в економіці необхідно проаналізувати праці науковців по формулюванню цього терміну.

Таблиця 1

Існуючі трактування категорії «фінансові ресурси домогосподарств»

Автор	Визначення
Юрій С. І., Федосов В. М. [4, 430]	перебувають у його розпорядженні та призначені для виконання фінансових зобов'язань і здійснення різного роду витрат (виробничих і споживчих). Вони включають грошові доходи, вартість продукції з особистого підсобного господарства, пільги та субсидії, а також інші надходження.
Геронін Н. Н. [5, 55]	сумарний результат поточного потоку доходів і накопичень, отриманих в процесі створення і перерозподілу внутрішнього валового продукту за певний період (елемент обороту) і раніше накопичених доходів як грошової частини стану на дату (елемент запасу).
Кізіма Т. О. [6, 335]	доходи і витрати як матеріальне вираження фінансових відносин домашніх господарств з іншими суб'єктами економічної діяльності.
Федосов В. М. [7, с. 122]	це сукупний фонд грошових коштів, що знаходиться у розпорядженні сім'ї, створений у результаті виробничої діяльності членів домогосподарства, він виступає частиною національного доходу суспільства.
Поляк Г. Б. [8, 77]	сукупність фондів грошових коштів, що знаходяться в розпорядженні господарюючих суб'єктів, держави, органів місцевого самоврядування, домашніх господарств, що формуються в результаті економічної та фінансової діяльності.
Ковальов В. В. [9, 476]	Сукупність грошових коштів, що знаходяться в розпорядженні населення, господарюючих суб'єктів, держави, органів місцевого самоврядування
Бланк І. О. [10, 351]	сукупність акумульованих власних і позикових коштів та їх еквівалентів у формі цільових грошових фондів, призначених для забезпечення його господарської діяльності в майбутньому періоді.
Родіонова В. М. [11, 157]	грошові доходи, накопичення і надходження, що формуються в руках суб'єктів господарювання, домогосподарств, держави і призначені на цілі розширеного відтворення, матеріальне стимулювання працюючих, задоволення соціальних потреб, потреб оборони і державного управління.
Романенко О. Р. [12, 205]	акумульовані грошові кошти з різних джерел, які знаходяться в господарському обігу і необхідні для покриття потреб.
Салига С.Я.[13]	сукупні доходи, які знаходяться в його розпорядженні та забезпечують матеріальну базу для життєдіяльності, відтворення та реалізації особистісного потенціалу його членів і формуються зі спостережених та неспостережених доходів.
Воробйов Ю.М., Ворошило В.В.[14]	сукупність коштів у грошовій або іншій формі, що формуються у суб'єктів економіки за рахунок різних джерел і можуть бути ними використані для задоволення економічних і соціальних потреб та отримання прибутків.
Каламбет С.В.[15]	регульовані в правовому полі за допомогою спеціальних інструментів, способів і механізмів, сукупні доходи та витрати, які формуються з двох джерел: власні (в результаті трудової діяльності, підприємницької діяльності, отримання соціальних державних виплат); залучені (кошти, мобілізовані на кредитному ринку), з метою забезпечення особистих потреб кожного члена домогосподарства.
Коцюбенко Г.М. [16]	сукупності грошових коштів, що знаходяться в розпорядженні домогосподарств та призначені для забезпечення потреб у відтворенні кожного учасника домогосподарства та реалізації можливостей щодо здійснення накопичень
Балакіна А. П., Бабленковой І.І.[17]	сукупний фонд грошових коштів, що знаходиться в розпорядженні домогосподарства.
Орлов Л.Ф. [18]	сумарний результат поточного потоку доходів і накопичень, отриманих в процесі створення і перерозподілу внутрішнього валового продукту за певний період (елемент обороту), і раніше накопичених доходів як грошової частини фінансових активів (запасів).

Наведені авторами визначення розкривають поняття фінансових ресурсів домогосподарств з різних сторін, що надає можливість детальніше його проаналізувати. По-перше, можна відзначити, що розглядати поняття фінансові ресурси домогосподарств можна на марко- та на мікрорівнях, з огляду на те, що домогосподарство відіграють важливу роль у

забезпеченні різного виду ресурсами учасників грошового та товарного ринку цих двох рівнів. Участь фінансів домогосподарств на макрорівні визначається участю їх у створенні та перерозподілі валового внутрішнього продукту, наповненні податкової частини бюджету держави, участю у державних централізованих фондах. На макрорівні фінанси домогосподарств перш за все визначаються через стимулюючу та забезпечуючу функції: фінансові ресурси надають можливості для розвитку та розширення домогосподарств у різних сферах відтворення, а також забезпечують задоволення їх життєвих потреб.

Фінансові ресурси домогосподарств – складний та визначальний елемент життєдіяльності як держави так і окремої особистості, тому розглянемо це поняття розбивши його за категоріями.

За своєю сутністю фінансові ресурси домогосподарств можна визначати як сукупність грошових коштів домогосподарств, отриманих в процесі створення, розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту задля забезпечення життєвих потреб домогосподарств.

Як явище фінансові ресурси розкриваються у формування та розподілі грошових коштів, що забезпечує достатній рівень життєдіяльності домогосподарств та належне виконання їх зобов'язань.

За змістом фінансові ресурси розглядаються як забезпечення процесу фінансової діяльності домогосподарств задля задоволення їх потреб та формування заощаджень.

За формою фінансові ресурси домогосподарств є власні, залучені або запозичені кошти, а також накопичення.

Як видно з табл. 1 при визначенні сутності фінансових ресурсів домогосподарств погляди науковців дещо різняться у питаннях засобів формування фінансових ресурсів та шляхів їх використання. Для більш глибокого аналізу поняття фінансових ресурсів домогосподарств виконаємо декомпозицію наведених визначень за такими ознаками порівняння: сутнісна складова поняття; забезпечення фінансових ресурсів; призначення фінансових ресурсів.

Таблиця 2

Декомпозиція терміну «фінансові ресурси»

Ознаки порівняння	Структурний склад з вказівкою джерел
Сутнісна складова поняття	грошові кошти (власні і залучені); сукупний фонд грошових коштів; сумарний результат поточного потоку доходів і накопичень; доходи і витрати; всю сукупність засобів у грошовій формі; поточні та потенційно можливі засоби; грошові доходи, накопичення і надходження,
Забезпечення	отриманих в процесі створення і перерозподілу внутрішнього валового продукту за певний період (елемент обороту) і раніше накопичених доходів; матеріальне вираження фінансових відносин; результати виробничої діяльності членів домогосподарства, він виступає частиною національного доходу суспільства; знаки розподіленої вартості; результати економічної та фінансової діяльності;
Призначення	виконання фінансових зобов'язань і здійснення різного роду витрат (виробничих і споживчих); виконання зобов'язань та формування заощаджень; підтримки бажаних пропорцій функціонування; на цілі розширеного відтворення, матеріальне стимулювання працюючих, задоволення соціальних потреб, потреб оборони і державного управління; забезпечують матеріальну базу для життєдіяльності, відтворення та реалізації особистісного потенціалу його членів; для задоволення економічних і соціальних потреб та отримання прибутків; забезпечення потреб у відтворенні кожного учасника домогосподарства та реалізації можливостей щодо здійснення накопичень.

Дані табл. 2 свідчать про відсутність єдиного підходу з точки зору науковців до джерел формування фінансових ресурсів домогосподарств, а саме: у якій формі та з яких джерел формуються фінансові ресурси домогосподарств. Треба відзначити, що це зумовлено тим, що фінанси домогосподарств у структурі фінансової системи відносяться до децентралізованої ланки, що зумовлює формування фінансових ресурсів в більшості випадків у каналній формі, яку науковці і розглядають визначаючи джерела формування фінансових ресурсів – грошові кошти, сукупні доходи, сукупні грошові засоби. Також

визначальним є роль накопичень у фінансових ресурсах домогосподарств, у зазначених визначеннях вони не завжди виступають на місці джерел формування, а відносяться до призначення, що обмежує формування фінансових ресурсів, особливо якщо вони здійснюються у фондовій формі. Розвиток визначеної форми організації грошових коштів домогосподарств сприятиме більш глибокому проникненню фінансових ресурсів домогосподарств на фінансові ринки, що дає можливість державі залучити додаткові кошти в фінансові інституції та сприяти розвитку економіки держави, але проблемою для розвитку цієї ланки стають низька довіра населення до фінансових інституцій та низька фінансова грамотність населення.

Другим моментом у визначенні поняття фінансових ресурсів домогосподарств виступає призначення або шляхи використання цих ресурсів. Напрямки призначення фінансових ресурсів різняться, виходячи з структури сукупних витрат, в яких основну частку займає задоволення матеріальних потреб, менша частина припадає на задоволення духовних. Але, аналізуючи визначення фінансових ресурсів, більшість науковців визначає як призначення цих коштів – реалізацію особистісного потенціалу або відтворення членів домогосподарства. Можна відзначити, що хоча частка видатків на соціальну сферу досить незначна, вона відіграє суттєву роль при розгляді призначення фінансових ресурсів. Можна припустити, що незначна доля видатків на цю сферу обумовлюється тим, що вони відносяться до суспільних благ, які повинна забезпечувати держава, тому більшість видатків по ній відносяться до неофіційних.

Специфічний зміст фінансових ресурсів домогосподарств обумовлює визначення їх ознак:

- вільний вибір домогосподарством елементів формування та використання фінансових ресурсів домогосподарств;
- сприяють задоволенню не лише матеріальних, а й духовних потреб, що в свою чергу сприяє розвитку та реалізації людського капіталу;
- достатню частку у структурі доходів домогосподарств займають соціальна допомога та платежі від держави;
- взаємодіють з усіма складовими фінансової системи держави;
- можуть бути використані не лише на кінцеве споживання, але й на накопичення з подальшою можливістю інвестування.

Визначені ознаки підкреслюють всебічність та важливість фінансових ресурсів домогосподарств розвитку для держави та окремих особистостей, а також їх взаємозв'язок з соціальною сферою.

Виходячи із структури видатків домогосподарств вони забезпечують соціальну сферу фінансовими ресурсами, тобто виступають у ролі інвесторів, забезпечуючи розвиток цієї сфери, а також процес особистого відтворення. Особливо цей механізм реалізується у системі вищої освіти, де майже 50 % фінансування припадає на кошти домогосподарств, і вони виступають як споживачі цих послуг, так інвестори. На цьому прикладі визначається одна ознака, що фінансові ресурси інвестовані у вищу освіту, які забезпечують подальший розвиток членів домогосподарств, розглядаються не як кінцеве споживання цих ресурсів, а мають подальший розвиток у вигляді майбутнього доходу членів домогосподарств за рахунок накопичених інвестицій утілених у знання.

Підсумовуючи наведені визначення фінансових ресурсів домогосподарств, їх специфічні ознаки, автором пропонується визначення фінансових ресурсів домогосподарств, як грошових коштів, що знаходяться у власності членів домогосподарств та сформовані як сукупність їх доходів та заощаджень. На основі виділених особливостей фінансових ресурсів домогосподарств можна надати наступну класифікацію (рис. 1).



Рис. 1. Класифікація фінансових ресурсів домогосподарств

Література:

1. Історія економічних вчень: підручник/ за ред. Тарасевича В.М., Петруні Ю.Є. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 352 с.
2. Про всеукраїнський перепис населення: Закон України №2058-III від 19.10.2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2058-14>
3. Кізіма, Т. О. Домогосподарство як інституційна економічна одиниця та суб'єкт фінансових відносин [Електронний ресурс] / Т. О. Кізіма // Фінансова система України : зб. наук. праць. – Острогоз : Острозька академія, 2008. – Вип. 10, ч. 2. – С. 134–145.
4. Фінанси / [Юрій С. І., Федосов В. М., Алексеєнко Л. М. та ін.]. - К. : Знання, 2008. - 611 с.
5. Геронин Н. Н. Финансы домашних хозяйств в развитии инвестиционного процесса в России: дис. на соиск. науч. степени канд. экон. наук / Н. Н. Геронин. - М., 2004. - 184 с.
6. Кізіма Т. О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та доміанти розвитку :[монографія] / Т. О. Кізіма. - К. : Знання, 2010. - 431 с.
7. Федосов В. М. Актуальне наукове дослідження фінансів домогосподарств : [рецензія] /В. М. Федосов // Фінанси України. - 2010. - № 11. - С. 121-124.
8. Финансы. Денежное обращение. Кредит : [учеб. пособие для вузов] / [под ред. проф. Г. Б. Поляка]. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. - 512 с.
9. Финансы: [учеб.] / [под ред. В. В. Ковалёва]. – [2-е изд., перераб. и доп.]. - М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. - 640 с.
10. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : [учеб.] / И. А. Бланк. – [2-е изд., перераб. и доп.]. - К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. - 656 с.
11. Финансы : [учеб. пособие] / [под ред. В. М. Родионовой]. - М.: Финансы и статистика, 1994. - 346 с.
12. Романенко О. Р. Фінанси : [підручник] / О. Р. Романенко. - К.: ЦУЛ, 2004. - 312 с.
13. Салига С.Я., Гнеушева В.О. Теоретичні підходи щодо визначення сутності фінансових ресурсів домогосподарств Сталій розвиток економіки №1, 2013. с. 87- 91
14. Воробйов Ю.М. Фінанси домашніх господарств у фінансовій системі держави: [монографія] / Ю.М. Воробйов, В.В. Ворошило; Тавр. нац. ун-т ім. В. І. Вернадського. – Сімферополь: ВД “АРІАЛ”, 2013. – 231 с.
15. Каламбет С.В. Фінансові ресурси домогосподарств: основи забезпечення їх фінансово-економічної безпеки/ С.В.Каламбет, В.В. Гнеушева, М.Чабаненко[Електронний ресурс]// Тези інтернет-конференції [Регіональний центр наукового забезпечення АПВ] / Режим достуру:

http://conftiapv.at.ua/publ/konf_26_27_kvitnja_2012_r/sekcija_5_ekonomichni_nauki/finansovi_resursi_domo_gospodarstv_osnovi_zabezpechennja_jikh_finansovo_ekonomichnoji_bezpeki/41-1-0-1796

16. Коцюрубенко Г. М. Фінансові ресурси домогосподарств України: формування, розподіл та використання: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Г. М. Коцюрубенко. – Одеса: Одес. нац. економ. ун-т, 2014. – 22 с.
17. Финансы: Учебник / Под ред. д.э.н., проф. А. П. Балакиной и д.э.н., проф. И. И. Бабленковой. - М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°", 2013. - 384 с
18. Орлов Л.Ф. Теоретические основы формирования финансового потенциала домохозяйств/ Л.Ф.Орлов [Електроний ресурс]/Режим доступу: <http://vestnik-mgou.ru/Articles/Doc/4118>

Rudyuk L.V.

docent of Department of Finance and Banking

Rudyuk K.B.

student

Institute of economy and management

Open international university of man development «Ukraine», Ukraine

MONETARY POLICY: THEORETICAL ASPECTS

Рудюк Л.В.

доцент кафедри фінансів та банківської справи

Рудюк К.Б.

студентка

Інститут економіки та менеджменту

Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна», Україна

МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

The theoretical foundations of monetary policy are based, approaches to the definition of «monetary policy» are analyzed, systematized and generalized, the economic substance of monetary policy are define, classification of instruments of monetary policy is given, the mechanisms of implementing monetary policy are opened, key systemic risks of the banking system, necessity of an effective internal structure regulatory system in Ukraine are based in the article.

Keywords: *monetary policy, monetary market, the central bank, the monetary system of economic regulation, strategy and tactics, goals and objectives, types and modes of monetary policy instruments and methods of monetary policy, systemic risk.*

В статті обґрунтовано теоретичні засади проведення монетарної політики, проаналізовано, узагальнено та систематизовано підходи до визначення «монетарна політика», визначено економічну сутність монетарної політики, уточнено класифікацію інструментів монетарної політики, розкрито механізми реалізації монетарної політики, встановлено ключові системні ризики вітчизняної банківської системи, обґрунтовано гостру необхідність в потребі дієвої внутрішньої структури системи монетарного регулювання в Україні.

Ключові слова: *монетарна політика, грошово-кредитний ринок, центральний банк, система монетарного регулювання економіки, стратегія і тактика, цілі і завдання, типи і режими монетарної політики, інструменти та методи монетарної політики, системні ризики.*

Проблема зв'язку між монетарною політикою та фінансовою стабільністю завжди перебувала в центрі уваги наукових досліджень з огляду на принципову структурну взаємообумовленість макроекономічних наслідків діяльності центробанків та ситуації у фінансовому секторі. Глобалізація підвищує значення цієї проблеми в спектрі пріоритетів економічної науки [1, с. 666].

В умовах високої волатильності фінансових ринків навіть центральні банки розвинутих країн, що мають значний власний капітал і стійкий фінансовий стан, можуть стати об'єктом глобального зовнішнього шоку, здатного змінити природу ризиків їх активів і зобов'язань [2, с. 105-106].

Внутрішні та зовнішні шоки, а також ескалація конфлікту на сході України суттєво урадили вітчизняну економіку, негативно позначаючись на довірі та розбалансовуючи

фінансові ринки [3]. Незважаючи на вжиті владою заходи політики, у вітчизняній економіці в 2014 р. настала глибока рецесія. Динаміка реального ВВП в Україні у 2012-2014 рр. відображена на рис. 1 [4].

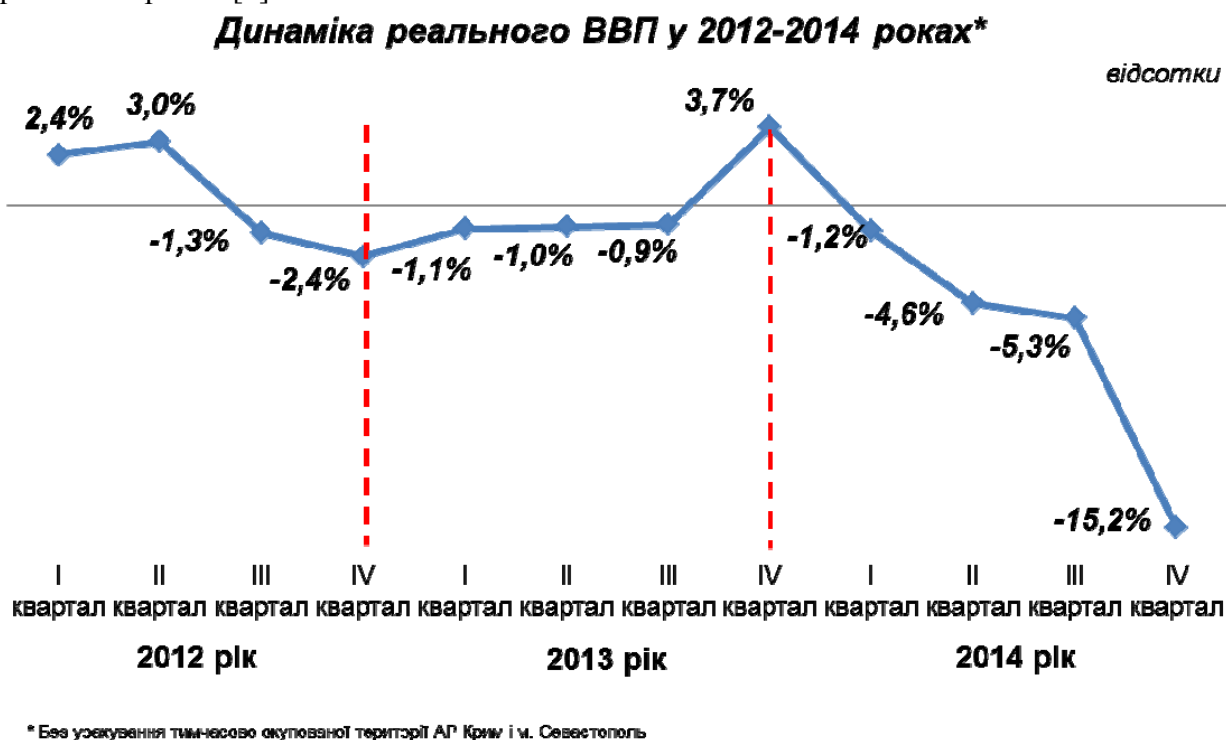


Рис. 1. Динаміка реального ВВП в Україні у 2012-2014 рр.

Вважаємо, що ключовими системними ризиками вітчизняної банківської системи у 2014 р. є: економічний спад; анексія Криму та військові дії на сході України; помилкові дії Уряду та НБУ (надмірне емісійне фінансування держбюджету, дефіциту держбюджету, значне та непрозоре рефінансування банків, фактично фіксація обмінного курсу та помилки у регулюванні); відсутність системних реформ у банківській сфері; девальвація національної валюти; відтік клієнтських депозитних коштів; відсутність довіри до банківської системи; загострення проблем ліквідності; чергове погіршення якості кредитного портфеля; погіршення фінансових результатів банків; зростання проблемної заборгованості; зростання вартості ресурсної бази.

Військовий конфлікт у Східній Україні зробив істотний вплив на економіку і фінансову систему в результаті порушень у торгівлі та промисловому виробництві, втрати довіри, яка сприяла відтоку капіталу і привела до різкого падіння курсу національної валюти. Банки відчували зростаючий стрес, державний борг збільшився, а міжнародні резерви впали до найнижчого рівня. Так, відтік банківських депозитів населення в 2014 році становив 30%, більше 30 банків були оголошені неплатоспроможними або ввели тимчасову адміністрацію. Державний борг України в гривневому еквіваленті за 2014 рік зріс майже вдвічі та на кінець 2014 року становив 947,0 млрд. грн. За даними НБУ, міжнародні резерви України на кінець 2014 року дорівнювали 7,5 млрд. дол. США. Відтік депозитів із банків за підсумками 2014 року став найбільшим після кризового 2009 року [4]. Обсяги відпливу коштів фізичних осіб тільки за липень 2014-лютий 2015 рр. (станом на 25.02.2015) становили 93 млрд. грн., обсяг міжнародних резервів (станом на 01.03.2015) – 5,6 млрд. дол. США. Збиток по системі банків станом на 01.03.2015 становив 74,5 млрд. грн. Навантаження на державні фінанси України, спричинене недобросовісними власниками банків, станом на 06.03.2015 подано в табл. 1 [5].

**Навантаження на державні фінанси України, спричинене недобросовісними
власниками банків, станом на 06.03.2015**

44 банки	виведено у Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (в т.ч. 11 банків у 2015р.)
50 млрд. грн. (10% доходів Держбюджету 2015 р.)	загальна сума зобов'язань перед вкладниками банків, яку має відшкодувати Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (вже виплачено 18,5 млрд. грн.)
199 млрд. грн. (13% ВВП-2014 або 9% ВВП-2015)	загальні активи виведених банків
42,6 млрд. грн.	сума відкритих кримінальних впроваджень за такими статтями Кримінального кодексу України: ст. 3641 «Зловживання повноваженнями службовою особою юридичної особи ...», ст. 191 «Привласнення, розтрата майна ...», ст. 388 «Незаконні дії щодо майна, на яке накладено арешт, ...», ст. 190 «Шахрайство».

Таким чином, можна констатувати, що монетарна політика НБУ в розробці та реалізації відповідних заходів на сучасному етапі є надзвичайно складною. Рішення, прийняті в умовах глобальної невизначеності, генерують загрози, які можуть призвести до виникнення небажаних наслідків. Тому забезпечення високої результативності монетарного регулювання і довіри до монетарної політики Національного банку України (НБУ) є необхідною умовою підтримки динамічного і збалансованого зростання економіки. За таких обставин особливої актуальності набувають питання як теоретичних аспектів монетарної політики, так і реалізації монетарної політики НБУ, її удосконалення та підвищення ролі НБУ як центру державного регулювання в забезпеченні фінансової стабільності.

Аналіз джерел фінансово-економічної літератури дозволив встановити, що вагомий внесок у дослідження цільової спрямованості та реалізації монетарної політики України зробили вітчизняні вчені: Адамик Б.П., Барановський О.І., Гальчинський А.С., Геєць В.М., Дзюблюк О.В., Козюк В.В., Лисенко Р.С., Лютий І.О., Мороз А.М., Міщенко В.І., Науменкова С.В., Петрик О.І., Примостка Л.О., Пуховкіна М.Ф., Савлук М.І., Смовженко Т.С., Сомик А.В., Стельмах В.С., Федосов В.М., Циганов С.А., Чухно А.А., Юхименко П.І. та інші.

Віддаючи належне науковим працям вітчизняних та зарубіжних вчених у монетарній сфері, слід зауважити, що оцінка змісту наукових робіт, дозволяє зробити висновок про відсутність єдиних теоретичних підходів до обґрунтування сутності монетарної політики. У сучасних теоретичних вишукуваннях тривають дискусії як між науковцями, так і практиками, адже широке коло завдань, які вирішують заходами монетарної політики, зумовило її неоднозначне трактування.

Вважаємо, що терміни «монетарна» та «грошово-кредитна» політика – синоніми, оскільки соціально-економічними передумовами проведення монетарної політики є наявність банківської системи та грошово-кредитних відносин [6, с. 58].

Результат наших досліджень свідчить, що до визначення поняття «монетарна політика» застосовують різні підходи. Так, за визначенням Е. Дж. Долана, К. Кемпбелла і Р. Кемпбелла «у це поняття включаються всі дії уряду, що впливають на кількість грошей, яка перебувають в обігу», тобто, монетарна політика являє собою комплекс заходів регулюючого впливу, спрямованих на зміну грошової маси в обігу та покликана безпосередньо впливати на ліквідність банківської системи і на ділову активність. Механізми, що дозволяють уряду впливати на грошову масу, реалізуються через банківську систему і вплив на неї центральним банком [7, с. 246].

Інша когорта дослідників трактує монетарну політику як один з двох провідних засобів (інший – фінансова політика), за допомогою якого органи влади в ринковій економіці регулярно впливають на темп і напрямки загального економічного зростання, включаючи не лише рівень валового продукту і зайнятості, але й загальний рівень зростання чи падіння цін [8].

Отже, реалізація стратегічних цілей монетарної політики в сучасних умовах може базуватися на двох основних теоретичних моделях, розроблених західною економічною наукою. Це, насамперед, кейнсіанська модель, в основу якої покладено тезу про те, що вирішальним елементом при забезпеченні монетарної політики є рівень відсотка за кредитами, зміна якого, врешті-решт, і впливає на обсяги валового продукту. Друга модель – монетаристська. В її основу покладено тезу про наявність безпосереднього зв'язку між пропозицією грошей і змінами у валовому внутрішньому продукті. Для цієї моделі головним інструментом регулювання стає сам рівень пропозиції грошей [9, с. 363].

Монетарна політика по суті є складовою загальної економічної політики держави й у своєму впливі на реальну економіку взаємодіє з фінансовою, ціновою, інвестиційною, структурною політикою [6, с. 58].

В сучасних умовах взаємоузгодженість фінансової та монетарної політик – це шлях до проведення успішної стабілізаційної політики держави, що є її безпосередніми інструментами. Між фінансовою та монетарною політикою існує тісний взаємозв'язок. Наприклад, заходи та інструменти фінансової політики, спрямовані на збільшення обсягів виробництва, повинні супроводжуватися збалансованим збільшенням грошей в обігу. Це є необхідною умовою оптимального збільшення купівельної спроможності національної економіки. Зі збільшенням державних закупівель збільшується попит на товарному ринку і на грошовому ринку. За умови, якщо центральний банк не здійснює збалансованого зростання номінальної грошової маси, то можуть зрости ціни і відсоткова ставка. Це спричинить зменшення попиту на споживчі та інвестиційні товари, що зведе ефективність фінансової політики до нуля [10, с. 181].

Функціонування центрального банку пов'язане із об'єктивними економічними потребами: 1) регулювання й впорядкування грошового обігу в країні; 2) забезпечення інтересів вкладників і кредиторів комерційних банків, що гарантується державою в особі регулятора; 3) підтримання стабільного функціонування банківської системи, що визначається роллю центробанку як кредитора останньої інстанції; 4) регулювання макроекономічних процесів центральним банком у якості головного провідника державної економічної політики у монетарній сфері [11, с. 14].

Будучи одним із головних каналів впливу держави на економіку, монетарна політика потребує тісного узгодження із пріоритетними цілями інших складових державного регулювання. Інституційний механізм організації системи монетарного регулювання економіки зображено на рис. 2 [11, с. 10].

У табл. 2 систематизовано підходи до визначення «монетарна політика». Погляди економістів щодо трактування монетарної політики кардинально різняться, хоча є обґрунтованими та мають право на існування.

Аналіз основних позицій різних авторів щодо визначення сутності монетарної політики у вітчизняній та зарубіжній економічній літературі дав змогу узагальнити теоретичні підходи. З точки зору потреб часу, на нашу думку, його можна визначити таким чином: *монетарна політика – один із елементів економічної політики держави, який являє собою сукупність взаємопов'язаних заходів, спрямованих на досягнення певних цілей щодо регулювання грошового ринку, що їх проводить держава через свій центральний банк.*

Для визначення ролі монетарної політики в ринковій економіці слід з'ясувати цілі та завдання, на які вона спрямована.

Цілями є завдання, які ставляться монетарними владними структурами та вирішуються монетарними методами. Вони поділяються на три групи: стратегічні, проміжні і тактичні [24, с. 220]. Слід зазначити, що цілі монетарної політики мають певну ієрархію, коли досягнення цілей нижчого щабля має бути підпорядковане завданням вищого щабля. Взаємозалежність цілей монетарної політики потребує постійного узгодження механізмів їх досягнення. Без досягнення цілей нижчого рівня неможливим є досягнення цілей вищого рівня.

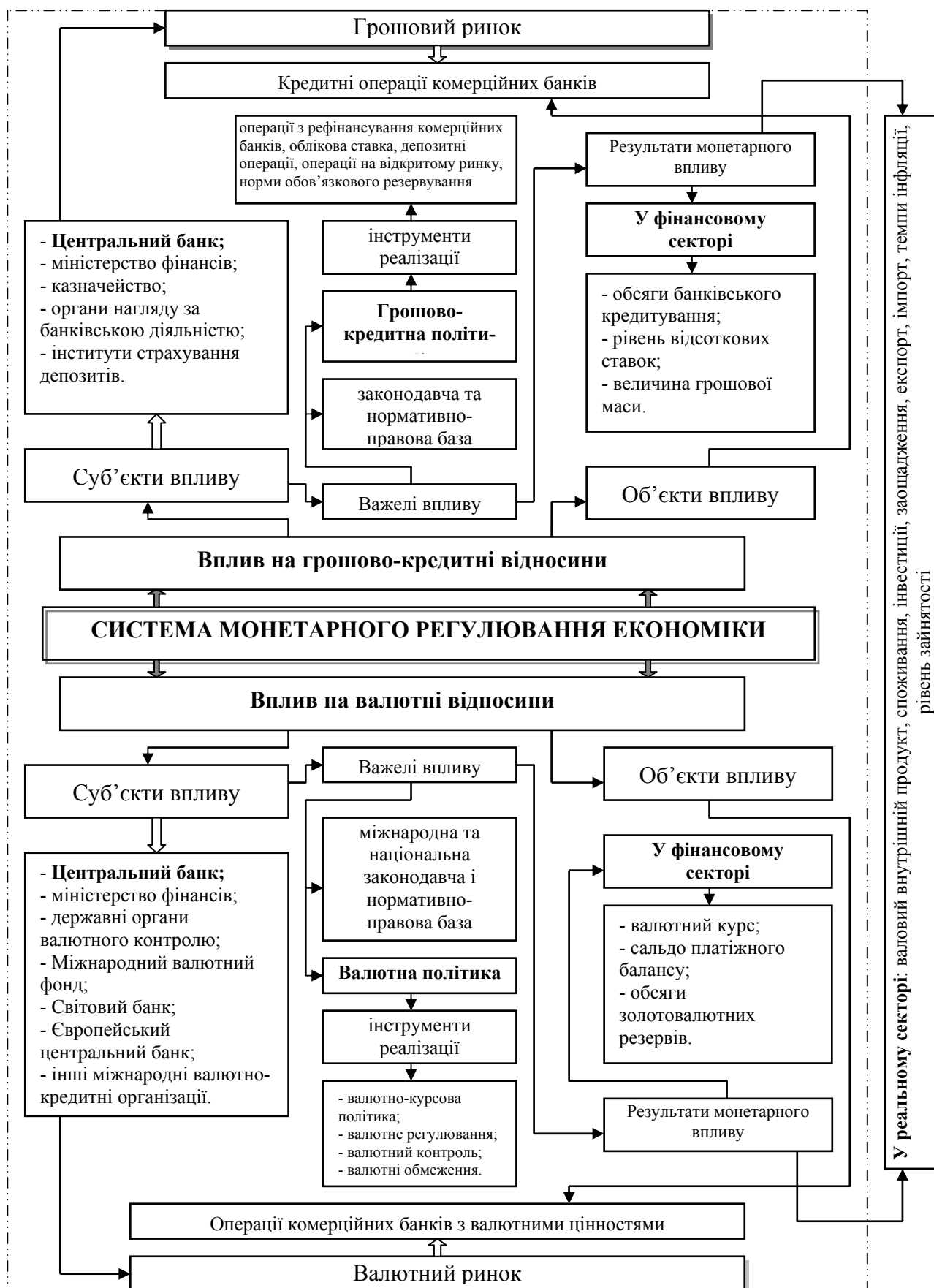


Рис. 2. Інституційний механізм організації системи монетарного регулювання економіки

Підходи до визначення «монетарна політика»

Джерело	Визначення
Закон України «Про Національний банк України» [12]	комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на забезпечення стабільності грошової одиниці України через використання визначених цим Законом засобів та методів.
Базилевич В. Д. [13]	сукупність форм та засобів державного впливу на пропозицію грошей з метою забезпечення рівноваги між пропозицією грошей і попитом на них.
Коваленко Д.І. [14]	один із елементів економічної політики держави, який являє собою сукупність заходів, спрямованих на зміну грошової маси в обороті, обсягів кредитів, рівня відсоткових ставок та інших показників грошового обороту і ринку позичкових капіталів.
Козюк В.В. [15]	одне із знарядь державного втручання в економіку з метою її регулювання та спрямування її розвитку відповідно до цілей соціально-економічної доктрини.
Лютій І.О. [16]	підпорядкована загальноекономічній політиці держави і направлена на досягнення економічної стабільності і прогресу в умовах оптимального рівня макроекономічних показників.
Круш П.В. [10]	система заходів, форм та методів реалізації грошового обігу в національній економіці, які історично та законодавчо склалися в країні.
Михайловська І.М., Ларіонова К.Л. [17]	державне управління грошово-кредитними відносинами на макrorівні, котре через комплекс визначених інструментів передбачає формування вихідних умов організації вказаних відносин між усіма учасниками відтворювального процесу, що забезпечує відповідно реалізацію тих чи інших завдань розвитку економіки у певний історичний період.
Мороз А.М. [18]; Адамик Б.П. [19]; Стельмах В.С. [6]	комплекс взаємопов'язаних, скоординованих на досягнення заздалегідь визначених соціально-економічних цілей, заходів щодо регулювання грошового ринку, які здійснює держава через центральний банк країни.
Івасів Б.С [20]	втручання центрального банку в забезпечення економіки грошовою масою.
Рудько-Силиванов В.В. [21]	проваджувана державою генеральна лінія дій, система заходів у галузі управління грошово-кредитними процесами і складова частини економічної політики держави.
Савлук М.І. [22]	сукупність заходів центрального банку, направлених на регулювання пропозиції грошей.
Щетинін А.І [9]	сукупність таких заходів, що реалізуються державою і спрямовані на регулювання грошово-кредитних відносин.
Юхименко П.І. [23]	частина економічної політики держави, сукупність законодавчих і нормативних актів, бюджетно-податкових, інших монетарних інструментів, інститутів та заходів державної влади, які згідно з законодавством мають повноваження щодо формування і використання фінансових ресурсів і регулюють фінансово-кредитні потоки у секторах економіки відповідно до стратегічних та тактичних цілей державної економічної політики.

*Джерело: складено автором.

Результати аналізу джерел сучасної української та зарубіжної економічної літератури свідчать, що в літературі існують певні розбіжності щодо визначення та класифікації цілей монетарної політики, їх практичного призначення. На думку Романчукевича В.В., усіх їх можна поділити на три групи: головні (або стратегічні, первинні, кінцеві), проміжні (або другорядні, вторинні) і тактичні (або операційні) (табл. 3) [25, с. 55].

Відповідно до цілей банк може застосовувати різні типи монетарної політики. Так, в умовах високого рівня інфляції або за дуже високих темпів економічного зростання монетарна політика набуває рис рестрекційної. Цю політику ще називають політикою «дорогих грошей», вона спрямована на те, щоб за допомогою зменшення в обігу грошової маси, обмеження обсягу кредитних операцій і підвищення норми відсотка зменшити рівень інфляції або зменшити економічне піднесення для пом'якшення гостроти коливань між протилежними фазами промислового циклу. Навпаки, коли країна виходить з кризового стану, тоді політика центрального банку спрямована на протилежне, а саме: на збільшення маси грошей в обігу, зменшення рівня позичкового відсотка, збільшення обсягів кредитування. Така політика має назву експансіоністської або політики «дешевих грошей» [9, с. 363]. В економічній літературі виділяють чотири основні типи режимів монетарної політики: таргетування обмінного курсу, таргетування грошових агрегатів, таргетування інфляції, монетарна політика без помітного номінального якоря [24, с. 223].

Для ефективної реалізації монетарної політики банк має використовувати певний інструментарій. Інструменти монетарної політики – це конкретні заходи і дії центрального банку, спрямовані на зміну маси грошей та відсоткової ставки.

Таблиця 3

Класифікація цілей монетарної політики та їх види

Групи цілей	Місце в системі регулювання економіки	Цілі
Головні (або стратегічні, первинні, кінцеві)	Є об'єктом дослідження як монетарного, фінансового, макропруденційного, так і зовнішнього економічного й інших видів регулювання.	• низькі темпи інфляції; • фінансова стійкість; • зростання реального ВВП; • зовнішньоекономічна збалансованість; • високий рівень зайнятості.
Проміжні (або другорядні, вторинні)	Перебувають у сфері безпосереднього впливу монетарної політики.	• ринкова ставка відсотка; • оптимальна динаміка пропозиції грошей у формі грошової маси та монетарної бази; • обмінний курс національної грошової одиниці (за режиму фіксованого курсу); • комбінований метод.
Операційні (або тактичні)	Є оперативними завданнями й одночасно засобами досягнення проміжних цілей.	• рівень відсоткових ставок за операціями центрального банку; • управління обов'язковими резервами; • обсяг коррахунків банківської системи; • обсяг операцій на відкритому ринку; • обсяг рефінансування банків; • обсяг валютних інтервенцій.

В Україні згідно зі ст. 25 Закону України «Про Національний банк України», засобами та методами монетарної політики є: визначення та регулювання норм обов'язкових резервів для комерційних банків, процентна політика, рефінансування комерційних банків, управління золотовалютними резервами, операції з цінними паперами, регулювання імпорту та експорту капіталу, емісія власних боргових зобов'язань та операції з ними [12]. Серед наведених засобів і методів до інструментів можна віднести: відсоткову політику, встановлення норми обов'язкового резервування, політику рефінансування, операції з цінними паперами.

Таблиця 4

Класифікація інструментів монетарної політики

Ринкові інструменти регулювання	Адміністративні інструменти регулювання
• встановлення мінімальних обов'язкових резервів для банків; • відсоткова політика; • політика рефінансування; • здійснення операцій на валютному ринку; • здійснення операцій на відкритому ринку; • депозитні операції центрального банку.	• встановлення прямих обмежень на здійснення емісійно-касових операцій; • встановлення обмежень чи заборони на пряме кредитування центральним банком потреб бюджету; • прямий розподіл кредитних ресурсів, що надаються комерційним банкам у порядку рефінансування, між пріоритетними галузями, виробництвами, регіонами; • введення прямих обмежень на кредитування центральним банком комерційних банків.

*Джерело: складено автором

Класифікацію інструментів монетарної політики наведено в табл. 4.

У сучасному розумінні обов'язкові резерви – це інструмент монетарної політики, сутність якого полягає в установленні обов'язкової норми ресурсів, яку банки другого рівня

повинні зберігати в центральному банку у відсотках до залучених депозитів. Обов'язкові резерви як інструмент монетарної політики є важелем глибокого впливу на пропозицію грошей. Формування обов'язкових резервів в Україні на сучасному етапі регламентується Положенням про порядок формування та зберігання обов'язкових резервів банками України та філіями іноземних банків в Україні від 11.12.2014 №806 [26].

Одним із найпоширеніших інструментів центрального банку є політика рефінансування, під яким розуміють забезпечення центральним банком банків другого рівня додатковими резервами на кредитній основі, тобто запозиченими резервами.

В Україні інструменти рефінансування регламентовані Положенням про регулювання Національним банком України ліквідності банків України [27]. Рефінансування банків НБУ може проводити за інструментами:

- кредит овернайт – призначений для підтримання миттєвої ліквідності, надається терміном на один робочий день. Обов'язковою умовою для подання заявки банком на одержання кредиту овернайт є укладення генерального кредитного договору. Кредит овернайт може надаватися під забезпечення державними облігаціями і без забезпечення. Залежно від ситуації на грошово-кредитному ринку може визначатися вид кредиту;

- операції РЕПО – НБУ може проводити з банками операції прямого РЕПО з державними облігаціями України або банківськими металами та зворотного РЕПО тільки з державними облігаціями. Операція зворотного РЕПО – депозитна операція, що ґрунтується на двосторонньому договорі між НБУ та банком про продаж НБУ зі свого портфеля державних облігацій України з одночасним зобов'язанням зворотного їх викупу в банків за обумовленою в договорі ціною та на обумовлений строк. Пряме РЕПО – кредитна операція, що ґрунтується на двосторонньому договорі між НБУ і банками про купівлю НБУ державних облігацій з портфеля банку або банківських металів з подальшим зобов'язанням банком викупити облігації/метали за обумовленою в договорі ціною;

- операції з власними борговими зобов'язаннями – для підтримки ліквідності банків НБУ може емітувати власні цінні папери – депозитні сертифікати. Придбаваючи ці сертифікати, банки вносять певну суму коштів на рахунок в НБУ і цим самим отримують право на одержання внесеної суми та процентного доходу після закінчення встановленого терміну. НБУ здійснює емісію 1 раз на 90 днів. Операції з депозитними сертифікатами здійснюються в безготівковій формі в національній валюті України. Розміщуються шляхом проведення тендерів.

Відсоткова політика центрального банку – це інструмент монетарної політики, який є широко відомим і застосовується центральними банками практично всіх розвинених країн. Сутність цього інструмента полягає в установленні і періодичній зміні центральним банком облікової ставки та інших відсоткових ставок за своїми операціями: облікову; за кредитами овернайт; рефінансування; за стабілізаційними кредитами; за депозитами овернайт; залучення тимчасово вільних коштів банків [28]. Офіційну відсоткову ставку центрального банку часто називають обліковою або дисконтною. Відповідно до Закону «Про Національний банк України» [12], облікова ставка – один із монетарних інструментів, за допомогою якого НБУ встановлює для банків та інших суб'єктів грошово-кредитного ринку орієнтир щодо вартості залучених та розміщених грошових коштів.

В останні десятиріччя центральні банки країн із розвинутою економікою віддають перевагу такому важливому інструменту монетарної політики, як проведення операцій з цінними паперами на відкритому ринку, що відповідає загальній тенденції переважного використання ринкових інструментів регулювання економіки. Політика відкритого ринку полягає у здійсненні центральним банком купівлі-продажу цінних паперів з метою впливу на ресурсну базу комерційних банків. Операції на відкритому ринку не є інструментами глибокої дії і їх вплив є більш відчутним у короткостроковому періоді. Це дозволяє центральному банку проводити їх щоденно.

Отже, реалізація монетарної політики в умовах глобальної невизначеності залежить від дієвої внутрішньої структури системи монетарного регулювання, особливостей її

функціонування та каналів взаємодії із зовнішнім середовищем. Центральний банк самостійно обирає стратегію і тактику, цілі і завдання, необхідні механізми та інструменти реалізації монетарної політики.

Вплив монетарної політики на вітчизняну економіку потребує контрольованості, чіткої спланованості, системності та прогнозованості управлінських рішень. Заходи державної економічної політики в Україні мають бути спрямовані на забезпечення фінансової стабільності, а саме: міцні основи монетарної політики для відновлення стабільності цін; гнучкість валютних курсів для пом'якшення впливу зовнішніх шоків на економіку; комплексну стратегію для зміцнення фінансового стану банків за рахунок рекапіталізації банків, скорочення кредитування пов'язаних сторін і врегулювання проблемних активів. Зазначені елементи мають критично важливе значення для відновлення довіри населення і підтримки економічного підйому. Завдання по стабілізації вітчизняної економіки і грошово-кредитного ринку на сучасному етапі потребує проведення жорсткої монетарної політики НБУ. За умов зменшення інфляційних ризиків, НБУ має намір поступово відходити від жорсткої монетарної політики.

Таким чином, оскільки монетарна політика є складною та багатоаспектною за своєю сутністю, запропоноване визначення економічної сутності категорії «монетарна політика» не може бути ані вичерпним, ані остаточним. Однак, на нашу думку, воно враховує, всі форми, динамізм і чинники його існування, основні характеристики та вмонтованість у систему державного фінансового менеджменту. Окреслення економічної сутності поняття «монетарна політика», уточнена класифікація інструментів монетарної політики – це перший, але дуже важливий етап на шляху дослідження монетарної політики НБУ в умовах глобальної невизначеності, її удосконалення та підвищення ролі НБУ як центру державного регулювання в забезпеченні фінансової стабільності в Україні.

Література:

1. Козюк, В. В. Монетарні засади глобальної фінансової стабільності [Текст] : монографія / В. В. Козюк. – Тернопіль : ТНЕУ, «Економічна думка», 2009. – 728 с.
2. Андрюшин, С. Капитал центрального банка и финансы общественного сектора [Текст] / С. Андрюшин, В. Кузнецова // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2013. – № 4. – С. 102-110.
3. Лист про наміри та Меморандум про економічну та фінансову політику від 27 лютого 2015 р. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
4. Пояснювальна записка до звіту про виконання Державного бюджету за 2014 рік / Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
5. Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
6. Стельмах, В. С. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін. / За ред. В. С. Стельмаха. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с.
7. Долан, Э. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика [Текст] / Э. Дж. Долан, К. Д. Кэмпбелл, Р. Дж. Кэмпбелл / Пер. с англ. В. Лукашевича и др.; под общ. ред. В. Лукашевича. – М. ; Л., 1991. – С. 245–246.
8. Мишкін, С. Фредерік. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків [Текст] / Фредерік С. Мишкін. – К. : Основи, 1998. – С. 529.
9. Щетинін, А. І. Гроші та кредит [Текст] : підручник / А. І. Щетинін. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.
10. Круш, П. В. Гроші та кредит [Текст] : навч. посібник / П. В. Круш, В. Б. Алексєєв. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 216 с.
11. Запаранюк, Т. В. Центральний банк у системі монетарного регулювання економіки [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Т. В. Запаранюк. – К. : КНЕУ ім. В. Гетьмана, 2014. – 20 с.
12. Про Національний банк України [Електронний ресурс] : Закон України від 20.05.1999 №679-XIV / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=679-14>.
13. Базилевич, В. Д. Макроекономіка [Текст] : підручник / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич, Баластрик Л. О. ; за ред. В. Д. Базилевича. – 2-ге вид., випр. – К. : Знання, 2005. – 851 с.
14. Коваленко, Д. І. Гроші та кредит: теорія і практика [Текст] : навч. посібник. / Д. І. Коваленко. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 352 с.
15. Козюк, В. В. Сучасні центральні банки: середовище функціонування та монетарні рішення [Текст] :

- монографія / В. В. Козюк. – Тернопіль : Астон, 2001. – 299 с.
16. Лютий, І. О. Банківські інститути в умовах глобалізації ринку фінансових послуг [Текст] : монографія / І. О. Лютий, О. М. Юрчук. – К. : Знання, 2011. – 357 с.
 17. Михайловська, І. М. Гроші та кредит [Текст] : навч. посібник / І. М. Михайловська, К. Л. Ларіонова. – Львів : Новий світ-2000, 2006. – 432 с.
 18. Центральний банк та грошово-кредитна політика [Текст] : підручник / кол. авт. : А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза і канд. екон. наук, доц. М. Ф. Пуховкіної. – К. : КНЕУ, 2005. – 556 с.
 19. Адамик, Б. П. Центральний банк і грошово-кредитна політика [Текст] : підручник / Б. П. Адамик. – 2-ге вид., доповн. і переробл. – К. : Кондор, 2011. – 416 с.
 20. Гроші та кредит [Текст] : підручник / Б. С. Івасів ; Нац. банк України, М-во освіти і науки України, Терноп. нац. екон. ун-т. – [Вид. 3-тє, змін. й доповн.]. – К. : Кондор ; Тернопіль : Карт-бланш, 2008. – 527 с.
 21. Рудько-Силиванов, В. В. Организация деятельности центрального банка [Текст] : учеб. пособие / В. В. Рудько-Силиванов, Н. В. Кучина, М. А. Жевлакова. – М. : КНОРУС, 2011. – 200 с.
 22. Савлук, М. І. Гроші та кредит [Текст] : підручник / [М. І. Савлук, А. М. Мороз, І. М. Лазепко та ін.] ; за наук. ред. М. І. Савлука. – 6-те вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2011. – 589 с.
 23. Юхименко, П. І. Монетаризм: теорія та практика [Текст] : монографія / П. І. Юхименко – К. : Кондор, 2006. – 312 с.
 24. Центральний банк і грошово-кредитна політика [Текст] : навч. посіб. / За ред. Т. Д. Косової, О. О. Папаїки. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 328 с.
 25. Романчукевич, В. В. Цільова спрямованість формування і реалізації грошово-кредитної політики в умовах глобалізації економіки [Текст] / В. В. Романчукевич // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2011. – №2 (11). – С. 51-58.
 26. Положення про порядок формування та зберігання обов'язкових резервів банками України та філіями іноземних банків в Україні [Електронний ресурс] : Постанова Правління Національного банку України від 11.12.2014 №806 / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/v0806500-14#n22>.
 27. Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України [Електронний ресурс] : Постанова Правління Національного банку України від 30.04.2009 №259 / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0410-09>.
 28. Положення про процентну політику Національного банку України [Електронний ресурс] : Постанова Правління Національного банку України від 18.08.2004 №389 / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1092-04>.

Tishchenko Helena

PhD in Economics, Associate Professor

Tishchenko Vladimir

senior Lecturer

East-Ukrainian Volodymyr Dahl National University, Severodonetsk, Ukraine

THE USE OF FOREIGN EXPERIENCE IN CONDUCTING STRESS TESTING OF THE DOMESTIC BANKS

Тищенко О.І.

к.е.н., доцент

Тищенко В.В.

старший викладач

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, м. Сєвєродонецьк

ВИКОРИСТАННЯ ЗАКОРДОННОГО ДОСВІДУ ПРИ ПРОВЕДЕННІ СТРЕС- ТЕСТУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ

Обґрунтована необхідність оцінки ризику ліквідності з використанням методу стрес-тестування вітчизняними банками. Розглянуто особливості проведення стрес-тестування в банках. З метою вдосконалення проведення стрес-тестування оцінено можливість та доцільність використання закордонної практики. Оцінено рівень стресостійкості на прикладі ПАТ «UniCredit Bank» за двома сценаріями розвитку подій. Визначено недостатній рівень стресостійкості банку.

Ключові слова: ліквідність, ризик ліквідності, стрес-тестування, стресостійкість, вдосконалення, методика, аналіз, банки.

The necessity of estimating liquidity risk using the method of stress-test domestic banks. Peculiarities of conducting stress testing in banks. With the aim of improving the stress test assessed the possibility and expediency of use of foreign experience. Assessed the level of stress on the example of JSC "UniCredit Bank" for the two scenarios. Determined insufficient level of stress tolerance of the Bank.

Keywords: liquidity, liquidity risk, stress testing, stress tolerance, improvement, methods, analysis, banks.

Події останнього року негативно позначилися не лише на загальнополітичній ситуації в країні, але й на її економічній складовій. Невизначеність ситуації на фінансовому ринку вплинула на стан роботи як окремих банківських структур так і загалом на всій банківській системі. Вихід українських банків з Криму та закриття відділень в Луганській та Донецьких областях призвели до значного скорочення обсягів ресурсної бази банківської системи України та значному відтоку коштів. Це негативно вплинуло на ліквідність та платоспроможність українських банків (протягом 2014 року обсяг високоліквідних активів зменшився на 3,76%, що дорівнює 6,08 млрд. грн.). Отже банки в Україні стали більш вразливими до виникнення різких диспропорцій між попитом і пропонуванням ліквідних коштів, що призведе до виникнення ризику незбалансованої ліквідності [1].

У відповідності з міжнародною практикою, банк зобов'язаний щоквартально проводити внутрішнє стрес-тестування основних напрямів своєї діяльності, що схильні до кредитного, операційного, ринкового ризику та ризику ліквідності [2]. Так у 2014 році за результатами проходження стрес-тестування вітчизняних банків було виявлено значне погіршення якості активів. Проведений в рамках меморандуму з МВФ стрес-тест найбільших комерційних банків показав, що з п'ятнадцяти фінансово-кредитних установ, лише п'ять зможуть витримати погіршення економічних умов, і не порушити нормативні вимоги НБУ, в першу чергу, щодо достатності власного капіталу [3]. А це, як відомо, не може не сказатися на ліквідності банків, оскільки існує певна закономірність: чим більший власний капітал банку, тим більша, за інших рівних умов, його ліквідність [4]. Отже оцінка вразливості банків до впливу негативних факторів, що спричиняють виникнення ризику ліквідності стає основним завданням системи ризик-менеджменту банку.

Оцінку (аналіз) ліквідності банку розглядають як процес дослідження факторів, що змінюють рівень ліквідності банку в динаміці з метою виявлення відхилень від планових чи нормативних значень та визначення впливу отриманих відхилень на діяльність банку [5].

У теорії та практиці банківської справи аналіз ліквідності визначають або як систему або як процес.

При розгляді аналізу ліквідності банку як системи під ним розуміють сукупність суб'єкту, що здійснює аналітичну роботу, механізму аналізу та об'єкту аналізу, функціонування яких спрямовано на формування необхідної інформації для управління ліквідністю банку.

При цьому аналіз ліквідності банку як процес являє собою цілеспрямовану сукупність дій, що передбачає систематизовану обробку наявної інформації щодо факторів, які впливають на рівень ліквідності банку, та можуть змінювати її рівень.

На сьогодні існує безліч методів оцінки ліквідності та її ризику. Аналіз ліквідності з позиції менеджменту банку проводиться з використанням методів вертикального, горизонтального, порівняльного та факторного аналізу. Для аналізу ризику ліквідності додатково застосовують аналіз розривів ліквідності (GAP-аналіз), метод вартісного аналізу (VAR), стрес- та бек-тестування.

Кожний з цих методів розкриває тільки окремих аспект ліквідності банку, тому ефективний аналіз повинен спиратися на узгоджене їх поєднання в єдину систему, що враховує мету аналізу та наявне інформаційне забезпечення. Таким чином, для ефективного управління банки другого рівня повинні здійснювати аналіз ліквідності на основі тих методів, які враховують їх особливості з одночасним дотриманням економічних нормативів. Одним з таких методів, що активно використовується банками для оцінки ризику ліквідності та дозволяє оцінити здатність банку протистояти негативним факторам є метод стрес-тестування.

Національним законодавством регламентовано порядок проведення стрес-тестування в банках України відповідно до Постанови НБУ № 460 від 06.08.2009 р. [6].

Відповідно до цієї постанови стрес-тестування розглядають як метод кількісної оцінки ризику, який полягає у визначенні величини неузгодженої позиції, яка наражає банк на ризик, та у визначенні шокової величини зміни зовнішнього фактора – валютного курсу, процентних ставок тощо. Поєднання цих величин дає уявлення про те, яку суму збитків чи доходів отримає банк, якщо події розвиватимуться за закладеними припущеннями [6].

Основними методами проведення стрес-тестування, що прописані в Постанові НБУ № 460, є сценарний аналіз та аналіз чутливості. З метою досягнення максимальної ефективності процесу, стрес-тестування доцільно здійснювати за кількома альтернативними сценаріями розвитку подій.

Під час проведення стрес-тестування з використанням як історичних, так і гіпотетичних сценаріїв мають бути застосовані різні ступені впливу факторів ризиків: помірною; середнього; значного [6].

Не дивлячись на окремі позитивні моменти щодо результатів стрес-тестування в банках України, на практиці існує безліч перешкод для ефективного розвитку системи стрес-тестування в українських банках [7]. До них належать висока вартість проведення, не уніфікованість методики та алгоритму проведення, відсутність достатнього досвіду, тощо.

Відсутність в Україні закріплених на законодавчому рівні стандартів термінології, підходів та інструментів управління ризиками викликає необхідність адаптації та запозичення міжнародної практики, у тому числі російської.

За результатами проведеного у 2014 році НБУ стрес-тестування вітчизняних банків, такими що мають певний запас капіталу, а отже і ліквідності є: Приватбанк, Райффайзен Банк Аваль, Альфа-банк Україна, Ощадбанк Росії, ПУМБ. Інші банки з групи найбільших (Ощадбанк, Укресімбанк, Дельта, Промінвестбанк, Укрсоцбанк (UniCredit Bank), Надра, ВТБ, Фінанси і Кредит, Укрсиббанк, Укргазбанк), що відчувають певні труднощі з капіталом та ліквідністю потребують значної докапіталізації [3].

Таблиця 1

**Результати розрахунку показників оцінки рівня ризику ліквідності
в ПАТ «UniCredit Bank» при різних сценаріях подій**

Показники	Умовна позначка	Результати показників ризику ліквідності, %	
		При несуттєвому погіршенні розрахункових показників (в межах 10%)	При суттєвому погіршенні розрахункових показників (в межах 30%)
Відношення високоліквідних активів і залучених коштів	К _{авсл/зк}	12,87	10,0
Миттєва ліквідність	К _{мл}	48,19	37,48
Поточна ліквідність	К _{пл}	100,15	77,89
Структура залучених коштів	К _{зк}	15,73	18,58
Залежність від міжбанківського ринку	К _{мбк}	36,57	42,23
Ризик власних вексельних зобов'язань	Р _{вз}	0,52	0,61
Небанківські кредити	К _{нб}	143,10	184,0
Ризик великих кредитів	К _р	82,15	86,40

Отже, метою даної статті є оцінка ризику ліквідності на прикладі одного з недокапіталізованих банків, що має проблеми з ліквідністю – ПАТ «UniCredit Bank» та визначення рівня його стресостійкості із використанням методики, що застосовується в практиці російських банків.

Для проведення відповідних розрахунків необхідно визначитися з особливостями проведення стрес-тестування в банку за вдосконаленим підходом [8].

Оцінка рівня ліквідності здійснюється на підставі розрахунку ряду показників за двома сценаріями: несуттєве погіршення розрахункових показників (у межах 10%) та істотне погіршення розрахункових показників (у межах 30%).

Проведемо розрахунки за запропонованою методикою проведення стрес-тестування у три етапи. На першому етапі розрахуємо ряд показників, що характеризують ризик ліквідності (табл.1).

Другий етап проведення стрес-тестування в банку характеризується розподілом в залежності від отриманих результатів певних балів кожному з коефіцієнтів (табл. 2).

Таблиця 2

Результати бальної і вагової оцінки показників ліквідності в ПАТ «UniCredit Bank» при різних сценаріях подій

Показник	Бальна і вагова оцінки показників ліквідності		Бали
	При несуттєвому погіршенні розрахункових показників (в межах 10%)	При суттєвому погіршенні розрахункових показників (в межах 30%)	
К _{авсл/зк}	1	2	2
К _{мл}	1	1	3
К _{пл}	1	1	3
К _{зк}	1	1	2
К _{мбк}	4	4	2
Р _{вз}	1	1	2
К _{нб}	2	3	2
К _р	2	2	2

На останньому етапі проведення процедури стрес-тестування ризику ліквідності слід розрахувати загальне середнє зважене значення коефіцієнтів. Результати підрахунку рівня стресостійкості ПАТ «UniCredit Bank» за показником ліквідності представлено у табл. 3.

Таблиця 3

Рівень стресостійкості ПАТ «UniCredit Bank» за показником ліквідності

Різні сценарії розвитку подій	Сума балів	Стрессова стійкість банку
Несуттєве погіршення розрахункових показників (у межах 10%)	4,6	погана
Істотне погіршення розрахункових показників (у межах 30%)	5,0	погана

Таким чином, за результатами проведеного стрес-тестування ризику ліквідності в ПАТ «UniCredit Bank» можна зробити деякі висновки.

1. Згідно з даними табл.3 та отриманими результатами визначено, що за умов розвитку подій за двома сценаріями стрессова стійкість банку є поганою, оскільки середнє зважене значення коефіцієнтів ліквідності перевищує максимальну встановлену межу в 3,3.

2. Також з розрахованих показників, які негативно вплинули на загальну стрессову стійкість банку слід виділити показник К_{мбк} (залежність від міжбанківських кредитів) та коефіцієнт небанківських позик. Ці показники спричинили негативний вплив на рівень ліквідності банку, оскільки банк запозичує надмірну суму міжбанківських кредитів та раціонально їх не розміщує. При цьому розмір наданих кредитів клієнтам значно перевищує суму залучених від них коштів. Такі зміни спричинили той факт, що банк не спроможний своєчасно та в повному обсязі відповідати за своїми зобов'язаннями.

Отже в цілому слід зазначити, що методика проведення стрес-тестування є дієвою, оскільки її результати підтвердили незалежні висновки НБУ, достатньо простою щодо використання та не вимагає значних фінансових витрат. Нажаль отримані результати підтвердили не готовність навіть великих банків до протистояння зовнішнім негативним факторам та їхню недостатню платоспроможність. Також можна зазначити, що НБУ з 20 квітня 2015 року планує провести повторне стрес-тестування в банківському секторі, результати якого, будемо сподіватися, будуть кращими ніж попередні.

Література:

1. Аналітичний огляд банківської системи України за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2014.pdf
2. Стресс-тесты: как НБУ оценивает надежность банков банков [Електронний ресурс] – Режим доступа: <http://minfin.com.ua/2014/09/24/stress/>
3. Стресс-тест МВФ прошли только 5 крупнейших банков [Електронний ресурс] – Режим доступа: <http://odnako.su/news/finance/-173085-stress-test-mvf-proshli-tolko-5-krupneyshih-bankov>
4. Аналіз банківської діяльності: Підручник / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко та ін.; за ред. А.М. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2003. – 599с.
5. Криклій О. А, Рябіченко Д. О. Методичне забезпечення аналізу ліквідності банку в посткризових умовах. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1249>
6. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України [Електронний ресурс] : постанова Правління Національного банку України від 06.08.2009 р. № 460. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
7. Что тестирует стресс-тест [Электронный ресурс]. – Режим доступа : podrobnosti.ua/economy/2010/07/.../704469.html
8. Сорокина И.О. Подходы к стресс- тестированию в российских банках: оценка операционного риска и риска ликвидности [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/podhody-k-stress-testirovaniyu-v-rossiyskih-bankah-otsenka-operatsionnogo-riska-i-riska-likvidnosti>

Filimonova O.B.

Senior Lecturer of Department of Finance and Credit

Shynkariuk A.O.

Student

Sopilnyak A.V.

Student

Petro Mohyla Black Sea State University, Ukraine

PROJECT FINANCING DEVELOPMENT PROSPECTS: IMPLEMENTATION OF INTERNATIONAL EXPERIENCE IN UKRAINE

The article deals with theoretical groundwork and practical peculiarities of project financing. The international experience of project financing development and its usefulness for Ukrainian market is described. There were analyzed such aspects, as stages and features of international project financing, examples of implemented projects, some characteristics of global financing, findings and recommendations for Ukraine, prospects of further project market improvement.

Keywords: *project, investment, credit, project financing, international experience, Ukrainian project market.*

Role of innovations is growing in the present conditions of the global and domestic economy and requires a significant amount and investment. However, this activity has a high level of risk. It depends on long life cycle and results uncertainty of innovation. In such circumstances, financial resources attracting needs special attention, including project financing, highly developed in the world.

However, this promising form has not yet developed and distributed enough in Ukraine. But, wider application of project financing by domestic banks and companies will prompt innovation through investment lending activation and optimal credit risk allocation.

Various aspects of project finance are researched by foreign and domestic scientists, such as Ahmad P.A, Gatti C., Lynch P., Bardysh G.A., Mayorova T.A., Peresada A.A., Yunko A.M. At the same time, the project financing development and dynamic of domestic financial system require further research outlined issues, implementation of positive international experience and adapting some of its components to the changing conditions of today.

The article aims is to outline the project financing development prospects in Ukraine, based on the analysis and implementation of international experience.

Achieving this aim involves the following tasks:

- to reveal the essence of project financing, it's development main stages and features in the world;

- to analyze the implementation conditions and characteristics of project financing in the international arena;
- to distinguish the problem of project financing in Ukraine and outline its prospects, taking to account positive international practice.

Project financing has proved quite successful as a way of raising funds to finance investment projects in developed countries. The term "project finance" is a relatively new concept for financial science. There are different approaches and various interpretations. Among them we should underline the project financing as a system of relations between the participants of the agreement (banks, investment funds, specialized financial companies, international financial institutions, etc.) in the implementation of interrelated activities on integrated funding, organization and management of investment projects in partnership, with the target focus on cash flows, obtained from the project [1, 7, 8]. The main goal of the project financing is to attract and effective funds using to implement large-scale project. Such projects usually hold the balance of all participants' interests and using different financial instruments.

The project financing has been widely using for a long time in the world, mainly for the implementation of large capital-intensive projects with a high level of risk. According to the magazine «The Project and Trade Finance», globally there were concluded 897 investment agreements, on project financing totaling more than 225 bln USD in late 90th. [7]. Analysis of project financing international experience, taking to account historical and national characteristics, reveals the main stages of project financing, their features and scope of application (Table. 1).

Table 1

The development of project financing

Stage		Scope	Features of the stage
1	XIX c. – Mid 1950's.	Municipal and utilities	Introduction concessions
2	Mid 1950's – 1973	Economic recovery in participating countries World War II	The appearance of the main features of modern PF: targeted funding; long-term borrowings; minimize credit risks; synthesis of organizational and provider functions.
3	1973 – 1990	Energy sector and construction industry	Participation banking consortium and the presence of the project company. Eliminate monopoly of British and American banks expand their zone of influence of European and Asian banks.
4	1990 – 2000	Infrastructure projects, including global and international	The variety of sources and means of investment. Direct state participation in project financing.
5	2000 – 2008	Pilot projects in energy, growth Asian markets	The implementation of the scheme "pilot projects" global infrastructure projects, international character.
6	2008–present	Innovative projects	The variability of the trends of financial flows.

Source: compiled from data [4, p. 91-93]

Thus, based on retrospective analysis of project financing we can identify the most prospective sectors, features and essentials to the realization, depending on the type and scale of projects. The leaders of such financial market niche can be identified on statistics Project Finance International in 2014. There were such financial institutions [9, p. 1 – 2]:

- SMBC – Bank of the Year;
- Credit Agricole – Bond House of the Year;
- HSBC – Adviser of the Year;
- IFC – Multilateral of the Year;
- Aviva – Institutional Investor of the Year;
- GDF Suez – Sponsor of the Year;
- John Laing – Financial Sponsor of the Year;
- Latham & Watkins – Law Firm of the Year.

According to statistics published in «The Project Finances», this scheme is the most prevalent in Europe, North America, South East Asia–Pacific Region. Here they collectively cover about 70 % of the projects in the world [6, p. 121]. However, the share of these regions has been reducing in the last decade in favor of Australia, Africa and the East.

Distribution of project finance market by region, shown in Fig. 1, illustrates the leader is European Region (33%), while the project financing market share of the Middle East, Asia and Africa has been growing steadily. There is still a significant role of the United States and Canada, which are the undisputed leader of the North American region (17%).

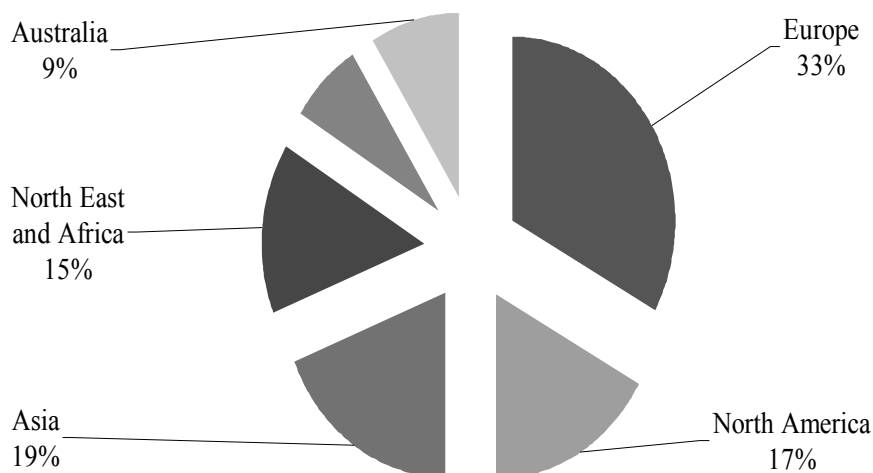


Fig.1. Market share of project financing by region in 2014

Source: compiled by the authors based on data [3, p. 57-60]

Examples of projects implemented in different countries covering the oil project of Kashahanskoe deposit in Kazakhstan (1997), Port of Miami for \$ 1 billion (2007), liquefied natural gas project in Australia for \$ 54 billion (2009), the expansion of copper mines in Mongolia for \$ 6 billion (2014). Globally, there registered a record \$ 415 billion in capital expenditures using project finance in 2013 [2, p. 5 – 6].

It should also be noted, the project financing is knowledge based and high-risk service and requires a set of financial, technological and other know-how. This determines the need for significant financial investment. Accordingly, project financing services can be provided by banks with high resource potential, especially financial and personnel.

For many banks, project finance has become a new and huge market niche. Thought, banks manifest themselves in different roles: bank-lenders, guarantors, banking consortia initiators and/or managers, leasing institutions, investment intermediaries (investment banks), financial advisors, institutional investors, purchase securities of project companies and others.

A fundamentally new type of banking activity is consulting in project financing [4, p. 94]. So, in Western Europe specialized bank-consultants perform the following services:

- search, selection and evaluation of investment projects;
- preparation of technical and economic documents for the project;
- preparation of all project documents (including previous agreement on the sale of goods and services);
- development project financing schemes, preliminary negotiations with banks, funds and other institutions for their participation in the project financing;
- assistance in negotiating and signing credit agreements, consortia agreements, etc.

Among the project finance consultants, world leaders are such well-known investment and commercial banks, finance committee, as Morgan Grenfell, Morgan Stanley, Merrill Lynch, Bank of America, Barclays, DBS, Citibank, CS First Boston, Solomon Brothers, Chase, Lehman Brothers, etc. Should notice, some of leaders are both well-known consultants and banks-organizers.

For example, «Citibank» organized financing of two major investment projects: the cable television system creation in the northern part of the UK for \$ 1 billion and construction of power plants in the Netherlands – \$ 1.3 billion. The second of these projects involves transfer the object

(power station of the national power company EPZ) under financial leasing for a 22 years period. In this case, the bank performed both functions, as a project financing member and a further lessor.

Sometimes, project finance counseling is provided by only consulting companies (for example, Price Waterhouse), do not realize independent operations on financial markets [5, p. 83 – 84]. However, biggest part of financial institutions implements financing investment projects' tools and methods, including the following:

- debt obligations in the form of corporate bonds (including transnational investment issued by financial institutions);
- state and municipal bonds (including bonds with fixed rates and terms), asset-backed securities, various derivatives, etc.;
- credit-lines and bank loans;
- variations of leasing, factoring and forfeiting operations;
- guarantees, including conventional, indirect, performance guarantee and project completion guarantee, other guarantees;
- debt obligations, backed by direct guarantees of third parties, different combinations of internal and external commitments, exchange them;
- specific contracts (liabilities) on sale of future production by the type «take and/or pay», tolling, throughput contracts, other agreements;
- structuring project financing based subsidiaries ("captive") companies specialized branches, joint ventures, special project companies, trust companies and venture funds, strategic alliances, partnerships and so on.

For a long time it was thought, that getting investment by project financing scheme was simpler than bonds or euro bonds emission. But gradually, according cost of capital rising, requirements for the borrower and project substantially increased and project financing conditions became less attractive.

In foreign countries, project finance has its own specifics, connected with concessions agreements' prevalence of project companies or operating companies. First of all, it means contracts by the type of BOOT (Build, Own, Operate, Transfer). As for the BOOT contract, the concessionaire (project company or operating company) is responsible for the construction, financing, management and maintenance of investment activity within a specified period (20, 30 or more years), then the object will be transferred to the state (or an authorized agency). So, major Western banks and International financial institutions (World Bank, IFC, EBRD) have some kind of special structural units that deal only with the analysis of completed investment projects' results. For example, EBRD has Project evaluation department, headed by Vice-President, directly subordinate to the President of the Bank. Similarly, IBRD has Department of operations evaluation that reports directly to the Board of Directors and the President of the Bank. Every year they publish special analytical reviews (Evaluation Results) [3, p. 76 – 81].

Instead, the number of Ukrainian banks with enough potential or even experience in project finance implementing is extremely limited. However, their supply of such financial services is reduced due to cost of capital rising, rapid inflation, limited range of risk minimizing methods.

At the same time, the potential demand for financing domestic projects is growing and needs foreign investment. According to the Jones Lang LaSalle company estimations, while the Ukrainian banking sector has lack of liquidity and reduce of investment activity, European markets have some capital to invest. In 2008, German funds had already invested more than 600 million Euros in the London market and looked for other objects [2, p. 5 – 6]. Powerful investors from the Middle East have been actively entering at the market. It enables to invest and realize promising projects in Ukraine.

Lack of experience on the project financing implementation is explained by its relatively short-term development in Ukraine. As a result, sometimes banks identify project financing as credit themselves, and as a result, don't assess the project profitability but borrower's current activity, financial position, income level, accumulated assets. In some cases, the rules of the National Bank on the investment volume restrictions lead to restriction of project financing in

Ukraine. Thereby, it is advisable to implement international experience in the project finance practice of domestic financial institutions. It should take into account such specific features as the need for significant financial investment, high level of risk and long-term period.

Thus, perspective directions of international experience implementation in Ukrainian project finance should be the following:

- ensuring the availability of credit to borrowers by decrease their costs, in particular by reducing the required reserve rate by active transactions;
- creating stimulating system of required reserves for banks that provide investment loans and project financing, taking to account the characteristics and risks of transactions;
- using of new management technologies, attracting of leading experts, implementation of investors encourage and guarantee mechanisms;
- changing the taxation of long-term investment projects, which involves taxpaying by the investor bank in the investment stage, when the project has no income, only expenses. So, the costs of the project are artificially increased but effectiveness is decreased.

At the same time, a significant obstacle of project financing development in Ukraine is a poor investment climate. This problem solution lies in the field of state activity. Taking to account the importance of investment coordination in Ukraine it is advisable to create the Center for project financing, which would contribute to financial resources attracting and the priority projects implementation. The main objectives of the Centre should be the following:

- analysis, monitoring and efficiency improving of projects performed by loans from international financial institutions;
- preparation of analytical materials, monitoring and previous research funding of priority projects, realization of design and exploration work, development of feasibility studies;
- providing of information, advice and methodological support for enterprises to ensure their active participation in national and international competitions for the supply of goods and services;
- promotion of tender procurement of goods and services system development at national, regional and municipal levels.

Thus, in the future Ukrainian market of project financing will move towards convergence with their Western counterparts. Because of this, it can be expected of projects' greater scope, prolongation and extension their funding, proportion of debt capital increasing and new schemes providing. The advantage of domestic financial institutions is opportunity to study international experience of project financing and its positive aspects implementation. Thus, the use of foreign schemes requires taking into account national circumstances and specific features. The state support also would be essential to the development prospects of project financing in Ukraine.

Literature:

1. Бардиш Г.О. Проектне фінансування: підруч. / Г.О. Бардиш. – [2-ге вид.]. – К. : Алерта, 2007. – 463 с.
2. Бурнашев Н. Сучасний стан та перспективи проектного фінансування / Н. Бурнашев // Фінансовий ринок України. – Київ, 2010. – № 12 (86). – С. 4-6.
3. Кучеренко В. Р. Управління діловими проектами : [навч. посібник] / В.Р. Кучеренко, О.С. Маркітан. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 280 с.
4. Непочатенко О.О. Роль банків у лізингових угодах / О.О. Непочатенко // Економіка АПК. – 2007. – № 1. – С. 89 - 94.
5. Пересада А.А. Проектне фінансування : Підручник. / А.А. Пересада, Т.А. Майорова, О.О. Ляхова – К. : КНЕУ, 2005. – 736 с.
6. Юнко О.М. Банківське проектне фінансування в Україні: проблеми, реалії і перспективи розвитку / О.М. Юнко // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2014. – Вип.1(19). – С. 121-125.
7. Ahmed P.A. Project Finance in Developing Countries / P.A. Ahmed, F. Xinghai – World Bank Publications, 1999 – 102 p. [Electronic resource] – Mode of access : <http://books.google.com.ua/books?id=Qdk7OtkWD78C&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false>

8. Gatti S. Project Finance in Theory and Practice: Designing, Structuring, and Financing Private and Public Projects / S. Gatti – Elsevier Inc., USA, 2008 – 436 p. [Electronic resource] – Mode of access : <http://wafaa-sherif.com/new/ar/wp-content/uploads/2012/11/Project%20Finance%20in%20Theory%20and%20Practice.pdf>
9. Project Finance Review. Full Year 2012 [Electronic resource]: According to Thomson Reuters – Mode of access : <https://www.thomsonreuters.com>

Chmutova I.M.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Ukraine

COMMERCIAL BANK CORPORATE STRATEGY FORMATION ACCORDING TO ITS LIFE CYCLE STAGE

Чмута І.М.

к.е.н., доцент

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Україна

ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ БАНКУ З УРАХУВАННЯМ СТАДІЙ ЙОГО ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ

The article suggests the improved technology of formation a corporate bank strategy by ensuring its compliance with life cycle stage. The classification functions for banks' life cycle stages were built on the basis of discriminant analysis and recommendations concerning banks strategic choices were provided.

Keywords: bank, corporate strategy, life cycle stage.

У статті запропоновано вдосконалену технологію формування корпоративної стратегії банку через забезпечення її відповідності стадії життєвого циклу. Побудовано класифікаційні функції для стадій життєвого циклу банків на основі дискримінантного аналізу та надано рекомендації щодо стратегічного вибору банків.

Ключові слова: банк, корпоративна стратегія, стадія життєвого циклу.

За умов зростаючої невизначеності впливу глобальних та політичних факторів на кон'юнктуру фінансових ринків, уповільнення темпів зростання й обмеженості ресурсів керівництво банків постає перед необхідністю формування адекватних означеним умовам стратегій розвитку. Оскільки стадія життєвого циклу банку є відображенням змін у його зовнішньому та внутрішньому середовищі, її доцільно враховувати при розробленні загальнокорпоративної стратегії.

Важливість формування стратегії організації залежно від стадії життєвого циклу підкреслюється у роботах [1-4]. Так, О. Ареф'єва та О. Кондратюк [1, с.44] відмічають, що «вивчення підприємства з позицій життєвого циклу його розвитку дозволяє більш точно сформулювати цілі та стратегії підприємства, вимоги до менеджменту і методів роботи». В. Поплавська, Л. Горшкова [2, с.265] як основне завдання стратегії визначають забезпечення змін у організації у відповідності до поточної стадії її життєвого циклу. У роботі [3, с.302] зазначається, що закону циклічності підлягає кожен суб'єкт господарювання, що проявляється у проходженні певних стадій його розвитку, кожна з яких має характерні риси і вимагає корегування стратегії діяльності, відсутність якого призводить до виникнення криз. Зауважується також, що особливості кожного періоду життєвого циклу організації потребують розробки різних стратегій управління [4, с.357].

Проте при розробленні банківських стратегій теорія життєвого циклу банку поки що не знайшла широкого застосування, що зумовило мету даної роботи – розробити науково-практичні рекомендації щодо формування корпоративної стратегії банку з урахуванням стадії його життєвого циклу.

Стадію життєвого циклу банку пропонується визначати за показниками річних темпів зростання його ринкової частки (частка активів банку у загальних активах банківської системи), доходів та витрат на персонал. Вибір даних показників пояснюється наступним чином. За темпами зростання ринкової частки можна робити висновки щодо розширення або

скорочення масштабів діяльності банку та зміни його ділової активності на ринку. За даним показником можна визначити лідерів ринку банківських послуг за обсягами здійснення активних операцій, обґрунтувати ринкову позицію банку та визначити ступінь агресивності його політики щодо нарощення активів. Темп зростання доходів банку демонструє його здатність до генерування обсягів процентних, комісійних, торговельних та інших доходів від здійснення банківських операцій. Врахування показника темпу зростання витрат на персонал є важливим при визначенні стадії життєвого циклу банку, оскільки підвищення ефективності управління персоналом є одним з факторів, що обумовлює розвиток банку та дозволяє оцінити результати кадрових рішень.

Означені показники було розраховано для усіх банків України за станом на 01.07.2014 р. за виключенням 8 банків, що ліквідувалися, 20 банків з тимчасовою адміністрацією (оскільки ці банки знаходилися на стадії ліквідації та потребували спеціальних технологій санаційного управління, з урахуванням чого з вибірки виключено 1 санаційний банк), а також 6 банків з періодом функціонування менше 1 року, оскільки такі банки тільки розпочали свою діяльність, внаслідок чого відсутня річна зміна індикаторів стадії життєвого циклу, отже ці банки перебували на стадії створення.

За усіма розрахованими показниками підтверджено відсутність тісного кореляційного зв'язку та перевірено їх на інформаційну цінність за допомогою коефіцієнту варіації, після чого здійснено розподіл банків України на групи з використанням кластерного аналізу відповідно до стадій життєвого циклу.

На основі проведеного дискримінантного аналізу побудовано класифікаційні функції для стадій екстенсивного зростання (1), інтенсивного зростання (2), зрілості (3), спаду (4).

$$d_1 = -21,913 + 9,102x_1 + 3,878x_2 - 0,197x_3 \quad (1)$$

$$d_2 = -2,147 + 0,869x_1 - 0,677x_2 + 2,305x_3 \quad (2)$$

$$d_3 = -0,839 - 0,981x_1 - 0,048x_2 - 0,819x_3 \quad (3)$$

$$d_4 = -11,374 - 5,078x_1 + 0,356x_2 - 5,244x_3 \quad (4)$$

де x_1 – річний темп зростання витрат на персонал банку;

x_2 – річний темп зростання доходів банку;

x_3 – річний темп зростання ринкової частки банку.

Представлені дискримінантні функції дозволяють віднести будь-який банк до однієї із стадій життєвого циклу. При цьому банк потрапляє до тієї стадії, значення класифікаційної функції для якої є максимальним.

Для визначення впливу на стадію життєвого циклу банків їх приналежності до певної групи за класифікацією НБУ, в основу якої покладено розмір активів, розраховано частку банків кожної групи на кожній із стадій станом на 01.07.2014 р. (табл.1).

Таблиця 1

Склад банків України на стадіях життєвого циклу відповідно до класифікації НБУ

Назва стадії	Кількість банків	Частка банків за групами на стадії життєвого циклу, %				Частка банків на певній стадії життєвого циклу у групі за класифікацією НБУ, %			
		I група	II група	III група	IV група	I група	II група	III група	IV група
Створення	6	0	0	0	100	0	0	0	5,09
Екстенсивне зростання	10	0	10	20	70	0	5,88	9,09	5,93
Інтенсивне зростання	44	11,36	6,82	11,36	70,46	33,33	17,65	22,73	26,27
Зрілість	77	12,99	11,69	10,38	64,94	66,67	52,94	36,36	42,37
Спад	7	0	14,29	0	85,71	0	5,88	0	5,09
Ліквідація	28	0	10,71	25	64,29	0	17,65	31,82	15,25

З даних таблиці видно, що банки з різним обсягом активів можуть перебувати на різних стадіях життєвого циклу, отже він не є визначальним для віднесення банку до певного етапу розвитку.

Визначені стадії життєвого циклу (ЖЦ) банків України та їх зміни проілюстровані у табл. 2 на прикладі банків II групи за класифікацією НБУ, оскільки усі стадії життєвого циклу, крім створення, представлено банками цієї групи.

На основі цього вироблено рекомендації щодо формування їх корпоративних стратегій з урахуванням підходів, викладених у [2, с.267; 4, с.358], з адаптуванням їх до банківської специфіки: банкам на стадії екстенсивного зростання доцільно використовувати стратегію експансивного зростання; на стадії інтенсивного зростання – стратегію диверсифікованого зростання; на стадії зрілості – стратегію диверсифікованого зростання (якщо є наміри повернутися на стадію зростання) або стабілізації (якщо пріоритетним є збереження та закріплення існуючих позицій); на стадії спаду – стратегії переорієнтації або «відсікання зайвого» у разі прагнення відновити життєдіяльність та стратегії «збору врожаю» або ліквідації – у разі закриття бізнесу.

Таблиця 2

Стадії життєвого циклу банків (на прикладі банків II групи за класифікацією НБУ)

Банк	Значення класифікаційних функцій на 01.01.2015 р.				Стадія ЖЦ на 01.07.2014 р.	Стадія ЖЦ на 01.01.2015 р.
	d ₁	d ₂	d ₃	d ₄		
ПАТ «ОТП Банк»	322,09	-248,64	1751,95	-1350,24	Зрілість	Зрілість
ПАТ «КБ «Фінансова Ініціатива»	432,39	-385,37	3067,81	-2043,44	Інтенсивне зростання	Зрілість
ПАТ «Креді Агріколь Банк»	319,13	-243,99	1695,63	-1317,69	Інтенсивне зростання	Зрілість
АБ «Південний»	254,80	-208,76	1530,53	-1112,23	Зрілість	Зрілість
ПуАТ «Фідобанк»	148,83	-182,67	1691,27	-916,87	Екстенсивне зростання	Зрілість
ПАТ «Імексбанк»	178,59	-124,83	767,16	-684,16	Зрілість	Зрілість
ПАТ «ІНГ Банк Україна»	475,87	-474,74	4069,31	-2478,68	Зрілість	Зрілість
ПАТ «КБ «Хрещатик»	248,00	-207,93	1558,37	-1110,97	Зрілість	Зрілість
ПАТ «Банк «Київська Русь»	196,31	-172,57	1327,34	-910,74	Інтенсивне зростання	Зрілість
ПАТ «Златобанк»	213,60	-196,52	1568,24	-1031,37	Зрілість	Зрілість
ПАТ «Банк Кредит Дніпро»	252,06	-193,88	1343,56	-1045,03	Зрілість	Зрілість
ПАТ «Укрінбанк»	216,85	-196,41	1548,24	-1029,77	Зрілість	Зрілість
ПАТ «Універсал Банк»	259,51	-178,69	1110,28	-993,08	Зрілість	Зрілість
ПАТ «БТА Банк»	65,26	-131,15	1406,03	-632,93	Спад	Зрілість

Оскільки максимальне значення для усіх банків отримано за класифікаційною функцією d₃, за станом на 01.01.2015 р. вони перебували на стадії зрілості. При цьому ПАТ «КБ «Фінансова Ініціатива», ПАТ «Креді Агріколь Банк», ПАТ «Банк «Київська Русь» перейшли на цю стадію зі стадії інтенсивного зростання, ПуАТ «Фідобанк» – зі стадії екстенсивного зростання. Слід відмітити, що ПАТ «БТА Банк» попри значне скорочення активів вдалося покращити позиції на кривій життєвого циклу й перейти зі стадії спаду на стадію зрілості завдяки зростаючим темпам нарощування доходів та отриманню позитивного фінансового результату.

Відповідно до значень річних темпів зростання ринкової частки, доходів, витрат на персонал ПАТ «Імексбанк», ПАТ «Златобанк», ПАТ «Банк «Київська Русь» на початок 2015 р. мали б перебувати на стадії зрілості, проте через вплив кризових факторів вони опинилися у стані ліквідації – на підставі відповідних постанов Правління Національного банку України їх було віднесено до категорії неплатоспроможних, і виконавчою дирекцією Фонду гарантування вкладів фізичних осіб прийнято рішення про запровадження у них тимчасової адміністрації.

Виходячи з того, що усі банки за виключенням останніх знаходяться на стадії зрілості, їм доцільно дотримуватись стратегій диверсифікованого зростання – за намірів щодо

відновлення зростання та стабілізації – якщо банк має за мету продовжити стадію зрілості та зберегти існуючі позиції.

Література:

1. Ареф'єва О.В. Стратегічне забезпечення життєвого циклу підприємства / О.В. Ареф'єва, О.І. Кондратюк // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №3(81). – С.43–49.
2. Поплавская В. А. Адаптационный механизм организационного развития / В. А. Поплавская, Л. А. Горшкова // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Экономические науки. – 2014. – №2(1). – С.264–268.
3. Ступак І.О. Вибір конкурентної стратегії залежно від стадії життєвого циклу організації / І.О. Ступак // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2011. – № 698. – С.302–307.
4. Чмаріна В.В. Діагностика періоду життєвого циклу як інструмент стратегічного управління підприємством / В.В. Чмаріна, Н.Г. Романенко // Торгівля та ринок України : зб. наук. праць. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2011. – Вип. 31. – Т.1. – С. 356–361.

5. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Akimova N.S.

Ph.D., Associate Professor,

Yancheva L.M.

Ph.D., Professor,

Kharkiv State University of Food Technology and Trade, Kharkiv, Ukraine

ACCOUNTING POLICY THE COMPANY: ECONOMIC AND MECHANISM OF NATURE

Акімова Н.С.

к.е.н., доцент

Янчева Л.М.

к.е.н., професор

Харківський державний університет харчування та торгівлі, м. Харків

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ

Reasonable and theoretical aspects of the proposed formation entity's accounting policy for the purpose of disclosure of accounting policies

Keywords: *accounting policies, international accounting standards, organization of accounting, accounting policies.*

Обґрунтовані та розроблені теоретичні аспекти формування облікової політики суб'єкта господарювання з метою розкриття сутності облікової політики підприємств

Ключові слова: *облікова політика, міжнародні стандарти обліку, організація обліку, аспекти облікової політики.*

З переходом до ринкових відносин змінилися підходи до постановки бухгалтерського обліку в організаціях. Від твердої регламентації облікового процесу з боку держави в минулому в даний час перейшли до розумного сполучення державного регулювання і самостійності організацій у постановці бухгалтерського обліку. Сутність нових підходів до постановки бухгалтерського обліку полягає в основному в тому, що на основі встановлених державою загальних правил бухгалтерського обліку організації самостійно розробляють облікову політику для рішення поставлених перед обліком задач.

Облікова політика комерційної організації є незамінним інструментом управління господарською діяльністю. Вона дозволяє сформувати систему бухгалтерського обліку економічного суб'єкта, проаналізувати і змоделювати обліковий процес, закріпивши оптимальні способи ведення бухгалтерського обліку, що співпадає зі стратегією розвитку організації, незалежно від сфери її діяльності.

Особливу актуальність представляє формування облікової політики в умовах триваючого реформування вітчизняних положень по бухгалтерському обліку в напрямку їхнього зближення з МСФЗ.

Ряд вітчизняних та зарубіжних дослідників, зокрема Р.А. Алборов, А.С. Бакаєв, Ю.А. Верига, С.М. Деньга, А.А. Єфремова, Л.П. Хабарова Л.З. Шнейдман зазначає, що термін «облікова політика підприємства» ввійшов у вживання наприкінці 80-х років як вільний переклад з англійського на російську мову словосполучення *accounting policies*, що вживається в стандартах, видаваних Комітетом з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку [9].

У вітчизняній практиці термін «облікова політика» з'явився на початку 90-х років ХХ століття у зв'язку з реформуванням бухгалтерського обліку відповідно до ринкових відносин та міжнародних стандартів, а з прийняттям Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [3] набув офіційного статусу.

В статті 1 «Визначення термінів» Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» наведене наступне визначення облікової політики: «Облікова політика - сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності».

Дещо інакше трактує це поняття МСБО (IAS) 8 — міжнародний стандарт, що розкриває сутність облікової політики, встановлює правила її вибору, застосування та зміни. За міжнародними правилами облікова політика, встановлена щодо конкретного об'єкта обліку, вважається окремою обліковою політикою. Тому, у МСБО (IAS) 8 ідеться про облікову політику у множині, а параграф 5 визначає облікові політики як конкретні принципи, основи, домовленості, правила і практику, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансових звітів [6].

Виходячи з національного визначення терміна, сукупність таких облікових політик саме і складає єдину облікову політику підприємства.

Згодом облікова політика стала вживатися в нормативних актах усе частіше й частіше [5,7].

По даній тематиці видавалися наукові праці, методичні посібники, у результаті чого облікова політика перетворилася в досить серйозний бухгалтерський інструмент із безліччю складових.

На сучасному етапі розвитку, коли значно розширилося коло користувачів бухгалтерської інформації, стали більш різноманітними напрямки її використання, а також способи взаємодії учасників бізнес - процесів у результаті здійснення підприємницької діяльності, стали з'являтися різні підходи до формування облікової політики.

Проблеми облікової політики досліджувались як у працях зарубіжних (Б.Нідлз, Р.Ентоні, Дж.Ріс, Ван Бред та ін.), так і вітчизняних (М.Т.Білуха, Ф.Ф.Бутинець, А.В.Загородній, М.В.Кужельний, В.Г.Лінник та ін.) вчених.

В даний час, незважаючи на нормативну базу, що сформувалася, і практику застосування облікової політики, думки авторів із приводу формування, проектування, доцільності дотепер не є однозначними.

Виходячи з різних висловлень, можна виділити три основних точки зору по сутності облікової політики.

Перша група авторів (Г.Л. Вознюк, А.Г. Загородній, Н.П. Кондаков, М.Ю. Медведев, Г.О.Партин, О.А. Чистякова, В.Г.Швець та ін.) загострюють увагу на ролі облікової політики в підготовці бухгалтерської (фінансової) звітності і бачать у ній, насамперед, сукупність конкретних принципів, основ, умов і правил, прийнятих організаціями для підготовки і представлення бухгалтерської (фінансової) звітності. Такий підхід, на наш погляд, ближче усього до розуміння МСФЗ. На відміну від української практики, міжнародні стандарти оперують цим поняттям стосовно до бухгалтерського (фінансової) звітності, а не до бухгалтерського обліку в цілому. МСФЗ 8 «Облікова політика, зміни в бухгалтерських розрахунках і помилки» не містить вимог по розкриттю облікової політики. Це питання регулює МСФЗ 1 «Представлення фінансової звітності». Підхід до формування облікової політики компанії, сформульований у МСФЗ 1, націлений на забезпечення відповідності фінансової звітності стандартам. У довіднику GAAP вказується, що відповідно до стандартів FASB, у фінансовій звітності необхідно розкривати облікову політику як важливу частину звітності. Основним джерелом, що висвітлює питання облікової політики, є APB-22 Розкриття облікової політики [1].

Друга група вчених [Ф.Ф. Бутинець, М.В.Кужельний, В.Г. Лінник, Л.З. Шнейдман та ін.] розглядає облікову політику як дворівневе поняття: загальнонаціональна облікова політика й облікова політика організації. Ця точка зору одержує усе більше визнання. Саме держава визначає загальні правила і принципи обліку економічних суб'єктів, що вибирають між законодавчо припустимими альтернативними варіантами. Ступінь свободи організації у формуванні облікової політики законодавчо обмежена державною регламентацією

бухгалтерського обліку, представленої переліком методик і облікових процедур, серед яких припустимі альтернативні варіанти.

Третя група авторів вважають, що облікова політика - це усього лише засіб забезпечити легальними способами бажану величину прибутку [М.Л. Пятов, Я.В. Соколов.]. У даному випадку мотивом при виборі способу ведення бухгалтерського обліку для організації є мінімізація податкових платежів.

Розглянувши різні точки зору, ми прийшли до висновку: у наявних підходах не зазначений галузевий аспект формування облікової політики. Саме по галузевих особливостях формування облікової політики можна судити про результативність роботи даного бухгалтерського інструмента.

Облікова політика є елементом системи організації бухгалтерського обліку на підприємстві [5, п. 1.3]. Організація бухгалтерського обліку на підприємстві включає самостійне визначення підприємством облікової політики на підставі НП(С)БО та інших нормативно-правових актів за погодженням із власником (власниками) або вповноваженим ним органом (посадовою особою) відповідно до установчих документів [3, ч. 5 ст. 8; 5, п. 1.2].

Облікову політику на підприємстві формує головний бухгалтер за дорученням і контролем керівника підприємства або спеціально створена комісія.

Ефективність впровадження облікової політики визначається, поряд з розробкою понятійного апарату, наявністю методики її формування, яка передбачає: встановлення суб'єктів і термінів формування, визначення основоположних засад формування та реалізації облікової політики, визначення факторів впливу, побудову алгоритму дій під час формування облікової політики підприємства [2, с.21].

Підприємство самостійно обирає форму бухгалтерського обліку; розробляє систему і норми управлінського обліку, звітності і контролю за господарськими операціями, визначає права працівників на підписання бухгалтерських документів; затверджує правила документообігу й технологію обробки облікової інформації, додаткову систему рахунків і реєстрів аналітичного обліку; може виділяти на окремий баланс філії, представництва, які зобов'язані вести бухгалтерський облік, із подальшим включенням їх показників до фінансової звітності підприємства.

При виборі облікової політики необхідно враховувати наступні фактори: організаційно-правову форму підприємства; форму власності; галузеву належність; розміри підприємства; наявність структурних підрозділів; стратегію фінансово-економічного розвитку; рівень технічної оснащеності підприємства; кадрове забезпечення економічний стан на підприємстві та Україні в цілому; стан законодавства.

Питання встановлення облікової політики на підприємстві належать до компетенції його власника (власників) або органу, уповноваженого управляти державним майном та корпоративними правами держави. Прийнята підприємством облікова політика оформляється відповідним організаційно-розпорядчим документом — наказом або розпорядженням. При цьому текст облікової політики може бути викладено як у самому наказі (розпорядженні), так і бути додатком до нього. При затвердженні облікової політики немає необхідності вказувати, на який звітний рік вона приймається, оскільки облікова політика повинна застосовуватися послідовно з року в рік, а отже, розробляється підприємством не на якийсь певний строк, а на тривалий період його діяльності.

П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» визначає, що облікова політика може змінюватися, тільки якщо змінюються статутні вимоги, вимоги органу, який затверджує положення (стандарт) бухгалтерського обліку, або якщо зміни забезпечать достовірне відображення подій чи операцій у фінансовій звітності підприємства. Не вважається зміною облікової політики встановлення облікової політики для подій чи операцій, які відрізняються за змістом від попередніх подій або операцій, та операцій або подій, які не відбулися раніше [8].

Облікова політика відображається в наказі по підприємству або положенні. До наказу про облікову політику додають додатки: робочий план рахунків, графік документообігу,

посадові інструкції, склад апарату бухгалтерії, склад апарату внутрішнього контролю, форми документів, не передбачені в установленому порядку, та ін.

Для визначення облікової політики на підприємстві в п. 1.3 Методичних рекомендацій [5] щодо облікової політики рекомендують у розпорядчому документі про облікову політику зазначити:

- принципи, методи та процедури, які підприємство використовуватиме для ведення бухгалтерського обліку, складання й подання фінансової звітності та щодо яких нормативно-правовими актами з бухгалтерського обліку передбачено більш ніж один їх варіант;
- попередні оцінки, які підприємство застосовуватиме з метою розподілу витрат між відповідними звітними періодами.

Переважає більшість принципів, методів і процедур, що використовуються для складання та подання фінансової звітності, безальтернативно (однозначно) прописані в нормативних документах з бухгалтерського обліку. Тому одноваріантні методи оцінки, обліку та процедур до розпорядчого документа про облікову політику включати недоцільно. Цей принцип знайшов підтримку і у листі Міністерства фінансів [4] в якому зазначається, що «повноваження власника (власників) підприємства встановлювати облікову політику реалізується через визначення у розпорядчому документі переліку методів оцінки, обліку і процедур, щодо яких нормативно-методична база передбачає більш ніж один їх варіант. Одноваріантні методи оцінки, обліку і процедур до такого розпорядчого документа включати не доцільно, як імперативні для застосування підприємством норми».

Висвітлювати обрану облікову політику шляхом опису принципів оцінки і методів обліку окремих статей фінансової звітності із зазначенням одного або декількох допустимих варіантів потрібно тільки тоді, коли нормативно-правові акти у сфері бухгалтерського обліку надають можливість вибору (містять більше ніж один варіант). Причому з усіх допустимих варіантів слід вибрати той, який якнайповніше відображає специфіку господарської діяльності конкретного підприємства. Вибір відповідного варіанта має бути закріплено в розпорядчому документі, що встановлює облікову політику підприємства.

Про обов'язковість наказу про облікову політику для цілей податкового обліку визначено в пп. 145.1.9 ПКУ [7]. У ньому зазначено: «нарахування амортизації в цілях оподаткування здійснюється підприємством за методом, визначеним наказом про облікову політику з метою складання фінансової звітності, та може переглядатися в разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигід від його використання». Це стосується і методів розподілу витрат, і особливостей формування собівартості тощо. І якщо такого документа на підприємстві немає, то постає питання про зняття податкових витрат у сумі амортизації.

На сьогодні дедалі частіше спостерігається формальний, вузькоспрямований підхід до формування облікової політики, який зводиться до складання фінансової звітності відповідно до загальних вимог Положення стандарту бухгалтерського обліку (П(С)БО) та зовнішніх користувачів. На таку ситуацію впливають як відсутність достатнього практичного досвіду управління в ринкових умовах, так і недостатнє законодавче врегулювання цього питання, а також недостатнє вивчення з боку науковців цієї проблеми.

Варто дотримувати саме розширювального підходу до змісту облікової політики, тому що на етапі, що є перехідним від централізованих до децентралізованих економічних структур, він представляється найбільш обґрунтованим.

Розглянуте вище дозволяє затверджувати, що підприємства зобов'язано мають складати наказ по обліковій політиці для цілей бухгалтерського обліку і для цілей оподаткування, але ми вважаємо це питання дискусійним. У дійсності існує ряд факторів, що дозволяють стверджувати, що такий підхід до облікової політики зжив себе, що пов'язано з великими витратами на її формування.

Тому доцільно сформувати єдину облікову політику, охопивши усі види обліку: фінансовий, податковий, управлінський, міжнародний. Більш того, такий документ дасть можливість застосувати на підприємстві систему діагностики фінансового стану.

Виходячи з вищевикладеного, представляється можливим відзначити, що назріває необхідність сформувати облікову політику, ґрунтуючись на аспекти, розділивши їх на рекомендовані нормативно і сприятливі формуванню ефективної стратегії, але які мають значення, що не менш важливе, для зовнішніх і внутрішніх користувачів.

Пропонуємо виділити сім аспектів облікової політики: методичний, організаційний, технічний, податковий, управлінський, аналітичний і міжнародний.

Зазначимо, що методичний, організаційний, технічний і податковий ми віднесемо до тих, що рекомендуються. Це пов'язано з існуванням на законодавчому рівні і їх наявність є обов'язковою. Управлінський, аналітичний і міжнародний аспекти повинні бути представлені в обліковій політиці, що сприяє формуванню ефективної стратегії підприємства, тому що багато бізнес-структур розробляють системи управлінського обліку і звітності, замовляють дорогі програми для аналізу фінансового стану і трансформації своєї звітності до міжнародних норм. Але як показує практика, необхідно проводити реформу обліку і звітності на всіх підприємствах. Недостатньо мати дані тільки бухгалтерського і податкового обліку, тому що управлінський облік і аналіз і застосування МСФЗ сьогодні формують повну картину про підприємство.

У цьому зв'язку високоефективним буде складання облікової політики в розрізі всіх аспектів, для зручності наявності інформації в одному документі. Особливо це стосується користувачів економічної інформації організації.

Методичний аспект формує облікову політику для цілей фінансового обліку. Він визначає способи оцінки об'єктів бухгалтерського обліку, порядок їх обліку для формування фінансових результатів діяльності й оцінки фінансового стану організації. Визначаючи облікову політику, організація повинна розкрити способи оцінки і ведення обліку, що є істотними. Істотність визнається виходячи з умови, що користувачем бухгалтерської звітності без знання про них неможливо вірогідно оцінити результати роботи підприємства, скласти уявлення про майновий і фінансовий стан, рух коштів. Ці способи мають бути розкриті в пояснювальній записці, що входить до складу річної бухгалтерської звітності організації.

Методичний аспект облікової політики є одним з головних складових організації бухгалтерського обліку на підприємстві, від нього залежить правильність побудови системи показників бухгалтерської фінансової звітності.

Податковий аспект - для цілей оподаткування, тому що облікова політика і податкове планування тісно взаємозалежні один від одного. Цей взаємозв'язок полягає в тому, що облікова політика є інструментом податкового планування. Тому податковий аспект може розглядатися як методологія ведення податкового і бухгалтерського обліку для цілей оптимізації оподаткування на підприємстві. Зміст податкового аспекту формування облікової політики полягає в тому, що з дозволених законодавством варіантів ведення обліку вибирається той, котрий має переваги перед іншими з погляду оподаткування.

На підприємстві повинна функціонувати єдина система ведення податкового обліку. Її метою є встановлення принципів і підходів до організації даної системи для правильного і точного розрахунку податків, зборів, інших обов'язкових платежів, їх утримання і внесення у встановлений законодавством термін у бюджети різних рівнів і позабюджетні фонди.

Слід зазначити, що податковий аспект облікової політики формується підприємством самостійно, виходячи з принципів і правил.

Технічний і організаційний аспекти облікової політики відповідають за технологію і способи ведення бухгалтерського (фінансового й управлінського) і податкового обліку.

Організаційний аспект облікової політики, обраний підприємством, має оптимізувати його фінансово-господарську діяльність. На його вибір і обґрунтування впливають наступні фактори: організаційно-правова форма; галузева приналежність; обсяги діяльності, чисельність працюючих; стратегія фінансово-господарського розвитку; наявність матеріальної бази; рівень кваліфікації бухгалтерських кадрів, економічної сміливості,

ініціативності керівництва підприємства; система матеріальної зацікавленості в ефективності роботи підприємства і матеріальної відповідальності за виконване коло обов'язків.

Задачами організаційного аспекту облікової політики є: розробка оптимальної бухгалтерсько-фінансової служби; розробка пакетів документів, що носять організаційно-розпорядницький характер та ін.

Задачами технічного аспекту облікової політики є:

розробка робочого плану рахунків з виділенням аналітичних рахунків у методичному, податковому й управлінському аспектах облікової політики;

розробка пакета первинних документів; розробка і затвердження графіка документообігу в розрізі методичного, податкового й управлінського аспектів облікової політики;

розробка і затвердження структури облікових реєстрів у методичному, податковому й управлінському аспектах облікової політики;

проведення інвентаризації майна і зобов'язань, як реалізація методу бухгалтерського обліку;

розробка і затвердження форм звітності в методичному, податковому й управлінському аспектах облікової політики.

Управлінський аспект формує облікову політику для цілей управлінського обліку, визначаючи оптимальні методи побудови системи управлінського обліку на підприємстві.

Аналітичний аспект пов'язаний із прогнозуванням фінансової й економічної стійкості підприємства.

Міжнародний аспект облікової політики призначений для складання звітності відповідно до МСФЗ і служить могутнім інструментом для залучення інвестицій.

Перераховані вище аспекти мають бути розкриті в наказі про облікову політику і будуть впливати на показники форм звітності, а аналітичний знайде відображення в поясненнях і доповненнях до неї.

Підводячи деякі підсумки, хотілося б ще раз відзначити, що вся історія виникнення і розвитку облікової політики доводить, що вона істотно впливає на показники фінансового стану підприємства.

Облікова політика використовується внутрішніми і зовнішніми користувачами, з одного боку, як регламент організації, що встановлює правила для всіх учасників процесу ведення бухгалтерського обліку, а з іншого боку - як засіб контролю за здійсненням процесу ведення бухгалтерського обліку і складання бухгалтерської звітності в організації і підвищення якості управління організацією. Основне призначення і головна задача прийнятою організацією облікової політики - максимально відобразити діяльність організації, сформувати повну і достовірну інформацію про неї і, як наслідок, ефективно регулювати цю діяльність в інтересах справи і зацікавлених осіб.

Література:

1. Вильяме Я. Справочник GAAP с комментариями. (Выпуск 1). - М.:ИНФРА - МД998. - XL,149с.
2. Житний П. Проблеми формування облікової політики та шляхи їх вирішення // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 3. – С. 19-22 .
3. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996-XIV, зі змінами та доповненнями
4. Лист Міністерства фінансів України «Про облікову політику» від 21.12.2005 р. № 31-34000-10-5/27793.
5. Методичних рекомендації щодо облікової політики підприємства, затверджених наказом Мінфіну України від 27.06.2013 р. № 635
6. МСБО (IAS) 8 — Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (IAS) 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки».
7. Податковий кодекс України від 02.12.10 № 2755-VI, поточна редакція від 01.04.2013 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : < <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> >
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28.05.99 р. № 137, зі змінами та доповненнями.
9. Шнейдман Л.З. Основы формирования учетной политики в условиях перехода к рынку // Бухгалтерский учет. – 1994. – № 8. – С.33-35.

Boychenko N.V.

Ph.D., Associate Professor

Naumova T.A.

Ph.D., Associate Professor

Nesterenko I.V.

Ph.D., Associate Professor

Kharkiv State University of Food Technology and Trade, m. Kharkiv

PROSPECTS OF E-COMMERCE IN UKRAINE

Бойченко Н.В.

к.е.н., доцент

Наумова Т.А.

к.е.н., доцент

Нестеренко І.В.

к.е.н., доцент

Харківський державний університет харчування та торгівлі. м. Харків

ПЕРСПЕКТИВИ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ

Проведено аналіз діючої системи електронної комерції в Україні та наведено особливості розрахунків електронними грошима.

Ключові слова: електронна комерція, електронні гроші, платіжні системи.

Analysis of the current system of electrons Commerce in Ukraine and calculation features are electronic money.

Keywords: e-commerce, electronic money, payment systems.

Все більше користувачів купують товари в інтернет-магазинах і на інтернет-аукціонах, отримують через мережу електронні продукти, користуються послугами та оплачують їх через Інтернет.

У багатьох випадках електронна комерція дозволяє скоротити шлях перепродажу продукту від виробника до споживача. Найбільшою перевагою електронної комерції є суттєве зниження витрат на оформлення угоди та її подальше обслуговування. Тому бізнес-процеси, які можуть бути переведені на електронну основу, мають потенціал зниження витрат на них, що у свою чергу приводить до зниження собівартості товару чи послуги.

Розвиток сучасних інформаційних технологій, поява Інтернет та використання їх в сфері господарювання є беззаперечною умовою підвищення конкурентоспроможності економіки України.

На сьогодні Україна зробила значний крок уперед, випередивши країни СНД у розвитку інформаційних систем для електронного бізнесу та вартісного обміну різноманітним електронним контентом.

Знаковою подією початку цього року можна впевнено назвати запуск в Україні національного сегмента мережі інформаційно-маркетингових центрів (ІМЦ) країн СНД (www.content.net.ua). Тепер знайти товари та послуги, отримати докладну інформацію про товари, послуги, підприємства та організації, знайти бізнес-партнерів, постачальників і покупців, отримати інформацію про нову продукцію, інвестиції, вигідні комерційні пропозиції, а також зробити онлайнове замовлення, провести онлайнкову міжнародну угоду, створити Інтернет-магазин, віртуальне підприємство або створити віртуальну спільноту - стає дуже просто: для цього не потрібен програміст та фінансові ресурси, а лише бажання.

Розгортання мережі ІМЦ означає, що Україна стає інвестиційним суб'єктом у глобальній інформаційній спільноті. При цьому досягається кардинальне розширення можливостей щодо здійснення зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств. По-перше, розширюються можливості українських товаровиробників по виходу на світові

ринки, коли, наприклад, простий фермер може відправити контейнер з пшоном або грецькими горіхами через одеський порт покупцеві в будь-якій країні світу. По-друге, відкриваються перспективи підключення товаровиробників до глобальних систем міжнародної торгівлі з можливостями укладання довгострокових експортних договорів на поставку великих товарних партій, які збираються у дрібних товаровиробників через інформаційну систему ІМЦ. При цьому слід зазначити, що робота в глобальних торгових системах, таких, наприклад, як Bolero (www.bolero.net), що забезпечує бездокументарне проведення та супровід угод для своїх учасників (виробників, споживачів, банків, страхувальників, перевізників та логістів), дає змогу суттєво скоротити витрати на ведення міжнародних операцій, а також скоротити розмір обігового капіталу для підприємства.

Глобальний технологічний розвиток і широке розповсюдження електронних платіжних систем створює значні переваги для функціонування не готівкових грошових форм. У той же час, традиційні форми грошей все ще пропонують призначені для користувача певні унікальні переваги. Однак, все більшої актуальності набувають питання сутності та ролі електронних грошей у сучасній фінансовій системі.

Дослідження проблем сутності та принципів функціонування електронних грошей, на жаль, не надто широко розкриті у працях українських дослідників. З початку 2000 року електронні платіжні системи з'являлися, як гриби після дощу, а до нашого часу дійшли тільки найстійкіші. Сьогодні в Україні мають здійснювати операції з електронними грошима 17 банків, 13 з яких користуються системою Національної системи масових електронних платежів (НСМЕП), 3 – платіжною системою – Visa International, 1 – платіжною системою «ГлобалМані» (ПАТ «Ощадбанк»). При цьому в Україні діє велика кількість систем, які відповідають деяким ознакам систем електронних грошей, проте не узгодили свої права з НБУ. За різними оцінками, найбільшими з них у гривневому сегменті є WebMoney.ua, LiqPay та W1 [1].

Кожна з систем електронних платежів має свої переваги та недоліки, орієнтована на певне коло споживачів.

Ті системи, що з'являються в даний час, враховують недоліки та невдачі попередніх, створюють здорову конкуренцію на ринку засобів електронних платежів. Якщо спробувати змодельовати розвиток систем електронних платежів на найближче майбутнє, то основними напрямками їх розвитку, на думку багатьох експертів, є:

- підвищення безпеки системи;
- забезпечення широких можливостей використання системи;
- поширення системи електронних платежів;
- інтеграція в існуючу фінансову систему України;
- швидка і зручна конвертація коштів з електронних титульних знаків в реальну валюту;
- впровадження нових способів обслуговування та передачі електронної валюти.

Сприяє розвитку національної електронної комерції і широке розповсюдження в Україні платіжних терміналів. Прості у користуванні, термінали дозволяють населенню зручно та з мінімальною комісією (або й зовсім безкоштовно) перевести гроші у іншу платіжну систему, оплатити послуги кабельного телебачення, ЖКХ, квитки, послуги зв'язку тощо.

Що стосується тенденцій розвитку ринку, то основний тренд лежить в площині переходу на додаткові сервіси, такі, як погашення кредитів або переказ грошей на кредитну карту. За словами експертів, найближча перспектива – перехід терміналів в автоматизований банківський сектор.

Так, виникнення електронної комерції та систем електронних грошей відкрило можливості для виробництва нової продукції і нових моделей господарської діяльності в межах віртуального ланцюжка додавання вартості або в результаті освоєння новоствореного сектора ринкового простору.

Щодо електронних грошей, то їх важливість та значення для здійснення комерційних операцій в мережі Інтернет вже не викликає сумніву, функціонуючи в електронних платіжних системах, вони мають значний вплив на розвиток електронної комерції. А від так прогресивний розвиток систем електронних грошей повинен впливати на зміцнення та ріст економіки України в цілому.

Щодо проблем та перепон на шляху розвитку української електронної комерції, то тут необхідно виділити основні з них – проблеми нормативно-правової невизначеності, недоліки податкового регулювання. Незважаючи на прагнення НБУ взяти під контроль системи електронних грошей, ринок продовжує розвиватися за своїми законами. Для його операторів встановлені Нацбанком правила є занадто жорсткими і надзвичайно складними. Експерти відзначають, що резиденти України так чи інакше будуть користуватися електронними грошима, але незбалансована позиція регулятора може «видавити» з ринку вітчизняних емітентів.

У зарубіжних країнах регулювання систем ЕГ розвивалося різними шляхами, і тим не менше прийшло до якихось загальних вимог – більш м'яких, ніж банківські. Настільки жорстка модель регулювання ЕГ, як в Україні, застосовується хіба що в Білорусі. У своїй політиці щодо ЕГ Україна чомусь не відносить себе до розвинених країн і намагається замість надання можливостей застосовувати заборони. Це суперечить останнім директивам ЄС щодо електронних грошей.

Спроби законодавчо врегулювати електронну комерцію в Україні також просуваються дуже повільно. Нещодавно Верховна Рада України відправила на доопрацювання законопроект «Про електронну комерцію» (№6086). Головне науково-експертне управління парламенту, відзначаючи необхідність врегулювання таких відносин на законодавчому рівні, відмічає низку недоліків документа. Зокрема, фахівці управління звертають увагу на те, що проект багато в чому збігається зі змістом Модельного закону СНД «Про електронну торгівлю» [2]. При цьому положення, взяті з Модельного закону, не адаптовані належним чином до існуючої в Україні системи нормативно-правових актів. Зокрема, виникають невідповідності із законами «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» та «Про електронний цифровий підпис». Також експерти відзначили, що частина положень проекту не відповідає Цивільному кодексу України [3].

Щодо оподаткування інтернет-торгівлі, то тут теж існує багато проблем. Інтернет-комерція в Україні знаходиться ще в зародковому стані (у порівнянні з США, Європою), але замість спрощення процедури реєстрації та діяльності Інтернет-магазинів їх ускладнюють, висуваючи нові вимоги та встановлюючи обтяжливі при започаткуванні бізнесу податки. Багато власників Інтернет-магазинів вже зараз залишаються перед вибором: згорти свою діяльність або уходити «у тінь». Оскільки зрозуміло, що після прийняття всіх законопроектів, які регулюють таку діяльність (зокрема, змін до Податкового кодексу, проекту закону «Про внутрішню торгівлю» та ін.), на ринку Інтернет-магазинів залишаться лише одиниці.

Література:

1. Дослідження правових аспектів здійснення випуску, обігу та погашення електронних грошей в Україні. – Національне рейтингове агенство «Рюрік» - <http://rurik.com.ua/documents>
2. Типовий закон про електронну торгівлю Комісії Організації Об'єднаних Націй з права міжнародної торгівлі від 16.12.1996р. (так званий Типовий закон ЮНСТРАЛ), прийнятий на 29-й сесії Комісії ООН. Рекомендований резолюцією 51/162 Генеральної Асамблеї від 16.12.1996 р.
3. «ЛІГАБізнесІнформ». «Рада не пропустила «електронну комерцію», http://news.eizvestia.com/news_politics/full/rada-ne-propustila - elektronnuyu-kommerciyu

Boyarchuk N.Y.

Candidate of Economic Sciences, associate Professor

Kosyakova V.V.

Senior lecturer

Bratsk State University, Russia

THE ROLE OF DATA IN ACCOUNTING SYSTEM IN THE INFORMATION SUPPORT OF ENTERPRISE MANAGEMENT

Боярчук Н.Я.

к.э.н., доцент

Косякова В.В.

старший преподаватель

Братский государственный университет, Россия

РОЛЬ ДАННЫХ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

The article says about the composition of the accounting data system as a subsystem of the information support for managerial decision development and making, analyzed its advantages and disadvantages from the point of view of functional features and target orientation.

Keywords: *information support of management, accounting data system, financial statements.*

В статье рассмотрен состав системы данных бухгалтерского учета как подсистемы информационного обеспечения разработки и принятия управленческих решений, проанализированы ее преимущества и недостатки с точки зрения функциональных особенностей и целевой направленности.

Ключевые слова: *информационное обеспечение управления, данные системы бухгалтерского учета, бухгалтерская отчетность*

Результативность функционирования предприятия в большой степени зависит от совершенства его организационно-технической системы управления, т.е. рациональности и целевой направленности технического, правового, информационного, нормативного, технического, кадрового обеспечения управления. Как одна из функциональных подсистем информационное обеспечение представляет собой совокупность информационных ресурсов (информационную базу) и способов их организации, необходимых и пригодных для реализации аналитических и управленческих процедур, обеспечивающих финансово-хозяйственную деятельность данного предприятия [1-11]. К исходным данным, входящим в информационную базу, предъявляются различные требования, в том числе: достоверность, своевременность, необходимая достаточность с позиции аналитичности, достаточная точность, существенность и т.п.

Информационная база системы управления предприятием представляет собой совокупность пяти взаимосвязанных подсистем: сведений нормативно-правового характера, сведений нормативно-справочного характера, данных системы бухгалтерского учета, статистических данных и несистемные данные.

Особая роль и значимость данных системы бухгалтерского учета в информационном обеспечении разработки управленческих решений обусловлена тем, что они образуют упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации, представляемую в виде статических и динамических характеристик предприятия как открытой организованной системы. По нашему мнению, система данных бухгалтерского учета как и прежде [12] должна обеспечивать выполнение его основных задач, таких как:

- формирование полной и достоверной информации и обеспечение информацией внутренних и внешних пользователей;
- обеспечение информацией пользователей для контроля законности деятельности;
- недопущение отрицательных результатов деятельности предприятий;

– выявление внутрихозяйственных резервов повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий.

Комплекс этих задач в полной мере соответствует системному подходу к управлению организацией, реализация которого в целях разработки и принятия оптимальных управленческих решений должна обеспечить синергию основных функций управления: организация, контроль, анализ, учет, контроль, планирование и т.д.

Рассмотрим основные информационные подсистемы бухгалтерского учета.

Во-первых, это первичные учетные документы. Согласно примечанию к Федеральному закону «О бухгалтерском учете» «с 1 января 2013 года формы первичных учетных документов, содержащиеся в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации, не являются обязательными к применению. Вместе с тем обязательными к применению продолжают оставаться формы документов, используемых в качестве первичных учетных документов, установленные уполномоченными органами в соответствии и на основании других федеральных законов (например, кассовые документы)» [13]. Это обеспечивает:

- сплошной, непрерывный учет всех объектов бухгалтерского учета;
- юридическое обоснование бухгалтерских записей, которые делают на основании документов, имеющих доказательную силу;
- использование документов для текущего контроля и оперативного руководства хозяйственной деятельностью организаций;
- контроль за сохранностью собственности, так как документами подтверждается материальная ответственность работников за доверенные им ценности;
- укрепление законности, поскольку документы служат основным источником сведений для последующего контроля правильности, целесообразности и законности каждой хозяйственной операции при документальных ревизиях.

Согласно той же информации Минфина России [13] «Для ведения бухгалтерского учета могут использоваться формы первичных учетных документов и регистров бухгалтерского учета, разработанные экономическим субъектом самостоятельно, предусмотренные принятыми органами негосударственного регулирования бухгалтерского учета рекомендациями в области бухгалтерского учета, а также иные рекомендованные формы (например, формы первичных учетных документов, содержащиеся в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации, форму книги (журнала) учета фактов хозяйственной деятельности, упрощенные формы ведомостей учета имущества, предусмотренные приказом Минфина России от 21 декабря 1998 г. N 64н).

Согласно части 4 статьи 9 Федерального закона N 402-ФЗ формы первичных учетных документов, применяемые для оформления фактов хозяйственной жизни экономического субъекта, должны быть утверждены руководителем этого экономического субъекта».

В первичных документах отражаются учетные данные, фиксирующие временные и пространственные:

- изменения (в натуральном выражении) основных средств и нематериальных активов, материалов, продукции, товарно-материальных ценностей;
- осуществления кассовых операций и результатов инвентаризации, оплаты труда, торговых операций, денежных расчетов, применения контрольно-кассовой техники, капитального строительства и ремонтно-строительных работ и т.п.

Таким образом, первичные бухгалтерские документы служат основанием для отражения на счетах бухгалтерского учета и средством осуществления самой хозяйственной деятельности, используются для контроля и позволяют установить персональную ответственность за совершенные хозяйственные операции, являются юридическим обоснованием данных бухгалтерского учета.

Подсистемой данных бухгалтерского учета, во-вторых, являются **регистры бухгалтерского учета**

Для осуществления контроля и упорядочения обработки данных о хозяйственных операциях на основе первичных учетных документов составляются сводные учетные документы как на бумажных носителях, так и в электронном виде (при условии копирования для других контрагентов – участников хозяйственных операций). Для целей регистрации учетной информации, т.е. для записи операций на счетах, используются учетные регистры. Совокупность и расположение реквизитов в регистре определяют его форму, которая зависит от особенностей учитываемых объектов, назначения регистров, способов учетной регистрации.

В отличие от регистров бухгалтерского учета и первичных документов в отношении бухгалтерской (финансовой отчетности) не может быть установлен режим коммерческой тайны [14].

Бухгалтерская отчетность как подсистема данных бухгалтерского учета представляет собой систему показателей об имущественном и финансовом положении хозяйствующего субъекта, а также финансовых результатах его деятельности за отчетный период, представленных, как правило, в табличной форме и сформированных непосредственно в результате закрытия счетов Главной книги. Бухгалтерская отчетность с точки зрения ее аналитических возможностей можно охарактеризовать как комплекс моделей финансового положения предприятия.

В Федеральном законе «О бухгалтерском учете» определены понятие и состав отчетности, ее формы и инструкции по заполнению утверждаются Минфином РФ. Основные требования к отчетности, ее состав и содержание по разделам и укрупненным статьям регулируются Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» [15]. Рекомендательные форматы отчетности приведены в приказе Минфина РФ «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [16].

Бухгалтерская отчетность должна быть нейтральной, достоверной и своевременной, достаточно полно отражать статику и динамику финансового положения предприятия, обеспечивать сопоставимость с показателями предыдущих периодов, быть правильно оформленной в соответствии с регламентированной процедурой составления. Особым требованием является существенность, причем, решение вопроса о существенности показателя для предприятия зависит от оценки показателя, его характера, конкретных обстоятельств возникновения.

В соответствии с упомянутыми Федеральным законом «О бухгалтерском учете» и ПБУ 4/99 в состав годовой отчетности входят:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о финансовых результатах;
- приложения к Бухгалтерскому балансу и Отчету о финансовых результатах (отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств, отчет о целевом использовании полученных средств, пояснительная записка, итоговая часть аудиторского заключения).

Бухгалтерский баланс предназначен для характеристики имущественного и финансового положения фирмы по состоянию на отчетную дату. Согласно п. 20 ПБУ 4/99 эта отчетная форма должна содержать числовые показатели по ряду статей. В балансе обособлены три системообразующих элемента: актив, капитал, обязательства. Активы и обязательства должны представляться с разделением на краткосрочные и долгосрочные. Статьи в балансе расположены в порядке возрастания ликвидности, а в пассиве – по возрастанию степени срочности востребования капитала.

Каждая строка баланса представляет собой алгебраическую сумму величин, а именно – конечных сальдо по соответствующим счетам и субсчетам. Такая схема формирования данных баланса является основой их факторного анализа.

Отчет о финансовых результатах предназначен для раскрытия информации о факторах формирования финансового результата за отчетный период. Поскольку прибыль есть разность между доходами и расходами (затратами) за отчетный период, поэтому именно

они выступают в качестве системообразующих элементов. Общим требованием является группировка доходов и расходов на обычные и прочие.

Международными стандартами финансовой отчетности структура приложений к базовой отчетности не регламентируется. Соответствующие отчетные формы отчетности носят вспомогательный характер, т.к. позволяют расширить представление о фирме, формируемое пользователем после ознакомления с Балансом и Отчетом о финансовых результатах. В этих формах содержатся данные, являющиеся аналитическими или дополнительными расшифровками к статьям и показателям основных отчетных форм.

Рекомендации по объему форм бухгалтерской отчетности и порядку ее составления служат основой для выработки общих подходов к ее формированию, не ограничивая при этом самостоятельности предприятий. Так, например, организации могут включать в формы отчетности дополнительные показатели, являющиеся существенными для отражения их деятельности, или исключать несущественные. Субъекты малого предпринимательства, не обязанные проводить аудиторскую проверку достоверности бухгалтерской отчетности в соответствии с законодательством, могут принять решение о представлении бухгалтерской отчетности в объеме показателей по группам статей Бухгалтерского баланса и статьям Отчета о прибылях и убытках без дополнительных расшифровок в указанных формах.

Но в любом случае должно быть обеспечено соответствие данных, содержащихся в различных формах бухгалтерской отчетности, которое позволяет характеризовать бухгалтерскую отчетность как систему взаимосвязанных форм.

Понимание роли данных системы бухгалтерского учета в информационном обеспечении управления требует знания не только преимуществ, но и недостатков данной подсистемы.

В частности, необходимо учитывать, что не все факты хозяйственной жизни предприятия отражаются в этой системе, т.е., могут получить или экономическую, или юридическую трактовку (например, факты межличностных отношений работников предприятия, заключения или корректировки хозяйственных договоров, изменения конъюнктуры рынка). В бухгалтерскую отчетность не включены многие статьи имеющие, определенную «внутреннюю» финансовую стоимость – трудовые ресурсы, их опыт и квалификацию. Статьи доходов и расходов отражают не фактический процесс оттока и притока денежных средств, а только лишь динамику юридических отношений (прав и обязанностей) между предприятием и его контрагентами, поэтому чистая прибыль не показывает реального размера наличных средств, полученных в результате деятельности фирмы в течение определенного периода.

Существенным недостатком бухгалтерского баланса является несопоставимость его статей по времени оценки (капитализации): немонетарные статьи оцениваются либо по историческим ценам, либо как расходы будущих периодов; монетарные статьи – по ценам текущего периода. Дискуссионным вопросом остается выбор способов оценки активов – либо по себестоимости (историческим ценам), либо по текущим рыночным ценам. Выбор первого способа приводит к искажению реального положения организации, второго – повышению трудоемкости и снижению объективности оценки.

Кроме того, активы компании не представляют собой ресурсы, приносящие прибыль и ею контролируемые, т.к. за баланс «выводится» арендуемое имущество. Многими специалистами отмечается приоритетность формы перед содержанием, налоговая направленность, размытость нормативных требований к достоверности бухгалтерской отчетности. Обеспечение достоверности данных системы бухгалтерского учета осложняется в связи с достаточно распространенными в практике хозяйствования схемами мошенничества в бухгалтерской отчетности: как финансовыми (завышение выручки, скрытые обязательства и доходы), так и нефинансовыми (использование доверенностей, внутренних и внешних документов).

Аналитическая направленность бухгалтерской отчетности с точки зрения лиц, принимающих решения, нарушается в связи с тем, что:

- показатели выражаются в денежном выражении и не учитываются процессы инфляции;
- показатели представлены в агрегированном выражении;
- данные носят ретроспективный характер.

Также можно выделить проблемы персонификации, а именно субъективизма и креативности бухгалтерской отчетности, составители которой могут допустить как преднамеренное, так и непреднамеренное искажение показателей, что нарушает контрольную функцию бухгалтерской отчетности, т.е. «обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям ... для контроля за соблюдением законодательства» [12]. Недоверие пользователей, несоответствие международным стандартам (МСФО), невозможность всестороннего удовлетворения требований пользователей не позволяют эффективно решать информационную задачу бухгалтерской отчетности по формированию «... полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении» [12].

Таким образом, отмеченные недостатки бухгалтерской отчетности не способствуют повышению уровня системности в ее использовании для разработки управленческих решений.

В теории и практике экономического и финансового анализа также позиционируется проблема оценки существенности информации, содержащейся в бухгалтерской отчетности. Существенной в соответствии с п. 3 Правила (Стандарта) аудиторской деятельности N 4 "Существенность в аудите" считается информация, если ее пропуск или искажение могут повлиять на экономические решения пользователей, принятые на основе финансовой (бухгалтерской) отчетности [17]. Существенность информации влияет на выбор оптимальной учетной политики, на раскрытие информации в примечаниях к финансовой отчетности. По критерию существенности отбирается также и аналитическая информация, от объема которой зависит риск и неопределенность при принятии управленческих решений. В отличие от аудитора, для аналитика существенность – это качественная категория, которая оценивается, главным образом, экспертным способом, т.е. субъективно.

Поэтому, несмотря на релевантность, сопоставимость, существенность, надежность данных системы бухгалтерского учета, необходимо учитывать их информационную ограниченность. Разрабатывая управленческие решения по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации, таким образом, необходимо исходить из того, что бухгалтерская отчетность – это всего лишь модель финансового положения организации, со всеми вытекающими из этого системными недостатками – конечностью и приближенностью учетных, следовательно, и расчетных показателей, также – упрощенностью сделанных на их основе оценочных выводов.

Литература:

1. Боярчук Н.Я. Методы анализа данных системы бухгалтерского учета. – Братск: ГОУ ВПО «БрГУ», 2010. – 196 с.
2. Боярчук Н.Я. Оптимизация управленческих решений на основе задач линейного программирования // Труды Братского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. Т. 1. № 1. С. 184-187.
3. Боярчук Н.Я. Разработка концептуальной модели аналитических исследований // Труды Братского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. Т. 1. С. 248-251.
4. Каверзина Л.А., Луковникова Е.И. Нормативно-правовая база определения стратегической роли строительства в развитии региональной экономики // Мир экономики и права. 2014. № 4-5. С. 47-58.
5. Косякова В.В. О совершенствовании стиля управления промышленными предприятиями северо-иркутской территориально-производственной зоны // Проблемы социально-экономического развития Сибири. 2014. № 1 (15). С. 63-65.
6. Косякова В.В. Управление интеллектуально-креативными ресурсами и развитием конкурентоспособности предпринимательских структур // Труды Братского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. Т. 1. С. 265-267.
7. Косякова В.В., Боярчук Н.Я., Васильева С.А. Критерии и показатели конкурентоспособности розничного торгового предприятия // Ценности и интересы современного общества Материалы Международной

- научно-практической конференции. 2013. С. 114-118.
8. Ломаков Е.В., Зверинцев С.А., Боярчук Н.Я. Пренебрежение анализом финансово-хозяйственной деятельности на малом и среднем предприятии // Воспроизводство интеллектуального капитала в системе высшего профессионального образования Материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Министерство образования и науки ФГАОУ ВО НИУ «Белгородский государственный национальный исследовательский университет» Институт управления; редактор Шаповалова И.С. Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2013. С. 271-273.
 9. Луковникова Е.И. Формирование системы актуальных проблем развития регионального строительного комплекса // Труды Братского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. Т. 1. № 1. С. 72-75.
 10. Патрусова А.М. Применение методического инструментария инвестиционного менеджмента в управлении инновационными проектами // МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ II Международная научно-практическая конференция. Под общей редакцией В.И. Бережного; Северо-Кавказский федеральный университет. Ставрополь, 2014. С. 87-89.
 11. Патрусова А.М. Развитие инновационной экономики в условиях действующего законодательства // Управление инновациями: теория, методология, практика. 2014. № 8. С. 129-133.
 12. Федеральный закон от 21.11.1996 N 129-ФЗ (ред. от 28.11.2011) "О бухгалтерском учете"
 13. Информация Минфина России N ПЗ-10/2012 "О вступлении в силу с 1 января 2013 г. Федерального закона от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете"
 14. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) "О бухгалтерском учете"
 15. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99)"
 16. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 04.12.2012) "О формах бухгалтерской отчетности организаций" (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 N 18023)
 17. Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 N 696 (ред. от 22.12.2011) "Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности".

Korol K.V.

PhD student

Odessa national economic university

TASKS OF RESPONSIBILITY ACCOUNTING IN ACCOUNTING PRACTICE

Король К.В.

аспірант

Одеський національний економічний університет

ЗАВДАННЯ ОБЛІКУ ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У ПРАКТИЦІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКОВОГО ЗНАННЯ

The theoretical bases of responsibility accounting are investigated. The interpretations of responsibility accounting tasks in the economic literature are analyzed. The result of research is a list of responsibility accounting tasks.

Keywords: *responsibility accounting, responsibility accounting tasks, costs.*

Розглянуто теоретичні підходи до організації обліку за центрами відповідальності. У роботі проаналізовано трактування завдань обліку за центрами відповідальності в економічній літературі. За результатами дослідження запропонований перелік завдань обліку за центрами відповідальності.

Ключові слова: *облік за центрами відповідальності, завдання обліку за центрами відповідальності, затрати.*

Мінливість умов зовнішнього середовища функціонування промислових підприємств вимагає здійснення ефективного управління такими підприємствами. Ефективне управління, у свою чергу, потребує забезпечення управлінського персоналу точною, актуальною, своєчасною та релевантною інформацією. Останнє можливо через раціональну організацію та здійснення обліку за центрами відповідальності, яка неможлива без розуміння мети і завдань обліку за центрами відповідальності.

В економічній літературі трактування мети обліку за центрами відповідальності є неоднозначним. Так, Атамас П.І., Віткалова А.П., Мілер Д.П. зауважують, що головною метою обліку відповідальності є не стільки контроль за витратами, скільки допомога

менеджерам в організації самоконтролю, у складанні звітів про виконання бюджетів та оцінці результатів діяльності [1, с.341; 2, с.60].

Герасименко С.С., Єпіфанов А.О., Корінько М.Д. у якості мети обліку за центрами відповідальності визначають узагальнення даних про затрати і доходи за кожним центром відповідальності, з тим щоб відхилення від заданого цьому центру можна було віднести на конкретну особу [3, с.90, 92]. Наведений підхід має рацію, адже таке формулювання мети розкриває зміст обліку за центрами відповідальності. Поряд з тим, наявним є певне методологічне протиріччя. Так, за логікою наведеного вище, для обліку за центрами відповідальності показник «дохід» визначено як підсумковий чи результуючий. Однак це є обмеженням, адже не всі центри відповідальності можуть одночасно бути центрами доходів або прибутків, для яких придатним для застосування є результативний показник «дохід». Поряд з тим, застосування у якості підсумкового показника категорії «результат» при формулюванні мети обліку за центрами відповідальності є більш універсальним, адже підходить до всіх без виключення типів центрів відповідальності. Таким чином, відбудеться спрощення організації обліку за центрами відповідальності. Нашу позицію підтримують Віткалова А.П. і Мілер Д.П., які зауважують на доцільність узагальнення даних про затрати і надходження за кожним центром відповідальності [2, с.60].

Таким чином, мету обліку за центрами відповідальності можна визначити як збір, накопичення та узагальнення даних про затрати, доходи, прибуток чи інвестиції за кожним центром відповідальності таким чином, щоб відхилення від заданого цьому центру можна було віднести на конкретну особу.

Досягнення визначеної мети передбачає вирішення ряду завдань з обліку за центрами відповідальності. Однак в науковій літературі це питання висвітлено не у повній мірі. За даними табл.1 у більшості з досліджених наукових робіт визначено мету обліку за центрами відповідальності, поряд з тим завдання обліку за центрами відповідальності визначено лише у деяких з них. Отже, питання формулювання завдань обліку за центрами відповідальності є актуальним для подальшого дослідження.

Таблиця 1

Аналіз визначень категорій «мета» і «завдання» в обліку за центрами відповідальності у працях вчених попередників

Джерело Зміст твердження	Атамас П.Й. [1, с.341]	Віткалова А.П., Мілер Д.П. [2, с.60]	Герасименко С.С., Єпіфанов А.О., Корінько М.Д. [3, с.90, 92]	Гоголь М.М., Максимова В.Ф., Попович В.В. [4, с.27]	Голов С. Ф. [5, с.407]	Друрі К. [6, с.459]	Дюкарева Х.Л. [7]	Карпова Т.П. [8, с.147]	Керімов В.Е. [9, с.46, 53]	Нападовська Л.В. [10, с.572]	Чабанюк О.М. [11, с.10]
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Мета обліку за центрами відповідальності	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+
Завдання обліку за центрами відповідальності	-	-	+	-	+	-	+	-	+	-	-

Як видно з табл.2 у науковій літературі наявна неоднотійність вчених щодо трактування завдань обліку за центрами відповідальності.

Завдання обліку за центрами відповідальності у працях вчених попередників

Джерело Зміст твердження	Дюкарева Х.Л. [7]	Чабанюк О.М. [11, с.10]	Голов С. Ф. [5, с.407]	Гоголь М.М., Максімова В.Ф., Попович В.В. [4, с.27]	Герасименко С.С., Єпіфанов А.О., Корінько М.Д. [3, с.90, 92]
А	1	2	3	4	5
1. Посилення контролю за витратами		+	+	+	+
2. Допомога менеджерам в:					
- організації самоконтролю			+		+
- складанні звітів центру відповідальності	+				
- оцінці результатів діяльності центру відповідальності				+	
- оцінці внеску центру відповідальності у загальні результати і показники підприємства				+	
3. Накопичення, обробка та узагальнення інформації у розрізі кожного центру відповідальності	+				+
4. Забезпечення віднесення виявлених відхилень до прав та відповідальності конкретної особи					+
5. Забезпечення інформацією для калькулювання		+			

Так, Голов С.Ф., Гоголь М.М., Максимова В.Ф., Попович В.В., Герасименко С.С., Єпіфанов А.О., Корінько М.Д., Чабанюк О.М. визначають як одне із завдань обліку за центрами відповідальності – посилення контролю за витратами [5, с.407; 4, с.27; 3, с.90, 92; 11, с.10]. Поряд з тим, Голов С. Ф., Герасименко С.С., Єпіфанов А.О., Корінько М.Д. зауважують на допомогу в організації самоконтролю [5, с.407; 3, с.92] як домінуюче завдання обліку за центрами відповідальності. Також, як завдання обліку за центрами відповідальності, визначені: накопичення, обробка та узагальнення інформації у розрізі кожного центру відповідальності [3, с.90; 7]; оцінка результатів діяльності центру відповідальності [4, с.27]; оцінка внеску центру відповідальності у загальні результати і показники підприємства [4, с.27]. Необхідно зауважити, останні два елементи визначені авторами як «функції обліку за центрами відповідальності». З огляду на відсутність визначення даними авторами завдань для обліку за центрами відповідальності і зміст функцій управлінського обліку, що екстраполюються і на облік за центрами відповідальності як його складову, – наведене вище є ототожненням поняття «завдання» із поняттям «функція». Також як завдання обліку за центрами відповідальності деякі автори визначають: складання звітів центру відповідальності [7]; забезпечення віднесення виявлених відхилень до прав та відповідальності конкретної особи [3, с.90]; забезпечення інформацією для калькулювання [11, с.10].

З урахуванням наукових напрацювань попередників та з огляду на отримані результати дослідження пропонується такий перелік завдань обліку за центрами відповідальності:

- посилення контролю за затратами;
- допомога менеджерам в організації самоконтролю, складанні звітів про виконання бюджетів та оцінці результатів діяльності центру відповідальності та його внеску у загальні результати підприємства;
- накопичення, обробка та узагальнення інформації у розрізі кожного центру відповідальності;

- забезпечення визначення відповідальності менеджерів за показники діяльності відповідних центрів;
- виявлення відхилень та їх віднесення до відповідальності конкретної суб'єкта відповідальності;

З огляду на визначену мету обліку за центрами відповідальності – збір, накопичення та узагальнення даних про затрати, доходи, прибуток чи інвестиції за кожним центром відповідальності таким чином, щоб відхилення від заданого цьому центру можна було віднести на конкретну особу, – запропонований перелік завдань сприятиме більш чіткому розумінню спрямованості обліку за центрами відповідальності на методологічному рівні його побудови.

Література:

1. Атамас П. Й. Управлінський облік: 2-ге вид. Навчальний посібник./ П.Й.Атамас. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 440 с. – ISBN 978-966-364-769-2.
2. Виткалова А.П. Бюджетирование и контроль затрат в организации [Текст] : учеб.-практ. пособие / А. П. Виткалова, Д. П. Миллер. – М.: Дашков и К°, 2011. – 123 с. – ISBN 978-5-394-01192-4.
3. Герасименко С.С. Бухгалтерський облік: актуальні проблеми та рішення [Текст] : монографія / за редакцією д-ра екон. наук, проф. С.С. Герасименка, д-ра екон. наук, проф. А.О. Єпіфанова ; [С.С. Герасименко, А.О. Єпіфанов, М.Д. Корінько та ін.]. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 162 с. – ISBN 978-966-8958-52-6.
4. Гоголь М.М. Обліково-інформаційна складова стратегії розвитку вертикально-інтегрованих підприємств: монографія. / М. М. Гоголь, В.Ф. Максимова, В.В.Попович. – Одеса: «Атлант», 2014. – 196с. – ISBN 978-966-2361-99-5.
5. Голов С.Ф. Управлінський облік: підручник / С.Ф. Голов – 3-те вид. – К.: Лібра, 2006. – 704с.. – ISBN 966-7035-53-0.
6. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: пер. с англ./ К. Друри; под ред. С.А. Табалиной. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1994. – 560с.
7. Дюкарева Х.Л. Внутрішньогосподарський облік і аналіз діяльності підприємства за центрами відповідальності: дис. ... канд. екон.наук.: 08.00.09 / Х.Л. Дюкарева. – К, 2008. – 277с.
8. Карпова Т.П. Управленческий учет: учебник для вузов / Т.П. Карпова. – 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Юнити-Дана, 2004. – 351 с. – ISBN 5-238-00633-0
9. Керимов В. Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы: учебник / В.Э. Керимов. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2005. — 484 с. – ISBN 5-94798-602-7.
10. Нападовська Л.В. Управлінський облік: підруч. для вузів / Л.В. Нападовська. – 2-ге вид., доопрац. та допов. – К: Київ.нац.торг.-еко. ун-т, 2010. – 648с. – ISBN 978-966-629-453-4.
11. Чабанюк О. М. Облік і контроль витрат та калькулювання собівартості послуг у санітарно-курортних установах підприємстві: автореф. дис. на здобуття наук. ступеню канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / О.М. Чабанюк – Київ, 2010. – 23с.

Skrypnyck S.V.

Ph.D., associate professor

State University “Kherson State Agricultural University”

INVENTORY INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS

Скрипник С.В.

к.е.н., доцент

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ОБ'ЄКТІВ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Substantiates the notion of intellectual property and classification of objects. The stages of inventory checks of intellectual property and the documents that were the basis for the posting, or other documents which confirmed the rights of property. The following correspondence from posting accounts identified in the inventory of intellectual property rights.

Key words: *intellectual property, inventory, intangible assets, patents, certificates, licenses, contracts.*

Обґрунтовано поняття права інтелектуальної власності та класифікація об'єктів. Розглянуто етапи перевірки інвентаризації об'єктів права інтелектуальної власності та документи, що були підставою для

оприбуткування, або інші документи, якими підтверджуються майнові права. Наведена кореспонденція рахунків з оприбуткування виявлених при інвентаризації об'єктів права інтелектуальної власності.

Ключові слова: об'єкти інтелектуальної власності, інвентаризація, нематеріальний актив, патенти, свідоцтва, ліцензії, договори.

Розвиток інформаційної економіки характеризується зростанням значущості інтелектуальної складової у формуванні ринкового успіху окремих підприємств. На сьогодні мало який суб'єкт господарювання обходиться без нематеріальних активів. На багатьох підприємствах у процесі здійснення їх діяльності використовують різні комп'ютерні програми, наприклад, 1С-Бухгалтерія, торгові марки, корисні моделі, промислові зразки, які у сукупності складають узагальнююче поняття «інтелектуальна власність» та відносять до об'єктів прав інтелектуальної власності. До об'єктів прав інтелектуальної власності відносять (рис. 1):

- права на комерційні позначення) (група 3 за ПКУ субрахунок 123 «Права на комерційні позначення»),
- права на об'єкти промислової власності (група 4 за ПКУ субрахунок 124 «Права на об'єкти промислової власності»),
- авторське право та суміжні з ним права (група 5 за ПКУ субрахунок 125 "Авторське право та суміжні з ним права).



Рис. 1. Об'єкти права інтелектуальної власності

Права інтелектуальної власності – це право особи на результат інтелектуальної, творчої діяльності або на інший об'єкт права інтелектуальної власності. Виявлення їх фактичної наявності на підприємстві можливо за допомогою проведення інвентаризації.

Кожен об'єкт інтелектуальної власності, що належить і використовується підприємством повинен бути врахований при проведенні інвентаризації і за наявності юридичного підтвердження права власності на нього включений в баланс. Проведення інвентаризації об'єктів права інтелектуальної власності здійснюється за етапами перевірки, які наведені на рис. 2. Наявність об'єктів установлюється або за документами, що були підставою для оприбуткування, або додатково за документами, якими підтверджуються майнові права наведено на рис. 3. З метою ідентифікації об'єктів нематеріальних активів інвентаризаційна комісія пересвідчується у наявності та чинності документів, що засвідчують правомірність набуття прав власності чи їх частини на об'єкти інтелектуальної власності, - патентів, свідоцтв, дипломів, ліцензій, договорів тощо.

Інвентаризаційна комісія після ідентифікації та виявлення в процесі інвентаризації об'єктів права інтелектуальної власності заносить їх до Типової форми № НА-4 «Інвентаризаційний опис об'єктів права інтелектуальної власності у складів нематеріальних

активів».

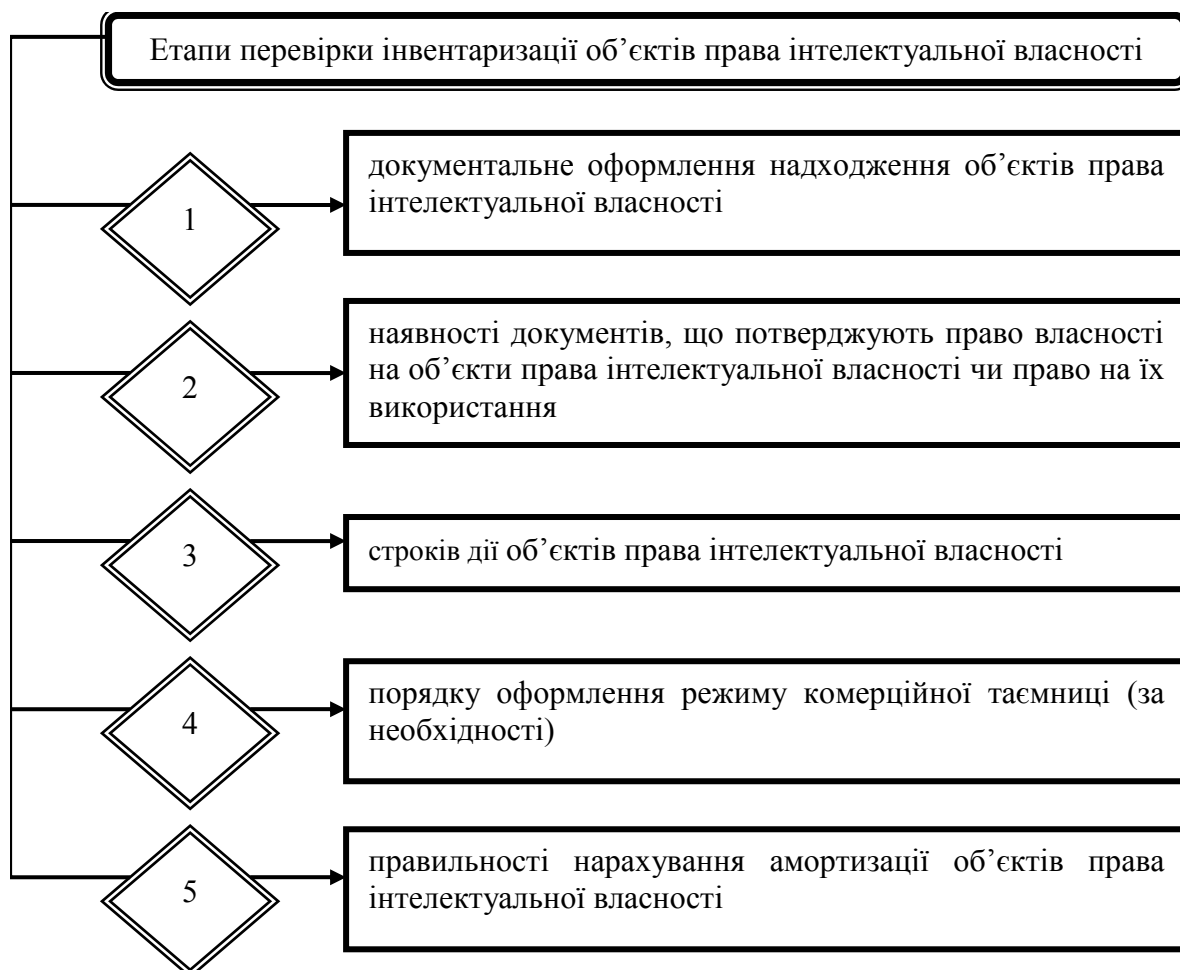


Рис. 2. Етапи перевірки інвентаризації об'єктів права інтелектуальної власності

Якщо внаслідок інвентаризації виявлено об'єкти права інтелектуальної власності що не були відображені раніше в бухгалтерському обліку, комісія спочатку встановлює наявність правовстановлюючих документів на такі об'єкти та причину, з огляду на яку вони не потрапили на баланс підприємства. Потім об'єкти права інтелектуальної власності вносять до ф. № НА-4 із зазначенням усіх необхідних даних. Одночасно із цим інвентаризаційна комісія складає типову форму № НА-1 на нововиявлені об'єкти права інтелектуальної власності і заносить їх до порівнювальної відомості. У бухгалтерському обліку цю операцію відобразять: Д-т 12 «Нематеріальні активи» К-т 746 «Інші доходи».

Виявлені під час інвентаризації неопробутовані об'єкти права інтелектуальної власності, що були отримані підприємством безоплатно, після оформлення типової ф. № НА-1 відображають за Д-т 12 К-т 424 «Безоплатно одержані необоротні активи». У сумі, пропорційній до нарахованої у звітному періоді амортизації таких об'єктів права інтелектуальної власності, визнається дохід звітного періоду зі зменшенням додаткового капіталу: Д-т 23 (91,92,93,94) К-т 133; Д-т 424 К-т 745 «Дохід від безоплатно одержаних активів». Щодо незавершених капітальних інвестицій в об'єкти права інтелектуальної власності зауважимо таке: як правило, на дату інвентаризації на деякі об'єкти права інтелектуальної власності правовстановлюючі та інші додаткові документи або перебувають у стадії оформлення, або ще неоформлюються. Тому якщо виявлено подібні об'єкти права інтелектуальної власності, що створено за рахунок власних коштів підприємства та не зараховано на баланс, їх відображають за Д-т 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів» К-т 746.



Рис. 3. Первинні документи з обліку об'єктів права інтелектуальної власності

Коли аналогічні об'єкти права інтелектуальної власності створено за рахунок коштів цільового фіксування, відображення їх в обліку буде таким: Д-т 154 К-т 69. Нестачу об'єктів права інтелектуальної власності у бухгалтерському обліку слід показати так: Д-т 976 «Списання необоротних активів» К-т 12 (на залишкову вартість об'єктів права інтелектуальної власності. Відображення процедури включення об'єктів інтелектуальної власності до складу нематеріальних активів на рахунках, відповідно до запропонованого в Листі порядку, має наступний вигляд (табл. 1)

Таблиця 1

Кореспонденція рахунків з оприбуткування виявлених при інвентаризації об'єктів права інтелектуальної власності

№	Зміст операції	Д-т	К-т
1	Зараховано до складу нематеріальних активів об'єкти інтелектуальної власності виявлені під час інвентаризації	12	746
2	Зараховано до складу нематеріальних активів об'єкти права інтелектуальної власності, які належать державі або були створені за рахунок коштів цільового фінансування	12	69
	Частину доходу від оприбуткування об'єкту права інтелектуальної власності в сумі пропорційній нарахуванню амортизації визнано доходом звітного періоду	69	745
3	Зараховано до складу нематеріальних активів об'єкти права інтелектуальної власності, які були отримані підприємством безоплатно та не були відображені в обліку підприємства	12	424
	Визнано дохід звітного періоду від оприбуткування безоплатно одержаних об'єктів права інтелектуальної власності в сумі пропорційній нарахуванню амортизації	424	745

Таким чином, для здійснення ефективності використання об'єктів інтелектуальної власності підприємства, одним із методів дієвого контролю є їх інвентаризація на підприємстві. В якості альтернативного підходу здійснення інвентаризації об'єктів інтелектуальної власності, пропонуємо використовувати сучасні інтегральні системи оцінки результативності діяльності підприємства, наприклад, систему збалансованих показників.

Вони дозволяють визначити вплив використання об'єктів інтелектуальної власності на показники, які характеризують досягнення основних цілей підприємства.

Література:

1. Інструкція по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 11.08.1994р. № 69 [Електронний ресурс]: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0202-94>.
2. Про затвердження типових форм первинного обліку об'єктів права інтелектуальної власності в складі нематеріальних активів : Наказ Міністерства фінансів України від 22 листопада 2010 р. № 732 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.serch.ligazakon.ua.
3. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 02 вересня 2014 року № 879, [Електронний ресурс]: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 “Нематеріальні активи”, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999р. № 242 [Електронний ресурс]: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0750-99&key=dCCMfOm7xBWMgnEEZiv6CI8tHI4FI80msh8Ie6>.

Pogozhikh N.I.

Ph.D., Professor,

Toporkova E.V.

Ph.D., Professor,

Ilchenko M.A.

Graduate

Kharkiv state University of food technology and trade, Kharkiv, Ukraine

ANALYSIS OF CHARGES IS ON ENTERPRISES OF RESTAURANT ECONOMY IN ADMINISTRATIVE INFORMATIVE SYSTEM

Погожих М.І.

д.т.н., професор

Топоркова О.В.

к.е.н., професор

Ільченко М.О.

аспірант

Харківський державний університет харчування та торгівлі, м. Харків, Україна

АНАЛІЗ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА В УПРАВЛІНСЬКІЙ ІНФОРМАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ

Розглянуто ряд аспектів управлінського обліку та аналізу щодо формування ціни на комплексні обіди за допомогою економіко-математичного моделювання. Виділено ряд переваг та перспектив розвитку підприємств ресторанного господарства, досліджено стадії задоволення споживачів ресторанными послугами та визначено економічний ефект від впровадження запропонованих інновацій.

Ключові слова: контроль витрат, економіко-математичне моделювання, програмні засоби, вербальне моделювання, інновації, прогнозування, фіксована ціна, комплексний обід, оптимізація, економічний ефект.

Considered a number of aspects of management accounting and analysis in respect of pricing for meals with the help of economic-mathematical modeling. Highlighted a number of advantages and prospects of development of enterprises of restaurant business, investigated the stage of customer satisfaction food services and determine the economic effect from implementation of the proposed innovation.

Key words: cost control, economic-mathematical modeling, software, verbal, modeling, innovation, forecasting, fixed price, set menu, optimization, economic effect.

Зростаюча конкуренція підприємств ресторанного господарства примушує керівників приймати рішення про більш ретельний аналіз діяльності підприємства: імідж, організаційно-технічний рівень виробництва, контроль витрат, фактори, які характеризують продукцію (надійність, конструктивні та технологічні показники безпеки та естетичності, собівартість

продукції та ціна), а також фактори маркетингу – все це здійснюється з метою підвищення ефективності бізнесу [1].

Вирішенням проблеми адекватності управлінських рішень є впровадження економіко-математичного моделювання.

Технологія оцінки і реалізації бізнес-проектів повинне включати використання значної частини загального інноваційного інструментарію менеджменту – різних розрахунково-аналітичних методів, способів моделювання та форм управління.

В сфері ресторанного господарства бізнес-план полягає в плані локального маркетингу. Звідси витікає необхідність проведення аналізу на основі показників: асортимент продукції, послуг, ціни за асортиментними групами, форми обслуговування, рівень якості продукції, термін виконання, засоби реалізації, реклама та місце розташування.

Якісно проведений аналіз систематизує дані та надає їх у вигляді оцінки для прийняття управлінських рішень переліку можливостей та загроз, які виникають внаслідок змін в мікро та макро середовищі.

Кількісна характеристика цілей необхідна для того, щоб мати можливість оцінювати ефективність і дійсність обраних стратегій за допомогою економіко-математичного моделювання.

Концепція локального маркетингу сформована у вигляді нових інноваційних підходів для підприємств ресторанного господарства, з урахуванням їх специфіки та функціонування.

Для підприємств ресторанного господарства пропонуємо наступні інноваційні проекти:

- 1) Новий продукт – організація комплексних обідів (бізнес-ланчів, сніданків) для корпоративних клієнтів, в тому числі, з послугою доставки в офіс;
- 2) Перспективні форми обслуговування на виїзді (кейтеринг).

Одним із завдань функціонування підприємств ресторанного господарства в сучасних умовах є ефективне управління економікою підприємства на основі аналізу виробничо-господарської діяльності з урахуванням стратегічних цілей підприємства, адекватних ринковим умовам, і пошуку шляхів їх досягнення.

Для прогнозування господарських процесів в цілях прийняття обумовлено ефективних управлінських рішень необхідно використовувати економіко-математичного моделювання (рис.1).



Рис. 1. Алгоритм управлінської інформаційної системи з елементами економічного математичного аналізу

До сегментів управлінської інформаційної системи (УІС) діяльності підприємств ресторанного господарства можливо віднести: виробництво, реалізацію, фінанси, маркетинг, персонал, інновації, організацію споживання [2].

Однією із ефективних стратегій розширення послуг підприємств ресторанного господарства та скорочення витрат є організація комплексних обідів (бізнес-ланчів, сніданків).

Обробка меню та опрацювання комплексних обідів розглядається як випадок асортименту з фіксованою кількістю блюд.

Проведений економіко-математичний аналіз на підприємствах ресторанного господарства, які здійснюють послугу «комплексних обідів» дозволить умовно розділити їх на групи:

I група: асортимент комплексних обідів за фіксованою ціною ($C_{фiк}$). Для підприємств I групи можлива вибірка асортименту тільки з урахуванням фіксованого виходу блюда за нормою, а ціна блюда не повинна перевищувати ціну комплексного обіду або бути рівною.

II група: асортимент комплексних обідів визначається з декількома фіксованими цінами ($C_{фiк1}, C_{фiк2}, C_{фiк3}$). Для підприємств II групи з декількома фіксованими цінами повинні бути враховані обмеження технологічних можливостей підприємства при виробництві блюд, ціною кожного блюда, асортиментною політикою.

Результати проведеного аналізу підприємств ресторанного господарства дозволяють виявити актуальність їх розташування:

- поблизу бізнес-центрів (актуально);
- на окраїні міста (біля навчальних закладів);
- в спальних районах міста (не актуально).

В будь-якому випадку для даних груп підприємств ресторанного господарства можливо використовувати економіко-математичну модель у вигляді математичної теореми (1).

$$\int_a^b y(x)dx \leq (b-a) \max[y(x)] \quad (1)$$

За допомогою теореми проводиться розрахунок межі числових значень визначеного інтегралу за умов однозначного існування кінцевих функції $y(x)$ у діапазоні змінних x від a до b . Але виходячи із задачі моделювання, а саме, враховуючи дискретність ціни кожного блюда, теорему (1) потрібно трансформувати. Тобто, дана математична модель дає можливість перейти від неперервних значень « X » до дискретних, ранжованими змінними $i=1,2,3...n$, які можна вважати № блюда.

Для економічного моніторингу підприємств ресторанного господарства пропонуємо використовувати наступну сукупність показників:

- показники фінансово-господарської діяльності підприємства;
- витрати виробництва та обігу;
- рівень поточних витрат в товарообороті;
- прибуток;
- рентабельність реалізації, витрат;
- середні ціни за видами блюд;
- капітал (власний, в тому числі короткострокові та довгострокові зобов'язання);
- продуктивність праці;
- категорії активів (основні засоби, оборотні активи, в тому числі власні);
- оборотність;
- ліквідність (загальна, абсолютна);

Необхідно відмітити, що запропоновані показники є базовими і можуть змінюватися або додаватися у відповідності з конкретними цілями моніторингу досліджень в інтересах підприємства та залежить від розміру самого підприємства та організації управління на ньому.

Дана методика дозволяє швидко і об'єктивно отримати картину ефективності підприємства ресторанного господарства, базується на доступній інформації і адекватна рівню підготовки і кваліфікації апарату управління. Результатом даної методики є:

- максимальна швидкість та простота роботи персоналу при обслуговуванні клієнтів, що досягається мінімальними витратами часу на оформлення замовлення та організацією сервіс-друку в барах і кухнях;
- виключаються помилки розрахунків, підтримується документальність операцій на всіх рівнях;

- наявність надійної системи захисту від несанкціонованого доступу, використовує сучасні засоби ідентифікації та поділ повноважень на програмному рівні;
- здійснення статистичних розрахунків з продажу;
- створюється база даних, яку можуть використовувати програми з обліку руху продуктів на виробництві, розрахунку зарплати персоналу і т. д.

В результаті прийняття управлінських рішень та розрахунку на підприємствах ресторанного господарства складається матриця (симетрична або несиметрична) (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця вихідних даних для економіко-математичного моделювання

№ блюда	Асортимент				Ціна
1-ше блюдо	C_{11}	C_{12}	C_{13}	...	C_{1m}
2-ге блюдо	C_{21}	C_{22}	C_{23}	...	C_{2m}
3-тє блюдо	C_{31}	C_{32}	C_{33}	...	C_{3m}
...	...	...	...	...	...
$n....$	C_{n1}	C_{n2}	C_{n3}	...	C_{nm}

Обробка даних для визначення асортименту ціни комплексного обіду проводиться блоками:

- Блок - вихідні дані для розрахунку;
- Блок - тіло (алгоритм) програми комплексу сум в кількості n^m ;
- Блок - формування матриці 4×4^4 ;
- Блок - вивід результатів розрахунку;
- Блок - область візуалізації результатів розрахунків;
- Блок - формування та друк результатів в файл формату .xls;

Наступним кроком економіко-математичного моделювання в УІС є необхідність вибору управлінського рішення з урахуванням їх раціоналізації з точки зору підприємства і визначення цінової політики для привабливості відвідувачів.

З урахуванням економіко-математичного моделювання в УІС з'являється можливість поширення інформації – вербального моделювання. Результатом вербального моделювання є завдання на корегування асортименту та ціни блюд, або прийняття позитивного управлінського рішення за наданим розрахунком (оптимізація). Таким чином, здійснюється взаємодія математичного розрахунку ціни комплексного обіду та асортименту блюд. Вербальне моделювання дозволяє виявити підприємству асортимент комплексних обідів, їх склад, спрямованість, на споживача та врахувати дані з сегментів інформаційної системи (виробництво, маркетинг, організація споживання) [3].

Економіко-математичне моделювання обґрунтовує об'єктивні причини і комерційні умови реалізації комплексних обідів, робить їх більш привабливими для підприємств ресторанного господарства та значно полегшує функціонування УІС. Вибір асортименту може бути обумовлений виходячи із стратегії дослідження в системі управління.

В даному випадку раціональність обраного асортименту блюд для комплексних обідів визначається виходом готової продукції, з урахуванням калькуляцію кожного блюда (витрати, статті). Таким чином, підприємства ресторанного господарства мають можливість вирішувати умови конкурентоспроможності і цінової політики.

Перевага представленої методики полягає в тому, що отримання часткових та інтегральних показників по кожному блоку дає можливість виявити резерви або досягнення у сфері найважливіших напрямків діяльності підприємства ресторанного господарства, і на цій основі підтвердити, скорегувати або докорінно змінити стратегію управління по кожному напрямку діяльності. Дана методика дозволяє швидко і об'єктивно охарактеризувати ефективність діяльності підприємства ресторанного господарства. При цьому, методика комплексної оцінки ефективності діяльності підприємства ресторанного господарства базується на доступній інформації і адекватна рівню підготовки апарату управління. Економічний ефект досягається шляхом отримання доходу, за рахунок функціонування та впровадження УІС на підприємствах ресторанного господарства, що дозволить зменшити

витрати поточного періоду (економія ресурсів) та росту об'єму виробництва (впровадження комплексних обідів, оптимізація ціни асортименту продукції). Розроблена методика використання елементів УІС на підприємствах ресторанного господарства полягає у взаємодії математичного розрахунку та вербального моделювання.

Література:

1. Прохоров В. В. Как добиться престижа: факторы, влияющие на посещаемость ресторана / В. В. Прохоров // Ресторанные ведомости. – 2006. – № 10. – С. 16.
2. Анурин В. Маркетинговые исследования потребительского рынка / В. Анурин, И. Муромкина, Е. Евтушенко. – СПб. : Питер, 2004. – 270 с.
3. Денисов Д. Фаст-фуд. Рестораны быстрого обслуживания / Д. Денисов // Ресторанные ведомости – 2003. – № 12/13. – С. 12.
4. Егоров И. В. Управление товарными системами : учеб. пособие / И. В. Егоров. М. : Маркетинг, 2001. – 644 с.
5. Галкина И. К. «Вынужденное» предложение. Принципы организации бизнес-ланча / И. К. Галкина // Ресторанные ведомости. – 2002. – № 7/8. – С. 10.

Fedchyshyn N.M.

Postgraduate

Vinnitsa Finance and Economics University

INFORMATION SUPPORT OF BUDGETING IN ENTERPRISE CONDITIONS OF COMPUTERIZATION

Федчишина Н.М.

здобувач

Вінницький фінансово-економічний університет

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ БЮДЖЕТУВАННЯ В УМОВАХ КОМП'ЮТЕРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

This article explores the issue of information provision budgeting system in terms of the use of information systems in the enterprise. The basic software for computerization of budget management and advantages and disadvantages of modern information systems.

Keywords:: budgeting, computerization, information systems, software management.

У статті досліджено питання інформаційного забезпечення системи бюджетування в умовах застосування інформаційних систем на підприємстві. Наведено основні програмні продукти для комп'ютеризації бюджетного управління та визначено переваги та недоліки сучасних інформаційних систем.

Ключові слова: бюджетування, комп'ютеризація, інформаційна система, програмне забезпечення, управління.

Сьогодні на ринку інформаційного забезпечення існує велика кількість програмних продуктів для автоматизації як облікових операцій, так і окремих елементів системи управління. Проте, постійний розвиток новітніх інформаційних технологій зумовлюють удосконалення процесу автоматизації збору, обробки, групування і передачі інформації та, одночасно з цим, спричиняють функціональну застарілість уже існуючих програмних продуктів [8].

Питанням впровадження інформаційних комп'ютерних технологій на підприємстві присвячені окремі праці вітчизняних вчених: М.М. Бенька, Ф.Ф. Бутинця, А.Д. Бутка, В.П. Завгороднього, С.В. Івахненкова, Є.В. Мниха, Л.В. Нападовської, В.Ф. Палія, Н.І. Пилипів, В.В. Сопка та інших. Однак, у науковій літературі, питання застосування комп'ютерних технологій у системі бюджетування підприємства розроблено недостатньо.

Інформаційне забезпечення системи бюджетування в умовах комп'ютеризації повинно являти собою комплексну інформаційну модифікацію прикладних рішень стосовно організаційних і техніко-методологічних аспектів, які поширюються на усі процеси діяльності та на усі структурні підрозділи підприємства для вирішення таких завдань: налагодження інформаційних зв'язків між структурними підрозділами підприємства;

забезпечення контрольованості ефективної роботи підрозділів підприємства; комп'ютеризація технологічних етапів процесу виробництва продукції відповідно до специфіки галузі; формування нормативів витрат та складання бюджетів у розрізі центрів витрат; забезпечення належного рівня безпеки і захисту інформації.

Більшість підприємств складають оперативні фінансові плани як окремі складові системи оперативного фінансового планування, зокрема платіжний, податковий календар та касовий план. У платіжному календарі відображається весь грошовий оборот підприємства, позиковий та інші рахунки підприємства в банку, тобто фіксується рух грошових коштів за джерелами їх надходження та напрямками використання. Платіжний календар дає можливість фінансовим службам підприємства забезпечити оперативне фінансування, виконання розрахункових та платіжних зобов'язань, фіксувати поточні зміни платоспроможності підприємствам.

Інформаційною базою для складання платіжного календаря служать: план реалізації продукції; кошторис витрат на виробництво; план капітальних інвестицій; виписки з рахунків підприємства і додатки до них; договори; внутрішні накази; графік виплати заробітної плати; рахунки-фактури.

Крім платіжного і податкового календарів підприємство складає касовий план - план обороту готівки, що відображає надходження і виплати готівки через касу. Касовий план необхідний для контролю за надходженнями і витратами готівки. Особливе значення має касовий план для підприємств торгівлі і громадського харчування, де значну частку надходжень становить саме готівка. Касовий план усі підприємства мають подати за 45 днів до початку відповідного кварталу до банку, що з ним підприємство уклало договір про розрахунково-касове обслуговування. Крім цього, касовий план необхідний підприємству ще й для того, щоб якомога точніше уявляти обсяг зобов'язань перед працівниками підприємства щодо виплати заробітної плати та інших виплат. Банку, котрий обслуговує підприємство, також необхідний його касовий план для складання власного зведеного касового плану з обслуговування своїх клієнтів.

Для застосування комп'ютеризованої системи бюджетування на підприємстві необхідним є виконання двох основних умов (рис.1).

Впровадження ефективної системи бюджетування на підприємстві передбачає проведення комплексу заходів:

- визначення ролі і місця комп'ютеризованої системи бюджетування у складі комп'ютерної інформаційної системи підприємства;
- гармонізація системи управлінського обліку і бюджетування на підприємстві та приведення їх у готовність до реалізації в комп'ютерному середовищі, яка передбачає побудову комплексу бюджетів, розрахункових таблиць, форм збору даних, методик розрахунку показників та регламентів документообігу та інформаційних потоків;
- вибір відповідного програмного забезпечення для комп'ютеризованої системи бюджетування підприємства, що включає єдину базу даних, інструменти представлення інформації в табличному та графічному вигляді, візуалізації бюджетних показників та відповідних інструментів автоматизації [3].

При впровадженні комп'ютеризованої системи бюджетування, залежно від рівня автоматизації обробки інформації, можливі два варіанти: впровадження системи бюджетування в умовах ручної обробки інформації - за відсутності комп'ютерної інформаційної системи підприємства; впровадження системи бюджетування в існуючу комп'ютерну інформаційну систему.

Системи бюджетування в умовах ручної обробки інформації, на даний час зустрічається досить рідко, однак у цьому разі у відповідальних за впровадження відсутні будь-які обмеження щодо технологічних аспектів побудови системи.

Впровадження системи бюджетування в існуючу комп'ютерну інформаційну систему з метою забезпечення комплексного вирішення задач управління, необхідно проводити інтеграцію систем на основі встановлення системних пріоритетів, що передбачає створення

єдиного ділового інформаційного середовища внаслідок існуючих відмінностей між комп'ютерними інформаційними системами традиційного облікового типу. Це забезпечить реєстрацію господарських операцій та їх подальшу відповідну інтерпретацію і трансформацію в необхідну інформацію.



Рис. 1. Умови застосування комп'ютеризованої системи бюджетування

Використання комп'ютерних інформаційних систем, або комп'ютеризованих систем бюджетування як альтернативних варіантів з метою побудови на підприємстві системи планування, обліку та контролю, вважаємо безперспективним та недоцільним, що пояснюється наступним: комп'ютерні інформаційні системи орієнтовані на вирішення задач управлінського обліку та не забезпечують планування діяльності підприємства з точністю до окремих господарських операцій на довготривалий період; комп'ютеризовані системи бюджетування зручно застосовувати для розробки та аналізу планів, однак вони не забезпечують надання детальної інформації про фактичне виконання плану та повинні використовувати необхідні дані з інших облікових систем [3].

При впровадженні комп'ютеризованої системи бюджетування слід дотримуватись принципу сумісності, який означає, що система повинна проектуватися з урахуванням людського фактору та організаційних особливостей підприємства, наявного технічного забезпечення (його здатність ефективно обслуговувати впроваджену систему бюджетування) та програмного забезпечення (можливість експорту/імпорту інформації з наявної системи в новостворену).

Однією з найважливіших та найскладніших задач комп'ютеризації процесу бюджетування є забезпечення гармонізації системи управлінського обліку та бюджетування на підприємстві. Це пояснюється необхідністю злагодженої взаємодії програмістів та бухгалтерів з управлінського обліку на підприємстві, і як показує практика, саме відсутність такої взаємодії є визначальним фактором впровадження неефективної системи бюджетування [3].

Програмісти можуть реалізувати у вигляді комп'ютерної програми існуючу методологію бюджетування з відповідною інформаційною платформою (фінансова модель функціонування, розробка індивідуальних бюджетних форматів та режимів консолідації бюджетів, регламентація процесу бюджетування тощо). Однак ця методологія повинна бути чітко сформульована та представлена у готовому вигляді для її реалізації в умовах комп'ютеризації, і лише тоді можна перейти до вибору конкретного програмного продукту для комп'ютеризації бюджетування. Розглянемо основні етапи приведення системи бюджетування для її ефективної реалізації в умовах комп'ютеризації на рис. 2.



Рис. 2. Етапи системи бюджетування для її ефективної реалізації в умовах комп'ютеризації

Після проведення вищенаведених заходів у впровадженій системі можна проводити управління запланованими та фактичними даними, проводити порівняльний аналіз, виявляти відхилення та вживати заходів по їх усуненню, коригувати бюджети, формувати аналітичний баланс тощо.

Програмне забезпечення, що використовується в комп'ютеризованих системах бюджетування, повинно вирішувати наступні основні завдання:

1. Побудова базових, оперативних та допоміжних бюджетів.
2. Контроль та аналіз виконання бюджетів.
3. Коригування бюджетів відповідно до поточного стану [7].

На зарубіжних ринках понад 50 років пропонуються, а на вітчизняному ринку почали з'являтися близько 2000 року програмні продукти для комп'ютеризації бюджетного управління. На ринку систем бюджетування СНД в даний час презентовано біля десяти програмних продуктів. Вони відрізняються функціональними можливостями, а також вартістю та масштабом підприємства, на якому можуть працювати. Із західних систем найбільш відомі [6]: Oracle Financial Analyzer (OFA); Hyperion Pillar; Adaytum e. Planning Analyst; EPS Prophix Budgets; Comshare MPS. Із російських програмних продуктів найбільш поширені: «Інталев: Корпоративні фінанси»; «Красный директор»; Bplan; Кис:бюджетирование. Разом з тим ERP-системи, які успішно впроваджуються на вітчизняних підприємствах, містять у своєму складі модуль "Бюджетування".

На середніх та великих підприємствах відповідно до основних цілей управління підприємством та визначених мети та завдань процесу бюджетування доцільно застосовувати інформаційні системи, спеціально призначені для комп'ютеризації системи бюджетного управління. Зокрема, одними із прогресивних інформаційних систем для бюджетного управління є системи «Інталев: Корпоративні фінанси», які інтегруються із: «ІС:Підприємство».

При системі «Інталев: Корпоративні фінанси» застосовуються різні управлінські моделі, які базуються на управлінському плані рахунків, системі бюджетів і фінансових показників та фінансовій структурі підприємства (структурі центрів фінансової відповідальності). Система передбачає дві методики обліку фактичних даних: 1) фактичні дані обліковуються разом з плановими; 2) фактичні і планові дані обліковуються окремо. Фактичні дані можуть бути внесені у систему «Інталев: Корпоративні фінанси» наступними способами [1]: через формування бюджетних операцій; через введення профом; шляхом трансляцій із системи «ІС:Підприємство. Трансляція може відбуватися в декілька способів: на основі відповідності рахунків; на основі відповідності проводок; на основі відповідності документів.

Даний програмно-методичний комплекс включає в себе методики постановки підсистем бюджетного та процесного управління, засоби для проектування регламентів системи управління фінансами, розширені можливості управлінського обліку та бюджетування. Зокрема, відносно бюджетування в системі існують наступні можливості: розробка всіх бюджетів підприємства (бюджету руху грошових коштів, бюджету доходів та витрат і бюджету по балансу); гнучке налагодження власної моделі бюджетування, включаючи складання бюджетів, механізм розробки та консолідації даних; різноманітні способи планування (бюджетування): індексний, статистичний методи, введення даних від документів та агреговане планування; можливість автоматичного складання оптимальних бюджетів за виділеними критеріями; спеціальна підтримка складання планів реалізації продукції, товарів, робіт, послуг: бюджет обсягу реалізації, бюджети витрат операційної діяльності, бюджети закупівель та інші; введення платіжного календарю та механізм оперативного контролю виконання бюджетів; інтеграція з фактичним даними для цілей планування та аналізу.

Компанія «Інталев» рекомендує здійснювати бюджетне управління і управлінський облік на основі принципів фінансового обліку, проте для контролю і аналізу інвестиційного бюджету вони є неприйнятними. Щоб усунути недолік в інформаційному забезпеченні управління інвестиційним проектом, доцільно, крім фінансової моделі бюджетного управління, створювати економічну його модель. Для створення економічної моделі бюджетного управління необхідно розробити структуру бюджетів, управлінський план рахунків, облікову політику. Ця модель повинна бути інтегрована з підсистемою управління інвестиційним проектом та з підсистемою стратегічного управління [4, с. 186].

За результатами дослідження комп'ютеризовану систему бюджетування найбільш доцільно інтегрувати в інформаційну систему підприємства, що об'єднує діяльність усіх підрозділів підприємства за допомогою спеціалізованого програмного забезпечення. Це дозволить налагодити власну модель бюджетування, складати оптимальні бюджети за

виділеними критеріями, контролювати виконання бюджетів та проводити порівняльний аналіз і коригування бюджетів на основі фактичних даних про діяльність підприємства. У процесі розробки системи вирішуються питання впорядкування функціонування підрозділів підприємства при бюджетуванні, стандартизації та уніфікації методів розрахунку бюджету і бюджетної документації, скорочення документообігу. При роботі такої системи в економістів з'являється можливість проведення глибокої аналітичної роботи та вирішення саме економічних проблем за рахунок зниження трудомісткості розрахунку бюджетів, скорочення термінів їх розробки. Як результат, покращується узгодженість бюджетів різних підрозділів підприємства і розділів бюджету, підвищується його обґрунтованість. Все це не може не привести до поліпшення економічних показників підприємства.

Впровадження комп'ютеризованої системи бюджетування на підприємстві забезпечує ефективність системи управлінського обліку і бюджетування на підприємстві та приведення системи бюджетування у готовність до реалізації в комп'ютерному середовищі, що призводить до вибору відповідного програмного забезпечення.

Найбільш пристосовані для впровадження комп'ютеризованої системи бюджетування інтегровані системи управління підприємством з відповідним модулем (контуром) для бюджетування. Серед даних систем на сучасному етапі найбільше відповідає вимогам для впровадження системи бюджетування програмно-методичний комплекс «Інталев: Корпоративні фінанси». Програма включає в себе всі необхідні методики постановки підсистеми бюджетного управління, відповідає вимогам що висувуються до систем комп'ютеризації бюджетування, дозволяє реалізувати внесені пропозиції по удосконаленню системи бюджетування.

Література:

1. Kaplan R.S., Norton D.P. The Balanced Scorecard Translating Strategy Action.-Cambridge Mass.-1996. - P.275.
2. Бутинець Ф.Ф., Івахненко С.В. Інформаційні системи обліку. Курс лекцій. Навчальний посібник для студентів спеціальності 7.0501.06 «Облік і аудит».- Житомир: ЖІТІ, 1997.- 304 с.
3. Гордополова Н.В. Бюджетування в умовах комп'ютеризації інформаційного забезпечення управління підприємством / Н.В. Гордополова, В.Ю. Гордополов // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/719.pdf>
4. Деньга С.М. Екаунтинг ефективності вкладення капіталу в торговельну сферу. Частина 3. Організація екаунтингу в умовах мережевих комп'ютерних технологій обробки інформації: Монографія. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. - 455 с. – С. 177-186.
5. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку: історія, теорія, перспективи. Наукове видання.- Житомир: АСА, 2001.- 416 с.
6. Казанцев К.А., Пермяков В.Г. Автоматизация бюджетирования ОАО «Свердловскоблгаз»// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.intalev.ru
7. Кляшторная О. Автоматизация бюджетирования: необходимость, достаточность, функциональность / О. Кляшторная // Директор ИС. -2005. - № 5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iteam.ru/publications/finances/section_13/article_2396/
8. П'ятничук І. Д. Організація управлінського обліку витрат в умовах застосування програмного забезпечення системи бюджетування / І. Д. П'ятничук // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1627>

Shepel I.V.
Ph.D., associate professor
State University "Kherson State Agricultural University"

RESPONSIBILITY FOR VIOLATION IN PAYMENT BY LABOR LAW

Шепель І.В.
к.е.н., доцент
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА ПОРУШЕННЯ У СФЕРІ ОПЛАТИ ПРАЦІ ЗГІДНО ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА

Розглянуті види відповідальності за порушення у сфері оплати праці. Наведено фінансові санкції в розрізі найбільш типових порушень трудового законодавства. Висвітлені розміри адміністративних санкцій, які застосовують у разі порушення вимог законодавства про працю, а також наведено санкції, за якими можуть притягнути до кримінальної відповідальності.

Ключові слова: відповідальність, оплата праці, трудове законодавство, види порушень, санкції, штрафи.

Considered types of liability for violations of wage. Shows financial penalties in the context of the most common violations of labor laws. Highlights sizes administrative sanctions that apply in case of violation of labor legislation and are sanctions which may be brought to criminal liability.

Key words: responsibility, wages, labor law, infringements, penalties, and fines.

Актуальність проблеми легалізації зайнятості та заробітної плати на сьогодні зумовлена її масштабами та надзвичайно негативними та руйнівними наслідками, як для держави загалом - на макро рівні так і для громадянина – працівника - на мікро рівні. Питання відповідальності у сфері оплати праці цікавить багатьох власників бізнесу, а також керівників підприємств і бухгалтерів, особливо у світлі серйозних змін у законодавстві та посилення санкцій. Із прийняттям Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці», № 77-VIII, який набрав чинності у 2015 р., в десятки разів посилює відповідальність роботодавців за порушення у сфері праці. Працівник не може бути допущений до роботи без укладення трудового договору, оформленого наказом чи розпорядженням власника або уповноваженого ним органу.

Новим для підприємств-роботодавців є зобов'язання оформлювати трудові книжки на студентів вищих та учнів професійно-технічних навчальних закладів, які проходять стажування. А також під час стажування студентів підприємство за всі роботи, виконані відповідно до наданих завдань, здійснює виплату їм заробітної плати, незважаючи на відсутність трудового договору. Нарахована заробітна плата є базою для нарахування ЄСВ та оподатковується податком на доходи фізичних осіб. Якщо сума, до 10-ти розмір мінімальної заробітної плати (12180,00 грн.) – 15 %; вище зазначеної суми – 20 %.

Законом, внесено численні і суттєві зміни до законодавства про оплату праці, адміністративного та кримінального законодавства, що мають сприяти легалізації заробітної плати та зайнятості. Зміни спрямовані на запобігання ситуаціям, за яких людина працює без офіційного оформлення трудових відносин, передбачають штрафи як для юридичних осіб (фізичних осіб, які використовують найману працю) (до 30 мінімальних заробітних плат) [1], так і для посадових осіб, винних у скоєнні порушення [2].

Відтепер штрафи накладатимуться не лише на посадових осіб, винних скоєнні правопорушення [3], а й на юридичну особу або на ФОП [1]. Передбачається, що зміни, внесені до законодавства про працю і соціальне страхування з 1 січня 2015 р., сприятимуть легалізації фонду заробітної плати в обсязі 11 млрд. грн. На сьогодні розрізняють такі види відповідальності: фінансова, адміністративна та кримінальна (рис. 1).

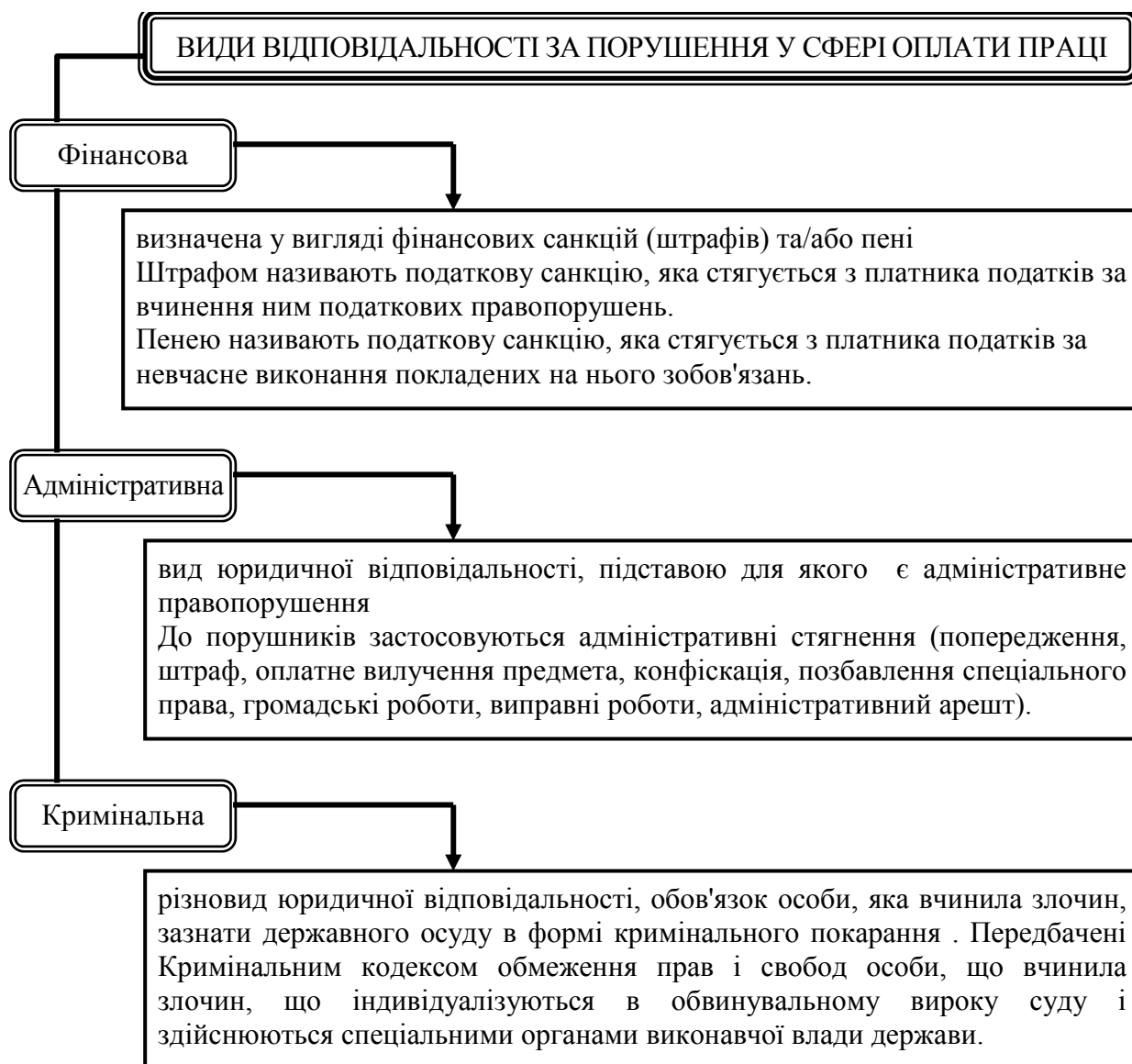


Рис. 1. Види відповідальності за порушення у сфері оплати праці

Згідно КЗпП, нагляд і контроль за додержанням законодавства про працю юридичними особами незалежно від форми власності, виду діяльності, господарювання, фізособами-підприємцями, які використовують найману працю, здійснює центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику з питань нагляду та контролю за додержанням законодавства про працю, у порядку, визначеному КМУ [1]. Це Державна служба України з питань праці (Держпраця), яку наразі створюють на базі колишньої Державної інспекції України з питань праці та промислової безпеки. У свою чергу, такий контроль Дежпраці здійснює через створені територіальні державні інспекції праці (ТДІзПП). Крім того, центральні органи виконавчої влади (міністерства та відомства) контролюють додержання законодавства про працю на підприємствах, в установах й організаціях, що перебувають у їх функціональному підпорядкуванні.

При цьому, органи доходів і зборів (ДФС України) мають право з метою перевірки дотримання податкового законодавства здійснювати такий контроль на всіх підприємствах, в установах і організаціях незалежно від форм власності та підпорядкування. У свою чергу, громадський контроль за додержанням законодавства про працю здійснюють професійні спілки та їх об'єднання. Але притягнути роботодавця до відповідальності за порушення трудового законодавства вправі в більшості випадків лише інспектори Держпраці.

У табл. 1 нами наведено фінансові санкції в розрізі найбільш типових порушень трудового законодавства [1].

Таблиця 1

Фінансова відповідальність за порушення трудового законодавства

№ п/п	Порушення	Фінансова відповідальність
1.	Фактичний допуск працівника до роботи без оформлення трудового договору (контракту)	30 мін. зарплат на момент виявлення порушення за кожного працівника, щодо якого скоєно порушення
2.	Оформлення працівника на неповний робочий час разі фактичного виконання роботи	
3.	Виплата зарплати (винагороди) без нарахування та сплати єдиного внеску та податків	
4.	Порушення встановлених строків виплати зарплати працівникам, передбачених законодавством про працю, більше ніж за 1 місяць	3 мін. зарплати на момент виявлення порушення
5.	Виплата не в повному обсязі зарплати та інших, передбачених законодавством виплат на користь працівників	3 мін. зарплати на момент виявлення порушення
6.	Недотримання мінімальних державних гарантій в оплаті праці (наприклад, виплата зарплати в розмірі, меншому за мінімальний, невиконання доплат при роботі в нічний час)	10 мін. зарплат на момент виявлення порушення за кожного працівника, щодо якого скоєно порушення
7.	Порушення інших вимог трудового законодавства	1 мін. зарплата

Вказані штрафи на роботодавця (підприємство, установу, організацію, фізичну особу-підприємця чи звичайну фізичну особу, яка використовує працю найманих осіб) має накладати Держпраці в порядку, установленому КМУ. Штрафи введено в дію з 01.01.15 р

Коли порушення буде виявлено з 01.01.15 р. по 30.11.15 р. – 36 540 грн., а якщо в період з 01.12.15 р. по 31.12.15 р. – 41 340 грн.

Найчастіше для працівників трапляються адміністративна відповідальність за порушення трудового законодавства. Розміри адміністративних санкцій, які застосовують у разі їх вчинення наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Адміністративна відповідальність за порушення вимог законодавства про працю

№ п/п	Порушення	Адміністративна відповідальність
1.	фактичний допуск працівника до роботи без оформлення трудового договору (контракту), допуск до роботи іноземця або особи без громадянства та осіб, стосовно яких прийнято рішення про оформлення документів для вирішення питання щодо надання статусу біженця, на умовах трудового договору (контракту) без дозволу на застосування праці іноземця або особи без громадянства;	штраф від 500 до 1000 НМДГ ² (від 8 500 до 17 000 грн.). У разі повторного вчинення протягом року – штраф від 1000 до 2000 НМДГ (від 17 000 до 34 000 грн.)
2.	повторне вчинення протягом року порушення встановлених термінів виплати зарплати, виплата її не в повному обсязі, а також інше повторне порушення законодавства про працю.	штраф від 100 до 300 НМДГ (від 1 700 до 5 100 грн.)

Протоколи про вчинені правопорушення складають інспектори ТДІЗПП та Держпраці (ст. 255 КпАП) [2]. А рішення про штраф приймають судді районних, районних у місті, міських чи міськрайонних судів (ст. 221 КпАП) [2].

Крім фінансової та адміністративної, законодавство України передбачає також кримінальну відповідальність за порушення трудового законодавства. Розслідування кримінальної справи ведуть у загальному порядку слідчі органи МВС (ч. 1 ст. 216 КПК) [4]. А вже суд вирішує, чи притягнути до відповідальності за КК осіб, які скоїли правопорушення. У свою чергу, слідчі МВС з'являються на підприємстві лише після звернень громадян або за фактом скоєння того чи іншого порушення, про які можуть повідомити інспектори вищезгаданих контролюючих органів. В табл. 3, нами наведено санкції, за якими можуть притягнути до кримінальної відповідальності, за порушення законодавства про працю [6].

Таким чином, працівник не може бути допущений до роботи без укладення трудового договору, оформленого наказом чи розпорядженням власника або уповноваженого ним органу, та повідомлення центрального органу виконавчої влади з питань забезпечення формування та реалізації державної політики з адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування про прийняття працівника на роботу в

порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України. Обов'язковим є видання наказу про прийняття на роботу; та повідомлення податкової інспекції про прийняття працівника на роботу. Без цього працівник не може бути допущений до роботи.

Таблиця 3

Порушення законодавства про працю та кримінальна відповідальність за них

№ п/п	Порушення	Кримінальна відповідальність
1.	незаконне звільнення працівника з роботи з особистих мотивів чи у зв'язку з повідомленням ним про порушення вимог Закону України «Про засади запобігання і протидії корупції» іншою особою, а також інше грубе порушення законодавства про працю	2000 до 3000 НМДГ (від 34 000 до 51 000 грн.)
2.	ті самі дії, якщо вони вчинені повторно, або щодо неповнолітнього, вагітної жінки, самотнього батька, матері або особи, яка їх замінює і виховує дитину віком до 14 років або дитину-інваліда.	штраф від 3000 до 5000 НМДГ (від 51 000 до 85 000 грн.)
3.	умисне ухилення від сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування чи страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, вчинене службовою особою підприємства, установи, організації незалежно від форми власності;	штраф від 1000 до 2000 НМДГ (від 17 000 до 34 000 грн.)
4.	ті самі дії, вчинені за попередньою змовою групою осіб, або якщо вони призвели до фактичного ненадходження до фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування коштів у великих розмірах;	штраф від 2000 до 3000 НМДГ (від 34 000 до 51 000 грн.)

Із перетворенням у ринкових умовах заробітної плати на основний інструмент формування доходів громадян та найдієвіший стимул підвищення якості та продуктивності праці першочергового значення набуває ступінь раціональності системи оплати праці, оскільки її вдала організація стає визначальним фактором суспільного, зокрема економічного прогресу і, відповідно, однією з ключових проблем діяльності як держави, так і кожного суб'єкта господарювання.

Література:

1. Кодекс законів про працю України (КЗпП): від 18.03.2015 № 259-VIII / [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>
2. Кодекс України про адміністративні правопорушення (КпАП): від 02.03.2015 № 218-VIII / [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>
3. Кримінальний кодекс України (ККУ): від 02.03.2015 № 218-VIII / [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>
4. Кримінально-процесуальний кодекс України (КПК): від 04.03.2015 № 233-VIII / [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>
5. Про звернення громадян: Закон України від 02.10.96 р. № 393/96-ВР.
6. Про засади запобігання і протидії корупції: Закон України від 07.04.11 р. № 3206-VI.
7. Про відпустки: Закон України від 15.11.96 р. № 504/96-ВР.

6. TAXATION AND ACCOUNTING SYSTEM

Danchenko L.P.

PhD student

Research Economic Institute

Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine

REGULATION OF AGRARIAN SECTOR IN UKRAINE: APPLICATION EU EXPERIENCE

Данченко Л.П.

аспирант

Научно-исследовательский экономический институт

Министерства экономического развития и торговли Украины

РЕГУЛИРОВАНИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА В УКРАИНЕ: ПРИМЕНЕНИЕ ОПЫТА СТРАН ЕС

The article deals with taxation mechanisms that are used to control the agricultural sector in the EU. There are some variants of changes in the tax policy of Ukraine. It is connected with the reform of the administration of charging fixed agricultural tax as a separate economic and legal regime.

Key words: *fixed agricultural tax, the agricultural sector of the economy, taxation mechanism*

В статье рассмотрены механизмы налогообложения, которые применяются для регулирования аграрного сектора экономики стран ЕС. Предложены варианты изменения в налоговую политику Украины, в связи с реформированием администрирования взимания фиксированного сельскохозяйственного налога как отдельного экономико-правового режима.

Ключевые слова: *фиксированный сельскохозяйственный налог, аграрный сектор экономики, механизм налогообложения*

Украина является двумерной страной в сфере производства: аграрной – с богатой черноземной территорией, а также индустриальной – с развитым комплексом тяжелой металлургии. Однако несмотря на уровень неравномерного развития регионов, отсутствие рабочих мест и ментальной склонности к сельскому хозяйству, следует заметить, что такой вид деятельности как сельское хозяйство должно быть приоритетным для органов местной и государственной власти, так как дает возможность предоставить рабочие места для наименее обеспеченных слоев населения по региональному принципу, а именно – сельскому населению.

Страны, которые вышли из состава Советского Союза, и пошли по пути интенсивного развития экономики (Польша, Болгария, прибалтийские страны), а не по экстенсивному сценарию, имеют разносторонний опыт применения налогообложения аграрного сектора. Особое значение для Украины имеет процесс создания необходимых предпосылок для успешного развития в рамках ЕС одной из приоритетных отраслей – сельского хозяйства.

Фиксированный сельскохозяйственный налог – это специальный налоговый режим, предусматривающий упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности налогоплательщиков, занимающихся сельскохозяйственным товаропроизводством, взимается с единицы земельной площади (объект налогообложения).

В соответствии с п. 1 ст. 307 Налогового кодекса Украины (далее - НКУ) плательщики фиксированного сельскохозяйственного налога не являются плательщиками следующих налогов и сборов:

- а) налога на прибыль предприятий;
- б) земельного налога (кроме земельного налога за земельные участки, не используемые для ведения сельскохозяйственного товаропроизводства);
- в) сбора за специальное использование воды;
- г) сбора за осуществление некоторых видов предпринимательской деятельности (в части осуществления торговой деятельности) [5].

По нашему мнению, такой режим имеет место быть, поскольку сельское хозяйство является приоритетным и традиционным видом деятельности для Украины, учитывая размер приспособленных для этого земельных участков и паев.

В данной ситуации, которая сложилась в стране, следует пересмотреть и оценить результативность функционирования такого специального налогового режима.

Система прямого налогообложения зарубежных стран в области сельского хозяйства представлена двумя группами платежей, различными по своей природе – прибыльными и ресурсно-имущественными налогами.

Традиционно, при построении механизмов подоходного налогообложения, доходы разграничиваются на корпоративные и личные, в результате чего сформировано два налоговых инструмента – корпоративный налог (налог на прибыль) и налог на доходы физических лиц (подоходный налог с граждан). Корпоративный налог в области сельского хозяйства в развитых странах платят крупнотоварные предприятия (кооперативы) и отдельные фермеры, однако их количество ограничено, поскольку в большинстве стран производство сельскохозяйственной продукции осуществляется семейными фермами, небольшими по объему получаемого дохода и площадям угодий [3].

Таким образом, учитывая то, что по состоянию на 01 января 2015 году в Украине количество зарегистрированных фермерских хозяйств (ФХ) составляло 40676 единиц, в собственности и пользовании которых находилось 4389,4 тыс. га сельскохозяйственных угодий, следует определить высокую заинтересованность населения в этой сфере [4]. То есть, поступления именно этого налога напрямую зависят от условий, которые создаст государство на базе создания условий для работы в этом секторе.

Таблица 1

Соотношение расходов Государственного Бюджета Украины

Годы/ Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 (Прогноз)
Всего расходы Госбюджета	153,2	274,1	307,7	342,79	360,5	363,6	434,9	430,2
Министерство АПП	12,2	6,4	5,8	10,5	8,6	8,4	7,88	7,66
% к общему объему расходов	4,80	2,33	1,88	3,06	2,39	2,3	1,67	1,36

Используя правильные инструменты политического, административного, экономического и элементарного логического содержания, аналогичные тем, что применяются в ЕС, украинские производители сельскохозяйственной продукции могут рассчитывать не только на последующее присоединение к общей сельскохозяйственной системе, но и выйти в лидеры этого рынка.

В настоящее время законодательство многих европейских стран выделяет приоритетные отрасли производства, которые являются стратегическими для каждого конкретного государства.

Дифференциация этого налога имеет целью систему разветвленного, однако простого механизма, который может функционировать на основе самостоятельности и интеграции в общую налоговую систему. То есть, для крупных агрохолдингов, фермерских хозяйств (так как они являются юридическими лицами) этот налог должен оставаться на уровне государства. Для мелких землевладельцев и производителей этот налог должен сместиться вниз – на уровень местный (городские, поселковые, сельские советы).

Наряду с этим, ставки корпоративного налога дифференцированы в зависимости от размеров предприятий и уровней рентабельности. Так, в Великобритании они колеблются в пределах от 5 до 40%, в Италии - от 12% до 62%, в Нидерландах - от 16% до 72%.

В Западной Европе государственное регулирование аграрного сектора имеет экономическое направление, а одним из его важнейших функций является регламентирование количества и качества производимой продукции путем контроля за организационно-экономической структурой производства, в частности поощрением

кооперации и вертикальной интеграции, влияет на отраслевую специализацию производства сельскохозяйственных продуктов и порядок снабжения ими населения [1].

Следует помнить, что общая аграрная политика ЕС – это комплекс норм и правил, регулирующего сферу производства и торговли сельскохозяйственной продукцией. По экспертным оценкам, в настоящее время общая аграрная политика ЕС охватывает 98% сельскохозяйственных товаров [2].

Опыт государственного регулирования продовольственного комплекса в Европейских странах свидетельствует о принципиально новую схему взаимодействия государства и хозяйствующих субъектов. Этот подход связан с прямым решением экономических проблем через создание эффективных, прозрачных инструментов регулирования. Государственные меры по регулированию аграрного сектора экономики в развитых странах Европы имеют не только рыночное направление (поддержка или ограничение спроса и предложения), они также имеют целью вызвать структурные сдвиги в случае необходимости сбалансирования внутренне и межотраслевого распределения (табл. 2).

Таблица 2

Основные меры гос. регулирования аграрного сектора экономики стран ЕС

Меры государственного регулирования аграрного сектора экономики	
Рыночного направления	Административные (структурные) направления
- компенсация за 1 га посевных площадей, выведенных из оборота; - использование квот по молоку, мясу, сахара и табака; - поддержка цен на оливковое масло и твердые сорта пшеницы	- совместное финансирования программ развития наиболее слабых и нуждающихся территорий; - разработка индикативных планов экономического и социального развития; - организация свободных экономических зон для привлечения инвестиций

В высокоразвитых странах Европейского Союза сельское хозяйство включено в общую систему налогообложения. В то же время, сельскохозяйственный сектор традиционно пользуется определенными налоговыми льготами, необходимость которых вытекает из специфики сельскохозяйственного производства (сезонность, зависимость от климатических и погодных факторов, низкой эффективностью), но это только конкретные решения, которые работают в единой налоговой системе, и часто применяются на малых и средних предприятиях в других отраслях экономики. В аграрном секторе ЕС с/х хозяйства – преимущественно семейные фермы, количество юридических лиц, занятых в сельскохозяйственном производстве невелико. В значительной степени этому способствует существующая налоговая система, которая через специальные налоговые инструменты создает благоприятные условия для фермерской формы хозяйствования и, в свою очередь, создает неблагоприятную среду для ведения крупного бизнеса в сельском хозяйстве [6].

Целью государственной политики стран ЕС в сфере аграрного бизнеса является:

а) повышение производительности сельского хозяйства за счет содействия развития технического прогресса; обеспечение рационального развития сельскохозяйственного производства и оптимального использования производственных факторов, в частности рабочей силы;

б) обеспечение надлежащего уровня жизни сельскохозяйственной общины, в частности увеличение личных доходов людей, работающих в сельском хозяйстве;

с) стабилизация рынков производства и рынков сбыта на региональном, национальном и межгосударственном уровнях;

д) обеспечение доступности поставок;

е) создание атмосферы действительной, рыночной, конкурентной среды, где производитель качественной продукции может выйти на региональный и государственный уровень без дополнительных административных и коррупционных схем [7].

Такой опыт особенно актуален для Украины в современных условиях.

Таким образом, по нашему мнению, целесообразно частично перевести фиксированный сельскохозяйственный налог с государственного на местный уровень для

обеспечения конкретного географического и административного района на уровень максимального обеспечения потребностей предприятий сельскохозяйственного назначения.

Для поддержания сельскохозяйственного производства следует учитывать необходимость правового ее регулирования, в контексте внедрения государственных целевых программ, а также программ развития в контексте децентрализации и реформирования украинской экономики в целом. Такая программа реформ, по моему мнению, должен включать так основные пункты:

1. Максимальное удовлетворение интересов производителей сельскохозяйственной продукции на уровне местных предпринимателей и крупных, в том числе и государственных, производителей.

2. Определение приоритетных отраслей, как на государственном, так и на региональном уровнях развития экономики.

3. Перераспределение фиксированного сельскохозяйственного налога в процессе децентрализации.

4. Система налоговых льгот (специальный режим налогообложения НДС, изменение условий ФСГ).

5. Установление четких коэффициентов и условий для различного вида земель и типов производимой продукции на конкретных угодьях.

6. Направление бюджетных средств на обновление основных фондов и обеспечение интенсивного, а не экстенсивного типа производства с применением новых технологий на базе экологических приоритетов развития.

Литература:

1. Аграрний Союз України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.auu.org.ua/>
2. Канінський П.К. Розвиток фермерства в країнах Євросоюзу, його фінансування й оподаткування / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://magazine.faa.org.ua/content/view/85/35/>
3. Особливості оподаткування фермерських господарств. На які пільги можуть розраховувати фермерські господарства? / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zem.ua/uk/59-fermerstvo-stvorennia-vedennia-opodatkuvannia/1034-osoblivosti-opodatkuvannya-fermerskikh-gospodarstv>
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Податковий Кодекс України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
6. European federation of agricultural consultancy / [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ec.europa.eu/agriculture/rca/pdf/Dairy_report_2012.pdf
7. Computing effective corporate tax rates: comparisons and results / [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication942_en.pdf

Kalendzhian S.O.

Doctor of Economic Science, Professor

Omelchenko L.S.

Candidate of economic sciences, associate professor manager by a department

Laktionova O.E.

Candidate of economic sciences, associate professor

a department is «Finances and banking», Azov State Technical University, Mariupol, Ukraine

AUTSORSING IN ADMINISTRATION OF TAXATION OF ENTERPRISES AND TAX ADMINISTRATION

Календжян С.О.

доктор экономических наук, профессор

Омельченко Л.С.

кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой

Лактионова О.Е.

кандидат экономических наук, доцент

АУТСОРСИНГ В АДМИНИСТРИРОВАНИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И НАЛОГОВОМ АДМИНИСТРИРОВАНИИ

On the basis of research of foreign practice, the model of the of tool of financial outsourcing is offered: a) in the Tax system of Ukraine, allowing to reduce expenses on the process of t of tax administration and promote efficiency and productivity of the Tax system of Ukraine; б) in the process of t of book-keeping, tax account and financial of enterprises management - taxpayers of Ukraine.

Keywords: *financial outsourcing, tax administration, administration of taxation of activity.*

На основании исследования зарубежной практики, предложена модель использования инструментария финансового аутсорсинга: а) в Налоговых системах, позволяющая снизить затраты на процесс ведения налогового администрирования и повысить эффективность и производительность Налоговых систем; б) в процессе ведения бухгалтерского, налогового учета и управления финансами предприятий – налогоплательщиков, субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: *финансовый аутсорсинг, налоговое администрирование, администрирование налогообложения деятельности.*

Традиционные технологии и механизмы налогообложения в мировой практике формировались каждой страной, исходя из собственных приоритетов налоговой политики с учетом социально – экономических, исторических, политических и идеологических факторов влияния.

Однако, в современных условиях механизмы налогообложения в различных странах не способны противодействовать современным вызовам глобализирующего мира, так как постоянно происходят изменения в налоговых системах, налоговых поступлениях, принципах фискального администрирования, использовании финансовыми инструментами, противодействиях налоговой базы и уклонении от налогообложения [3]

Методологические основы фискальной функции при формировании новейшей научной парадигмы налогообложения не могут быть сведены лишь к исследованию исключительно структуры налогов или модификации отдельных элементов их администрирования.

В условиях усиления единства системной целостности мирового хозяйства и углубления планетарных интеграционных процессов должны учитываться закономерности налоговой гармонизации. Существует также необходимость в взаимосогласовании действий стран по построению общей стратегии интегрального взаимодействия в целях координации налоговой политики, систематизации и унификации отдельных налогов и налоговых систем, систем их администрирования, повышения эффективности. Налоговое администрирование является одним из механизмов повышения эффективности налоговой системы государства, которое нуждается в разработке новых форм и методов, базирующихся на более качественном содержании всех его составляющих, способствующих более успешному решению социально – экономических задач, стоящих перед экономикой различных стран.

Налоговая политика любой страны должна быть целенаправленна на решение задач модернизации экономики, обеспечения ее роста и необходимого уровня доходов бюджетной системы. Для повышения роли налоговой политики необходимо активное задействование налоговых механизмов стимулирования инвестиционных и инновационных процессов, упрощение налоговой системы, минимизация произвольного трактования налогового законодательства, введение налоговых стимулов для развития инновационной экономики.

Существует проблема разработки методологических основ налогового администрирования, адекватных современным требованиям экономического развития, в том числе, с использованием современных инструментов, таких как финансовый аутсорсинг. Исследование возможности использования финансового аутсорсинга в механизме налогового администрирования (далее НА), как одного из направлений повышения эффективности налоговой системы, позволит улучшить ее управляемость и провести

качественные изменения. Использование финансового аутсорсинга в налоговом администрировании приобретает все большую актуальность в настоящее время.

Актуальность проводимого исследования подтверждается также не только необходимостью повышения эффективности налоговых систем, но и возможностью поддержки развития инновационной экономики, малого и среднего бизнеса, повышением улучшения собираемости налогов и т.д. Формирование методологии использования инструмента финансового аутсорсинга в организации налогового администрирования, на наш взгляд, позволит создать качественно новые направления совершенствования взаимоотношений налогоплательщиков и налоговых органов, а также других участников налоговых взаимосвязей в системе налогового администрирования.

На концептуальном уровне, показана роль финансового аутсорсинга в повышении эффективности НА и в целом налоговых систем. [2,3]

Была рассмотрена модель финансового аутсорсинга в составных элементах налогового администрирования, которая представляется как основа для совершенствования системы налогового администрирования. На наш взгляд, представляется целесообразным применение модели в практике организации налоговых органов, так как будет способствовать объединению всех направлений деятельности налоговой службы как единой интегральной системы. Использование финансового аутсорсинга в инструментарии налогового администрирования, по мнению авторов, будет способствовать повышению эффективности не только организации налогового администрирования и налоговой системы в целом, а также усилению ее роли в инновационных процессах.

Авторы в своих исследованиях показали, что услуги аутсорсера могут быть полезны для преодоления такого негативного явления как рост транзакционных издержек налогоплательщиков, которые связаны: с затратами по организации налогового учета, отчетности, начислению и уплате налогов (содержание финансовой службы); с издержками ненадлежащего исполнения налогового обязательства (затраты, связанные с уплатой штрафных санкций и пени); с издержками налогового планирования (содержание экономической службы); мерами налогового контроля (затраты, обусловленные исполнением налоговых обязательств) [3]. В зарубежной практике для повышения эффективности налогового администрирования формируются центры коллективных услуг - SSC (англ. shared services center), по оказанию услуг налогового учета, составления отчетности и управления финансами. Эти центры – SSC принимают участие в процессе налогового администрирования на договорной основе, например, в самой эффективной в мировой практике по затратам на налоговое администрирование Налоговой системе США.

SSC - аутсорсеры по оказанию услуг финансового аутсорсинга (F&A) осуществляют также процессы по управлению финансами: бюджетированием, управлением кредиторской и дебиторской задолженностями, налоговым планированием, управлением капиталом, управлением финансовой безопасностью клиентов - налогоплательщиков и др. Клиентам услуг таких центров (в основном предприятий МСБ) нет необходимости содержать штат, что значительно снижает издержки за счет сокращения фонда оплаты труда и начислений на него. Пользуясь услугами SSC- центров (аутсорсеров по оказанию услуг финансового аутсорсинга (F&A), клиенты - налогоплательщики снижают свои финансовые риски и издержки, связанные с обеспечением эффективности и производительности процесса ведения учета и управления финансами. В условиях глобализации и жесткой конкуренции это способствует повышению финансовой устойчивости, уменьшению налогового бремени на деятельность хозяйствующих субъектов и стимулированию их экономического развития. Начало этого направления в налоговой политике получило свое развитие в 80-х годах в развитых странах Европы и Америки. Причем, клиентам – пользователям услуг F&A государством предоставлялись налоговые льготы по отдельным налогам и платежам, что способствовало повышению спроса на эти услуги и экономическому развитию субъектов – налогоплательщиков, в т.ч. инновационному.

Формирование территориальных коллективных центров – «SSC F&A», выполняющих вспомогательные, неосновные функции по предоставлению деловых услуг, в т.ч. и по обработке бухгалтерской и финансовой информации для региональных предприятий, способствовали развитию и становлению их как инновационно-активных. В практике развитых стран для стимулирования спроса на эти услуги, предприятиям МСБ в регионах предоставлялись эти услуги за счет бюджетных средств. Это происходило в Германии, а также в Индии, Китае, Аляске [4]

Предоставление услуг по выполнению неключевых бизнес-процессов (в т.ч. ведение бухгалтерского и налогового учета и управления финансами –Financial Services), обеспечивало ряд преимуществ клиентам. Во-первых, позволяло сконцентрироваться на основных бизнес-процессах, на проведении научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработках. Во-вторых, способствовало снижению себестоимости за счет уменьшения затрат на ведение бизнес – процессов, переданных в аутсорсинг.

Таким образом, можно сделать следующий вывод. Использование инструмента F&A в методологии и организации налогового администрирования, путем передачи некоторых функций, процессов и операций аутсорсерам или территориальным центрам коллективных услуг (SSC), в т.ч. оказывающих услуги F&A (ведение бухгалтерского, налогового учета и управления финансами) снизит рост трансакционных издержек налогоплательщиков и налоговую нагрузку, связанную с издержками на процесс ведения налогового учета, в т.ч. предприятий МСБ. Кроме того, будет способствовать обеспечению стабильных налоговых поступлений в бюджет, а также усилит стимулирующие и организационные функции налогового администрирования, способствующие инновационному развитию субъектов хозяйствования. Использование услуг F&A, предоставляемых SSC для клиентов – налогоплательщиков, приведет к развитию новых направлений взаимоотношений налогоплательщиков, налоговых органов и других участников налоговых взаимосвязей в системе налогового администрирования. Считаем, что использование финансового аутсорсинга в налоговом администрировании имеет большое практическое значение для развития экономики и требует дальнейших методологических исследований. Создание региональных коллективных центров по оказанию услуг финансового аутсорсинга (ведение процесса бухгалтерского, налогового учета и управления финансами) позволит переориентировать фискальную функцию налогового администрирования на стимулирующую, что является очень важным для развития инновационных процессов и роста экономического потенциала.

Литература:

1. Омельченко Л.С., О.Е.Лактионова. Управление финансами предприятий: малого и среднего бизнеса в режиме аутсорсинга. ж. Финансовый бизнес. №4, 2012 г. с.134-142
2. Омельченко Л.С., О.Е.Лактионова. Управление финансами предприятий на условиях договора аутсорсинга. Научно – практический журнал «Финансы и бизнес» №3 2012г.
3. Сидорович Е.Ю.. Детерминанты и мегатренды развития налогообложения в условиях глобализационных трансформаций. ж. «Экономика и финансы», Днепропетровск, №5 (май) 2014 г. С.104 -111.
4. I.I.Andone. Outsourcing the Business Services. Informatica Economica vol,14 no1/2010.p. 163-170.

Rud' O.V.
Senior lector
Cherkasy State Technological University, Ukraine

THE INTEGRAL INDICATOR OF THE ESTIMATING THE FISCAL EFFICIENCY OF THE TAX BENEFITS IN THE MECHANISM OF DIRECT TAXATION: THE MACROECONOMIC ASPECT

Рудь О.В.
старший викладач
Черкаський державний технологічний університет, Україна

ІНТЕГРАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК ОЦІНКИ ФІСКАЛЬНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКОВИХ ПІЛЬГ У МЕХАНІЗМІ ПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ: МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

The article describes the theoretical and methodological approaches to the definition of the integral indicator of the estimating the fiscal efficiency of the tax relief. The estimating the fiscal efficiency of the tax benefits has been done in separate spheres of direct taxation have been calculated. The integral indicators of the estimating the fiscal efficiency of the tax benefits in the mechanism of direct taxation have been calculated based on the chosen indicators.

Key-words: *direct taxes, direct taxation, tax revenues, tax benefits, the integral estimating of the tax's benefits fiscal efficiency.*

У статті розкрито теоретико-методичні підходи до визначення інтегрального показника оцінки фіскальної ефективності пільгового оподаткування. Здійснено оцінку фіскальної ефективності податкових пільг по окремих прямих податках. На основі відібраних показників розраховано інтегральні показники оцінки фіскальної ефективності пільг у механізмі прямого оподаткування.

Ключові слова: *прямі податки, пряме оподаткування, податкові надходження, податкові пільги, інтегральна оцінка фіскальної ефективності пільг.*

Постановка проблеми. В умовах нестабільності економіки України актуальною проблемою є підвищення ефективності функціонування вітчизняної податкової системи як у частині формування загальнодержавного фонду грошових ресурсів, так і щодо забезпечення результативності податкового регулювання соціально-економічних процесів.

Як інструмент податкового регулювання податкові пільги є невіддільним елементом сучасних податкових систем. Завдяки механізму пільгового оподаткування податкова система реалізує свій регулювальний потенціал, зокрема, стимулюючи зростання національної економіки через активізацію інноваційно-інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, сприяючи розвитку соціально значимих та пріоритетних галузей народного господарства, зростанню рівня зайнятості, зниженню рівня соціальної напруженості у суспільстві.

У той же час надання податкових пільг призводить до порушення конкурентних умов для вітчизняних товаровиробників та спричиняє нерівномірність податкового навантаження, а здійснення пільгового оподаткування на довгостроковій основі без належного моніторингу та оцінки фіскальної ефективності податкових пільг здатне призвести до значних втрат бюджетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблем, пов'язаних із теоретичними та практичними аспектами надання податкових пільг, зробили такі вітчизняні науковці, як: В.Л. Андрущенко, З.С. Варналій, Т.І. Єфименко, Я.А. Жаліло, В.Б. Захожай, Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, В.І. Коротун, В.Г. Корнус, І.О. Луніна, В.М. Мельник, Д.М. Серебрянський, А.М. Соколовська, Л.Л. Тарангул, В.М. Федосов, Л.М. Шабліста, К.І. Швабій та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, оцінці фіскальної ефективності функціонування податкових пільг в Україні недостатньо приділено уваги науковцями, зокрема, відсутній обґрунтований методичний підхід до оцінки фіскальних ефектів надання пільг у механізмі прямого оподаткування. Тому в умовах

загострення кризових явищ в економіці та фінансовій сфері України оцінка фінансової ефективності податкових пільг потребує комплексного дослідження.

Метою статті є оцінка фінансової ефективності податкових пільг у механізмі прямого оподаткування за допомогою інтегрального показника.

Виклад основного матеріалу. Для оцінки фінансової ефективності податкових пільг можуть використовуватися різноманітні показники. Для таких цілей А.М. Соколовська пропонує використовувати показник фінансової ефективності пільг, що розраховується як співвідношення коефіцієнта зростання податкових надходжень до бюджету і коефіцієнта зростання обсягу податкових пільг (коефіцієнт зростання втрат бюджету від надання податкових пільг) [1, с. 44]. М.М. Фільо доповнює зазначений вище показник оцінкою втрат бюджету від надання податкових пільг та податкових втрат від неефективного надання пільг [2, с. 103]. Оцінюючи фінансову ефективність пільгового оподаткування прибутку підприємств, А.В. Скрипник та Д.М. Серебрянський у праці [3, с. 25-26] під критерієм фінансової ефективності податкової пільги розуміють співвідношення між поточними втратами доходів бюджету від надання податкових пільг та майбутніми доходами бюджету, отриманими від сплати податку внаслідок розширення бази оподаткування за рахунок надання таких пільг, дисконтованими на індекс інфляції. Ю.В. Сибірянська, аналізуючи фінансові ефекти від функціонування податкових пільг оперує такими показниками: обсяг втрат бюджету від надання пільг, співвідношення обсягів наданих пільг та податкових надходжень до бюджету, співставляє втрати бюджету від застосування пільг по окремих податках з кількістю наданих пільг [4, с.50-51].

Проте жоден із зазначених вище показників не є самодостатнім. З метою забезпечення повноти та достовірності оцінки, на нашу думку, доцільно здійснювати інтегральну оцінку фінансової ефективності пільг.

Агрегування усіх показників системи x_i в одну інтегральну оцінку I_j є природним способом зниження як складності, так і трудомісткості оцінки ефективності пільгового оподаткування, а отже, й зниження ступеня ризику щодо прийняття некоректних рішень.

Агрегування ознак ґрунтується на теорії „адитивної цінності”, згідно з якою цінність цілого дорівнює сумі цінностей його складових [5, с.151]. Цей підхід реалізується при визначенні рейтингів на основі експертних оцінок, представлених рангами або балами. Таким чином, інтегральна оцінка є комплексною інформацією щодо стану досліджуваної системи, яка подається у максимально згорнутому вигляді.

Побудова інтегральної оцінки передбачає такі етапи [5, с. 152]:

- 1) формування ознакової множини;
- 2) вибір способу стандартизації показників;
- 3) визначення процедури агрегування показників.

На етапі формування ознакової множини X першим вирішальним кроком є апіорний якісний аналіз сутності явища.

На цьому етапі здійснюється розробка структурно-ієрархічної схеми формування інтегрального показника. Для цього використовують метод аналізу ієрархій, що передбачає декомпозицію проблеми на окремі складові, забезпечуючи її структурування і спрощення з виділенням (побудовою) ієрархії, що містить різні критерії.

Якщо показники досліджуваної системи мають різні одиниці вимірювання, то адитивне агрегування потребує приведення їх до однієї основи, тобто попередньої стандартизації [5, с. 152]. Вектор початкових значень ознак $x_j = |x_1, x_2, \dots, x_m|$ замінюється вектором стандартизованих значень $z_j = |z_1, z_2, \dots, z_m|$.

Найчастіше інтегральна оцінка I_j визначається як середнє арифметичне стандартизованих значень ознак z_{ij} . Для j -ї одиниці сукупності

$$I_j = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m z_{ij} \quad (1)$$

Під час формування ієрархічної структури проводиться декомпозиція показників якості (рейтингового оцінювання) з використанням інтегрованого показника рейтингової оцінки, груп показників, підгруп, різних критеріальних функцій. При цьому елементи однакових рівнів ієрархії повинні бути зіставляваними один з одним і мати властивості повноти (враховувати основні суттєві сторони якості об'єктів, що досліджуються) та однопорядковий ступінь значущості.

На першому етапі можуть бути використані вагові коефіцієнти показників, якщо на думку аналітика (визначаються експертно-статистичним методом) показники мають різний ваговий вплив на результуючу характеристику.

При формуванні ознакового простору важливо забезпечити інформаційну односпрямованість показників x_i . З метою забезпечення інформаційної односпрямованості показників їх поділяють на стимулятори та дестимулятори. Зв'язок між оцінкою I_j і показником-стимулятором x_{st} прямий, між оцінкою I_j і показником-дестимулятором x_{dst} – обернений. При агрегуванні дестимулятори перетворюються на стимулятори, за формулами [5, с. 153]:

$$x_{st} = \frac{1}{x_{dst}} \left(x_{st} = \frac{10}{x_{dst}}; x_{st} = \frac{100}{x_{dst}}; x_{st} = \frac{1000}{x_{dst}} \right) \quad (2)$$

На другому етапі здійснюється вибір способу стандартизації показників. На практиці застосовують різні способи стандартизації. Усі вони ґрунтуються на порівнянні емпіричних значень показника x_{ij} з певною величиною a . Такою величиною може бути максимальне $x_{\max}$, мінімальне $x_{\min}$, середнє $\bar{x}$ чи еталонне x_0 значення показника.

Третій етап побудови інтегральної оцінки передбачає визначення процедури агрегування показників. Якщо існують стандарти, нормативи чи будь-які інші еталонні

значення ознак x_{i0} , то, агрегуючи відношення $\frac{x_{ij}}{x_{i0}}$, можна оцінити ступінь відхилення від „еталона”. Аби значення інтегральної оцінки I_j змінювалося в інтервалі від 0 до 1, розрахунок ведеться за формулою, в якій агрегуються і додатні, і від’ємні відхилення [5, с. 154]:

$$I_j = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m \left| \frac{x_{ij}}{x_{i0}} - 1 \right| \quad (3)$$

Використовуючи статистичні дані [6,7], застосуємо наведену методику для побудови інтегральних показників фіскальної ефективності податкових пільг з плати за землю та податку на прибуток підприємств за 2009-2012 рр. Для цього визначимо чинники, які здійснюють, на нашу думку, найбільш суттєвий вплив на результуючі характеристики – надходження відповідних податків до зведеного бюджету України (табл. 1-4). Показники - чинники впливу попередньо були відібрані нами шляхом побудови моделей парної кореляції. За результатами проведеного аналізу чинниками впливу на фіскальну ефективність пільг з плати за землю є: суми податкових пільг, кількість отриманих пільг, податкові втрати, фіскальна ефективність податкових втрат від пільгового оподаткування, питома вага податкових пільг у податкових надходженнях. Оскільки доцільність застосування податкових пільг відноситься до дискусійних питань серед вітчизняних науковців, чинник «суми податкових пільг» розглядаємо з позиції як стимулятора, так і дестимулятора. Для здійснення оцінки впливу фіскальної ефективності пільг з податку на прибуток підприємств як результуючу ознаку ми використали в одному випадку дисконтовані податкові надходження, в іншому – недисконтовані. Про доцільність врахування часового лагу з метою визначення ефективності застосування податкових пільг та використання дисконтованих податкових надходжень податку на прибуток підприємств свідчать і результати останніх досліджень з цієї проблеми [8, с. 217-218]. Чинниками впливу на фіскальну ефективність пільг з податку на прибуток підприємств для першого випадку є: фіскальна ефективність податкових пільг, суми податкових пільг, податкові втрати. В іншому випадку чинниками

впливу є: кількість отриманих пільг, податкові втрати, питома вага податкових пільг у ВВП.

Таблиця 1. Чинники впливу на фінансову ефективність пільг з плати за землю
(податкові пільги – стимулятор)

Показник	Спрямованість (стимулятор, дестимулятор)	Перетворення (стандартизація)
1. Суми податкових пільг, млрд грн	↑ – стимулятор (x_{i1})	$Z_{i1} = \frac{X_{i1}}{X_{1min}}$
2. Кількість отриманих пільг	↓ – дестимулятор: $x'_{i2} = x_{i2st} = \frac{100000}{x_{i2}} \rightarrow \uparrow$	$Z_{i2} = \frac{X'_{i2}}{X'_{2min}}$
3. Податкові втрати, млрд грн	↓ – дестимулятор: $x'_{j3} = x_{j3st} = \frac{1}{x_{j3}} \rightarrow \uparrow$	$Z_{i3} = \frac{X'_{i3}}{X'_{3min}}$
4. Фінансова ефективність податкових втрат від пільгового оподаткування	↑ – стимулятор (x_{i4})	$Z_{i4} = \frac{X_{i4}}{X_{4min}}$
5. Питома вага податкових пільг у податкових надходженнях	↓ – дестимулятор: $x'_{i5} = x_{i5st} = \frac{1}{x_{i5}} \rightarrow \uparrow$	$Z_{i5} = \frac{X'_{i5}}{X'_{5min}}$

Таблиця 2. Чинники впливу на фінансову ефективність пільг з плати за землю
(податкові пільги – дестимулятор)

Показник	Спрямованість (стимулятор, дестимулятор)	Перетворення (стандартизація)
1. Суми податкових пільг, млрд грн	↓ – дестимулятор: $x'_{i1} = x_{i1st} = \frac{10}{x_{i1}} \rightarrow \uparrow$	$Z_{i1} = \frac{X'_{i1}}{X'_{1min}}$
2. Кількість отриманих пільг	↓ – дестимулятор: $x'_{i2} = x_{i2st} = \frac{100000}{x_{i2}} \rightarrow \uparrow$	$Z_{i2} = \frac{X'_{i2}}{X'_{2min}}$
3. Податкові втрати, млрд грн	↓ – дестимулятор: $x'_{j3} = x_{j3st} = \frac{1}{x_{j3}} \rightarrow \uparrow$	$Z_{i3} = \frac{X'_{i3}}{X'_{3min}}$
4. Фінансова ефективність податкових втрат від пільгового оподаткування	↑ – стимулятор (x_{i4})	$Z_{i4} = \frac{X_{i4}}{X_{4min}}$
5. Питома вага податкових пільг у податкових надходженнях	↓ – дестимулятор: $x'_{i5} = x_{i5st} = \frac{1}{x_{i5}} \rightarrow \uparrow$	$Z_{i5} = \frac{X'_{i5}}{X'_{5min}}$

Таблиця 3. Чинники впливу на фінансову ефективність пільг з податку на прибуток підприємств (дисконтовані надходження)

Показник	Спрямованість (стимулятор, дестимулятор)	Перетворення (стандартизація)
1. Фінансова ефективність податкових пільг (дисконтовані)	↑ – стимулятор (x_{i1})	$Z_{i1} = \frac{X_{i1}}{X_{1min}}$
2. Суми податкових пільг млрд грн	↑ – стимулятор (x_{j2})	$Z_{i2} = \frac{X_{i2}}{X_{2min}}$
3. Податкові втрати, млрд грн	↓ – дестимулятор: $x'_{i3} = x_{i3st} = \frac{100}{x_{i3}} \rightarrow \uparrow$	$Z_{i3} = \frac{X'_{i3}}{X'_{3min}}$

Таблиця 4

**Чинники впливу на фінансову ефективність пільг з податку на прибуток підприємств
(недисконтовані надходження)**

Показник	Спрямованість (стимулятор, дестимулятор)	Перетворення (стандартизація)
1. Кількість отриманих пільг	$\downarrow$ – дестимулятор: $X'_{i1} = X_{i1st} = \frac{100000}{X_{i1}} \rightarrow \uparrow$	$Z_{i1} = \frac{X'_{i1}}{X'_{1min}}$
2. Податкові втрати, млрд грн	$\downarrow$ – дестимулятор: $X'_{i2} = X_{i2st} = \frac{100}{X_{i2}} \rightarrow \uparrow$	$Z_{i2} = \frac{X'_{i2}}{X'_{2min}}$
3. Питома вага податкових пільг у ВВП	$\downarrow$ – дестимулятор: $X'_{i3} = X_{i3st} = \frac{0,1}{X_{i3}} \rightarrow \uparrow$	$Z_{i3} = \frac{X'_{i3}}{X'_{3min}}$

Ідентифікуємо чинники як стимулятори та дестимулятори. У таблицях 5-8 на прикладі плати за землю та податку на прибуток підприємств здійснена практична реалізація методики розрахунку інтегрального показника.

Таблиця 5

**Визначення інтегрального показника фінансової ефективності пільг з плати за землю
(податкові пільги – стимулятор)***

№ п/п	Показники	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
		x1j	x2j	x3j	x4j	x1j'	x2j'	x3j'	x4j'	z1j	z2j	z3j	z4j
1	Суми податкових пільг (стимулятор)	3,08	3,60	3,42	3,68					2,20	2,57	2,44	2,62
2	Кількість отриманих пільг (дестимулятор)	43877	45294	47028	53936	2,28	2,21	2,13	1,85	1,23	1,19	1,15	1,00
3	Податкові втрати, (дестимулятор) млрд грн	0,60	0,89	0,26	0,36	1,67	1,12	3,85	2,78	1,48	1,00	3,42	2,47
4	Фінансова ефективність податкових втрат від пільгового оподаткування (стимулятор)	1,00	0,77	3,84	3,26					1,45	1,11	5,55	4,71
5	Питома вага податкових пільг у податкових надходженнях (дестимулятор)	0,37	0,38	0,32	0,29	2,71	2,65	3,13	3,42	1,22	1,19	1,40	1,54
6	Сума									7,58	7,06	13,96	12,34
7	Інтегральний показник									1,52	1,41	2,79	2,47

*Розраховано автором на основі [6,7].

Таблиця 6

**Визначення інтегрального показника фінансової ефективності пільг з плати за землю
(податкові пільги – дестимулятор)***

№ п/п	Показники	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
		x1j	x2j	x3j	x4j	x1j'	x2j'	x3j'	x4j'	z1j	z2j	z3j	z4j
1	Суми податкових пільг (дестимулятор)	3,08	3,60	3,42	3,68	3,24	2,78	2,92	2,72	1,19	1,02	1,07	1,00
2	Кількість отриманих пільг (дестимулятор)	43877	45294	47028	53936	2,28	2,21	2,13	1,85	1,23	1,19	1,15	1,00
3	Податкові втрати, (дестимулятор) млрд грн	0,60	0,89	0,26	0,36	1,67	1,12	3,85	2,78	1,48	1,00	3,42	2,47

4	Фіскальна ефективність податкових втрат від пільгового оподаткування (стимулятор)	1,00	0,77	3,84	3,26					1,45	1,11	5,55	4,71
5	Питома вага податкових пільг у податкових надходженнях (дестимулятор)	0,37	0,38	0,32	0,29	2,71	2,65	3,13	3,42	1,22	1,19	1,40	1,54
6	Сума									6,57	5,51	12,60	10,72
7	Інтегральний показник									1,31	1,10	2,52	2,14

* Розраховано автором на основі [6,7].

Таблиця 7

Визначення інтегрального показника фіскальної ефективності пільг з податку на прибуток підприємств (дисконтовані надходження)*

№ п/п	Показники	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
		x1j	x2j	x3j	x4j	x1j'	x2j'	x3j'	x4j'	z1j	z2j	z3j	z4j
1	Фіскальна ефективність податкових пільг (дисконтовані) (стимулятор)	0,32	1,38	0,83	2,18					1,00	4,30	2,59	6,80
2	Суми податкових пільг (стимулятор) млрд грн	30,65	26,99	47,56	25,87					4,59	4,04	7,11	3,87
3	Податкові втрати (дестимулятор) млрд грн	1,99	2,10	15,41	15,11	50,25	47,62	6,49	6,62	7,74	7,34	1,00	1,02
4	Сума									13,33	15,68	10,70	11,69
5	Інтегральний показник									4,44	5,23	3,57	3,90

* Розраховано автором на основі [6,7].

Таблиця 8

Визначення інтегрального показника фіскальної ефективності пільг з податку на прибуток підприємств (недисконтовані надходження)*

№ п/п	Показники	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
		x1j	x2j	x3j	x4j	x1j'	x2j'	x3j'	x4j'	z1j	z2j	z3j	z4j
1	Кількість отриманих пільг (дестимулятор)	61654	64706	89838	69871	1,62	1,55	1,11	1,43	1,46	1,39	1,00	1,29
2	Податкові втрати, (дестимулятор) млрд грн	1,99	2,10	15,41	15,11	50,25	47,62	6,49	6,62	7,74	7,34	1,00	1,02
3	Питома вага податкових пільг у ВВП (дестимулятор)	0,03	0,02	0,04	0,02	2,98	4,01	2,77	5,45	1,08	1,45	1,00	1,97
4	Сума									10,28	10,18	3,00	4,27
5	Інтегральний показник									3,43	3,39	1,00	1,42

* Розраховано автором на основі [6,7].

Висновки. За результатами проведеного дослідження оцінки фіскальної ефективності податкових пільг нами було встановлено:

- найбільші значення інтегрального показника фіскальної ефективності пільг з плати за землю в обох випадках (суми податкових пільг – стимулятор/дестимулятор) припадають на 2011-2012 рр., що свідчить про більшу фіскальну ефективність пільг в цей період;
- найбільше значення інтегрального показника фіскальної ефективності пільг з податку на прибуток підприємств, у випадку використання в якості результуючого

показника дисконтованих податкових надходжень припадає на 2010 рік, а у випадку використання недисконтованих надходжень – на 2009 рік.

Запропонована методика не претендує на абсолютну достовірність, але в той же час може бути використана в процесі дослідження фіскальної ефективності податкових пільг. Отримані результати свідчать про необхідність подальших досліджень з метою уточнення результатів оцінки фіскальної ефективності податкових пільг.

Література:

1. Соколовська А. М. Проблеми моніторингу ефективності надання податкових пільг в Україні / А. М. Соколовська // Фінанси України. – 2011. – №3. – С. 42–53.
2. Фільо М.М. Фіскальні інститути мінімізації податкових втрат [Текст]: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит /Марія Михайлівна Фільо. – Тернопіль : ТНЕУ, 2013. – 288 с.
3. Скрипник А.В. Оцінка фіскальної ефективності пільгового оподаткування прибутку підприємств / А.В. Скрипник, Д.М. Серебрянський // Економіка України. – 2006. – № 7. – С. 13-27.
4. Сибірянська Ю.В. Теоретичні та прикладні аспекти застосування податкових пільг в Україні / Ю.В. Сибірянська, А.С. Волочай // Економіка: теорія та практика. - 2014. - № 1. - С. 49-56.
5. Бережна Л.В. Економіко-математичні методи та моделі в фінансах / Л.В. Бережна, О.І. Снитюк – К.: Кондор, - 2009. - 301 с.
6. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua>
7. Офіційна веб-сторінка Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://www.minfin.gov.ua/>.
8. Экономика налоговых реформ: монография / Под ред. И.А. Майбутова, Ю.Б. Иванова, Л.Л. Тарангул. – К.: Алерта, 2013. – 432 с.

Sadykhanova D.A.

Mustafina A.K.

Al-Farabi Kazakh National University

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF A TAX POLICY IN RK IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

This article deals with the prospects for the development of tax policy in the Republic of Kazakhstan in the context of globalization. The stages of the transition to universal declaration.

Keywords: *taxes and taxation, fiscal policy, globalization, the declaration*

The state influences various aspects of activity of the country through domestic and foreign policy-social and cultural, defensive, nature protection, financial and technical. The central link in this list is the financial policy as financial resources provide realization and development of all others. Depending on duration of the period and character of the solved tasks the tax policy is divided into tax strategy and tactics. Tax strategy defines a long-term course of the state in the field of taxes and provides the solution of large-scale tasks. Tax tactics provides the solution of problems of the concrete period of development by modification and additions of tax system and the tax mechanism. Depending on the scale and a sphere of influence the tax policy is subdivided on internal and external. The domestic tax policy is pursued within one country or territorial unit and provides the solution of internal tasks. The foreign tax policy is directed on avoidance of the double taxation, rapprochement, unification of tax systems of the different countries connected by the external economic relations. Depending on the mechanism of response to changes of economic essence the tax policy is subdivided on discretionary and not discretionary. So, the mechanism of its functioning, a form and methods of tax regulation are defined by them. The discretionary tax policy is pursued on the basis of decisions of the government on a manipulation by tax rates or structure of the taxation. It is used for the fastest termination of recession of economy and maintenance of an equilibrium state. In this regard the discretionary policy is often called stabilization policy. Depending on a stage of a business cycle it can be constraining or stimulating. The constraining tax policy is pursued at a stage of economic recovery for the purpose of overcoming of the inflation caused by excess demand. The stimulating tax policy is carried out during recession of a social

production, at considerable unemployment rate. The discretionary tax policy is not carried out by irrespective decisions of the government. It becomes to mechanisms, possible thanks to the "built-in stabilizers" working in the self-regulation mode. The Kazakhstan tax policy most of all corresponds to parameters of a stabilization tax policy. A main goal of a tax policy for the medium-term period in Kazakhstan according to development Strategy "Kazakhstan - 2030" is further promotion of investments into economy, stimulation of innovative activity for creation of hi-tech export-oriented productions. In this direction the special working group of the Government prepared for modification also additions in acts.

- improvement of a method of calculation of depreciation charges which will allow to increase depreciation charges for considerable part of taxpayers and to lower the tax obligation for corporate income tax (approximately for 26 billion tenges countrywide).

- expansion of a form of providing investment tax preferences on corporate income tax in the form of release of again created enterprises which are carrying out activity only within investment projects on creation of new productions. Besides, the increase in terms of providing preferences till 10 years is supposed, and also the list of kinds of activity on which these preferences are provided is expanded.

- introduction of the mode of special taxation by corporate income tax of the organizations realizing production of own production with a high value added, which will allow to reduce the sums of the tax on 30% paid by them today, and at assignment of their production of the quality standard of ISO9000 and 14000 by 50%.

- introduction of norms on improvement of the taxation of financial operations and subjects of the financial market, aimed at the development of schemes of collective investment.

- the sponsorship regulation as the social institute directed on encouragement of the taxpayer to give sponsor's help to natural persons and non-profit organizations, granting the right for updating of the taxable income and release from the taxation of the income, persons them received.

- extension till 2018 of the term of functioning of SEZ "Seaport Aktau" for the purpose of creation of real conditions for formation and development. There is: improvement of norms of tax administration through simplification of procedures at relationship of taxpayers with tax authorities.

(4)

From the point of view of management, the state as object of management differs in nothing in this quality from private corporation. If the purposes are correctly chosen, the available means and resources are known, it is necessary only to learn to apply these means and resources effectively. The main financial resources of the state are taxes, therefore effective management of taxes can be considered as a basis of public administration in general.

If to recognize that the state exists for ensuring prosperity of his citizens, the government can choose one of two following strategic lines: to raise heavy taxes and to assume high responsibility for wellbeing of the citizens respectively, or to raise low taxes, meaning that citizens have to care of the wellbeing, without hoping for support of the state. Thus the level of requirements of the population is important, and according to it at the initial stages of economic development of the state gravitate to rather low taxes, at later stages, with development of forms of public consumption, there is a transition to higher rates of the taxation. However, within this general tendency the different states differently build the financial system: one find it possible to withdraw in a type of tax (including all types of tax and obligatory payments, including contributions on social insurance) to 50% of all income of society, proceeding from the concept of higher efficiency of use of financial means under control of government institutions, than control from individuals; others don't share this belief and limit the tax appetites only of 25-30% (from GDP).

Among the first generally rich countries with the level of average per capita gross revenues in the range of 25-30 thousand USD, their tax withdrawals make very considerable sums: in Denmark - 17 thousand dollars per capita (a share of taxes in % GDP-51), in Switzerland - about 15 thousand dollars (a share of taxes in GDP - about 33%), in Norway-14 thousand dollars (a share of taxes in GDP - 42%), in Germany, France, Belgium, Finland - in the range of 11-12 thousand dollars (a share of taxes in GDP - 40%, 45%, 46,5% and 47% respectively). (2)

One of the major macroeconomic factors influencing many economic processes including on state revenues is dynamics of debts and non-payments of the enterprises. The problem of payment crisis in transitional economies, despite its extreme importance, is studied extremely insufficiently. Distinguish from major factors of development of crisis of debt such as softness of the budgetary restrictions of the enterprises, non-payments by the enterprises from the state budget, and also the criminal component is the important reason.

As the indicators reflecting development of payment crisis the size of receivables of the enterprises and shortages on payments in the budget is used.

First, obligations for payment of income tax and the VAT appear at the enterprises after payment by their clients of the goods and services delivered to them therefore growth of receivables leads to reduction of volume of realization and profit, and as a result, to falling of real tax revenues.

Secondly, the total value of receivables influences dynamics of real tax revenues because of depreciation of this debt under the influence of inflation. Than more size of receivables, subjects at these rates of inflation more its depreciation and, respectively, less real volume of the realized production, profit and the paid taxes. Than inflation, that to the given receivables size more its depreciation and, respectively, less than a volume of tax base and tax revenues is higher.

Thirdly, the total value of non-payments of the enterprises to the budget significantly depends on the sizes of overdue receivables (mutual non-payments of the enterprises). This results from the fact that insolvency of the enterprises directly affects solvency of their creditors and relationship of the last with the budget.

The important factor characterizing payment crisis and making direct impact on tax revenues are tax shortages. The debt of the enterprises to the budget includes the sum of the accrued taxes which aren't transferred into the budget, penalties inflicted on the taxpayer in connection with the allowed tax violations and a penalty fee for delay of payment of a tax and penalties. Dynamics of a shortage in the budget considerably can be defined by political processes in the country.

The most important way of illegal reduction of tax obligations is use of unaccounted cash in accounts department for implementation of many economic operations, such as product sales, acquisition of goods and services, payment of a salary, etc.

Scales of the cash turn allow carrying out economic operations without their registration in accounting of the enterprise and, respectively, without emergence of tax obligations, assumed extremely essential scale in the 90's. Meanwhile, such economic operations connected with evasion from taxes take an important place in shadow economy which except the operations allowed by the law hidden from the taxation includes illegal operations.

As shows the international experiment, an important condition for the solution of a problem of full-scale administration of the taxation of the income of natural persons for decrease in the sizes of shadow economy is general declaring of the income and property of the population.

In this connection, development of conceptual "steps" on transition to general declaring as instrument of ensuring completeness of a collecting of taxes and counteraction to shadow economy is required.

The purpose of transition to general declaring is creation of system of effective control of the income and property of natural persons for fight against shadow economy and corruption manifestations, and also strengthening of a role of the state in ensuring taxation and other obligatory payments in the budget.

The main objectives on ensuring transition of general declaring are:

- development of methodological bases of introduction of general declaring and their legislative providing;
- carrying out actions for preparation of government bodies for reception and processing of declarations of natural persons;
- creation the most convenient procedure for population of declaring income and property;
- large-scale informing the population concerning transition to general declaring;
- rendering the methodical help to the population from the state on drawing up and submission of the declaration;

- creation of effective system of cameral control of individuals' declaration.

In general, transition to general declaring will be carried out step by step within 7 years.

Thus, within transition to general declaring at first preparatory activities will be carried out by the state (during 2010-2013) in 2013 in order to provide full readiness for reception of declarations and procedure of drawing up and provide simply and convenient submission of declaration.

Thus, transition to general declaring will be carried out in the following stages:

1st stage (during 2010-2011) - actions for definition of methodological bases of transition to general declaring and modification in the legislation of the Republic of Kazakhstan concerning general declaring will be carried out;

2nd stage (during 2012-2013) - events for development of separate subordinate regulations, for a hardware of government bodies to reception, processing and the analysis of declarations of natural persons, creation of the warning system of the population about approach of term of submission of declarations and development of programs of the methodical help from the state with drawing up and submission of the declaration will be held, in order to provide full readiness for reception of declarations by the beginning of 2014;

3rd stage (during 2014-2015) – delivery of declarations by employees of public institutions, state enterprises and companies in which there is a share of the state will be carried out.

In 2014 the specified individuals will hand over the initial declaration. During 2014 the persons who are again employed in the specified organizations will submit the initial declaration at employment, and in 2015 the persons which submitted the initial declaration during 2014 will have to submit the next declaration following the results of 2014. It's irrespective, whether they continue to work in the specified organizations or not.

During the specified period (2014-2015) tax authorities will make pilot reception and processing of the presented declarations. Thus, in 2015 on the basis of the practical results received during pilot reception and processing of declarations will be carried out the analysis of the contents of declarations regarding completeness of the data necessary for monitoring procedure, and also the analysis of efficiency of procedures for reception, processing, cameral control of declarations, for selecting declarations on check and completion of these procedures for improvement;

4th stage (2016) - delivery of the initial declarations by all other individuals. Government bodies in the specified period will have to staticize the databases regarding the data used at general declaring, tax authorities – to give to natural persons methodical help at delivery of declarations.

5th stage (2017) – full transition of general declaring, that is all individuals will be obliged to submit the declaration. Since the specified period comprehensive tax control of the income and property of natural persons will be provided. (3)

Tax reform, which unlike separate amendments to the existing tax system, is meant as radical revision of its conceptual and methodological bases – elaborate economic system. It represents extended in time, dynamically developing, multiple and multi-purpose process having a certain set same to destination, specific on execution and level of decision-making of the consecutive stages which are its subsystems and consisting, in turn, of some number of primary elements – stages. In norm of such stages in total three: preparatory, direct universal introduction of the new legislation and considerable. The sequence and economic classification of all elements of tax reform makes in total the finished hierarchical row, each subsequent stages and which stages on the end result are anyway coordinated by the previous.

List of references:

1. Kamozhnova E. Tax system: what it has to be?//Kazakhstan: Economy and life.-№3-4. - 2011 - Page 24-26;
2. Tax systems of foreign countries: under the editorship of Knyazev V. G. - M.: Law and right, Unity, 2007.
3. www.salyk.kz
4. www.minfin.kz
5. www.stat.kz
6. Tax system of the USA – a factor of development of society//Economy, 2007, <http://vybory.org/articles/579.html>.

7. ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES

Prystemskiy O.S.

candidate of economics, associate professor
Kherson State Agricultural University, Kherson, Ukraine

PARADIGM OF FINANCIAL SAFETY OF DEVELOPMENT OF AGRICULTURE

Пристемський О.С.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту та фінансів
ДВНЗ "Херсонський державний аграрний університет", м. Херсон, Україна

ПАРАДИГМА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті розглянуто проблему парадигми фінансової безпеки розвитку сільського господарства та забезпечення її ефективності на рівні держави. Визначені сутнісні характеристики категорії «парадигма». Наведена порівняльна характеристика традиційної та нової парадигми аграрної науки.

Ключові слова: фінансова безпека, парадигма, сільське господарство, економічна система, світова економіка.

In the article the problem of paradigm of financial safety of development of agriculture and providing of its efficiency is considered at the level of the state. Essence descriptions of category are certain «paradigm». Comparative description of traditional and new paradigm of agrarian science is resulted.

Key words: financial safety, paradigm, agriculture, economic system, world economy.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток світової економіки, активні міжнародні інтеграційні процеси та нестабільність політико-економічної ситуації в країні спровокували значне загострення питання фінансової безпеки розвитку сільського господарства. Радикальні зміни економічної системи вимагають відповідних трансформацій предмету досліджень [1, с.24-42], що актуально й для фінансової безпеки розвитку сільського господарства. Тому актуальним є твердження вітчизняних науковців, які наголошують на необхідності нагальних змін парадигми розвитку економіки та її аграрного сектору: від парадигми сталого розвитку до парадигми сталого зростаючого аграрного розвитку, який відображатиме не лише необхідність забезпечення населення України та всієї планети продовольством на досягнутому рівні (стале), а й необхідність його зростання випереджаючими темпами порівняно із темпами збільшення населення [2, с.133]. Крім того, на необхідність формування нової соціально-економічної парадигми, як складової теоретичної основи стратегії економічного розвитку в період ринкових трансформацій вказують вчені. Тому існує необхідність «осучаснення економічної теорії в аграрній сфері», спрямована на вирішення ключових протиріч функціонування сільського господарства, що аргументована «становленням ринкових відносин, глобалізацією й прискоренням соціально-економічних процесів».

Метою дослідження є формування наукової парадигми фінансової безпеки розвитку сільського господарства та визначення сутнісних характеристик категорії «парадигма».

Аналіз основних досліджень та публікацій. Дослідженню проблеми парадигми фінансової безпеки розвитку сільського господарства присвячено праці багатьох науковців – Радасва В.В., Саблука П.Т., Білоруса О. Г., Власова В. І., Лузана Ю.Я., Арнольда В., Євстигнєєва В., Занга В.Б. та інших. Проблема парадигми фінансової безпеки розвитку сільського господарства та забезпечення її ефективності на рівні держави присвячено ряд статей та монографій. Проте, аналіз робіт, опублікованих за результатами наукових розробок в цьому напрямку, доводить, що у вітчизняній науковій літературі бракує системного дослідження окремих питань, присвячених цій тематиці.

Результати дослідження. Сучасне сільське господарство знаходиться на складному шляху не виважених ринкових перетворень, позбавленого необхідного об'єктивного

наукового обґрунтування, що являється причиною великих помилок, що призводять до таких самих великих негативних наслідків [3, с.24]. Перш ніж сформулювати наукову парадигму фінансової безпеки розвитку сільського господарства необхідно визначити сутнісні характеристики категорії «парадигма». За твердженнями деяких науковців, досліджувана категорія сформувалася завдяки Т. Куну, який, досліджуючи американську історію науки у праці «Структура наукових революцій» (1962), визначав, що «створення парадигми є свідченням того, що досягнута узгодженість щодо зразків дослідницької методології, яка знаходить свій вираз у виборі проблем дослідження, а також у сукупності теоретичних і методологічних передумов, які визначають напрям конкретних досліджень», тим самим прирівнюючи терміни «методологія» та «парадигма» та розкриваючи зміст останньої як сукупність передумов формування першої.



Рис. 1. Порівняльна характеристика традиційної та нової парадигми аграрної науки

Також використовуючи даний підхід трактує дефініцію Ніколаєв Е.Б., що на думку Рач В., Россошанської О., Медведєва О. не відповідає сутнісним характеристикам зазначених категорій, з чим ми погоджуємося. А за визначенням Д.В. Шияна дані категорії взагалі протилежні за значенням. Натомість Р. М. Фрумкіна висловлюється з приводу поняття лінгвістичної парадигми так: «Іноді парадигмою у широкому розумінні називають пануючі загальнонаукові уявлення про те, яким вимогам має відповідати теорія, гіпотеза, міркування,

щоб вони сприймалися як наукові» [4, с. 238]. Натомість за визначенням В. Бабайлова, О. Васильковської дефініцію варто розглядати як певний рівень науки, поєднання фундаментальних наукових постулатів, термінів, які приймаються, поділяються суспільством. Тому на нашу думку, парадигму варто розглядати як сукупність елементів, що утворюють єдине правило формування та забезпечення фінансової безпеки розвитку сільського господарства.

Сучасна економічна теорія вступила в нову фазу свого розвитку, що зумовлено ускладненням світової економіки, посиленням процесів глобалізації та інтеграції, впровадженням в економічну науку нових математичних методів дослідження, зокрема апарату нелінійної динаміки, синергетики, теорії хаосу, теорії нечітких множин, фрактального аналізу тощо, появою новітніх інформаційних технологій, що зробили можливим комп'ютерне моделювання складних явищ і процесів в економіці. Непередбачуваність поведінки валютних ринків, несподівані стрибки курсів, незрозумілі зміни в тенденціях економічних трендів та раптові підйоми чи падіння - все це є предметом дослідження вчених-економістів, хоча ще багато явищ не знайшли свого пояснення.

Формування сучасної парадигми фінансової безпеки розвитку сільського господарства здійснюється на засадах нової аграрної парадигми, на зміні якої наголошують як вітчизняні так і зарубіжні вчені. Наприклад В.Онегіна, аналізуючи зміну аграрної парадигми і державної аграрної політики у розвинутих країнах, надає порівняльну характеристику традиційній і новій аграрним парадигмам (рис. 1) [5, с.65].

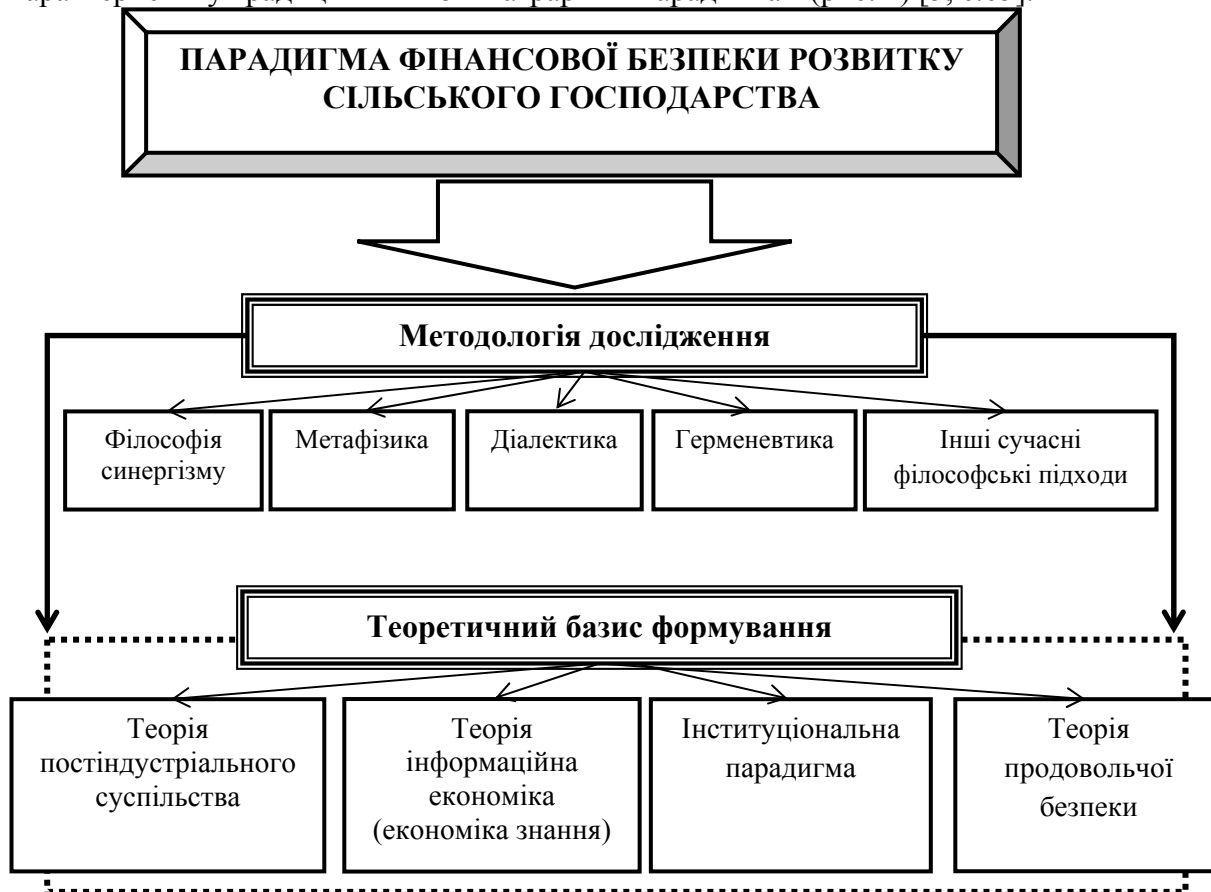


Рис. 2. Парадигма фінансової безпеки розвитку сільського господарства *

** Сформовано автором*

Ключовими етапами формування продовольчої безпеки на світовому ринку, які впливають на формування парадигми фінансової безпеки розвитку сільського господарства, за визначенням О.І. Гойчука є: 1) локальне розв'язання продовольчої проблеми; 2) зародження світової системи продовольчого забезпечення; 3) організаційного формування світової системи продовольчого забезпечення; 4) розв'язання проблеми світової

продовольчої безпеки на глобальному рівні; 5) посилення ролі національної продовольчої безпеки в системі світової продовольчої безпеки [6, с.14-16].

Відповідно, саме теорії постіндустріального суспільства, інформаційної економіки (економіки знань), інституціональна парадигма та теорія продовольчої безпеки повинні бути покладені в основу нової парадигми фінансової безпеки розвитку сільського господарства (рис. 2).

Таким чином, формування парадигми фінансової парадигми розвитку сільського господарства необхідно здійснювати через призму базових концепцій пізнання сучасної аграрної та фінансової науки, зокрема філософії синергізму та герменевтики. Виявлено, що базовими концепціями сучасної парадигми фінансової безпеки розвитку є теорії постіндустріального суспільства, інформаційної економіки, інституціональна парадигма та теорія продовольчої безпеки, яка сформована на засадах збалансованої, раціональної та адекватної автаркії.

Висновки. Встановлено, що радикальні зміни економічної системи вимагають відповідних трансформацій предмету досліджень, тому виникає необхідність в формування нової парадигми фінансової безпеки розвитку сільського господарства. Сучасна економічна теорія вступила в нову фазу свого розвитку, що зумовлено ускладненням світової економіки, посиленням процесів глобалізації та інтеграції, впровадженням в економічну науку нових математичних методів дослідження, зокрема апарату нелінійної динаміки, теорії хаосу, теорії нечітких множин, фрактального аналізу тощо, появою новітніх інформаційних технологій, що зробили можливим комп'ютерне моделювання складних явищ і процесів в економіці, які визначають умови дослідження фінансової безпеки розвитку сільського господарства.

Література:

1. Радаєв В.В. Умови розвитку економічної теорії / В.В. Радаєв // Економічна теорія. –2004. - №1. – С.24-42.
2. Саблук П.Т. Глобалізація і продовольство: моногр. / П. Т. Саблук ,О. Г. Білорус, В. І. Власов - К.: ННЦ ІАЕ, 2008. - 632 с.
3. Лузан Ю.Я. Формування наукової парадигми сучасного розвитку аграрного сектору України / Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. - 2011. - № 7. -С. 22 - 29.
4. Штерн І. Б. Вибрані топіки та лексикон сучасної лінгвістики : енцикл. словник для фахівців з теоретичних, гуманіт. дисциплін та гуманіт. інф-ки / Штерн І. Б. –К. : АртЕк, 1998. –238 с.
5. Онегіна В. Зміна аграрної парадигми і державної політики у розвинутих країнах // Економіка України. - 2005. - №11. - С. 62-72.
6. Гойчук О. І. Продовольча безпека / Гойчук О. І. –Житомир : Полісся, 2004. –384 с.

Tyutyunnik Y.Y.

Student

Kharkiv institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine

INSTRUMENTS AND METHODS OF THE MANAGEMENT OF RISKS OF THE ENTERPRISE'S INNOVATIVE PROJECTS

Тютюнник Ю.Ю.

студентка

Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи НБУ

ІНСТРУМЕНТИ ТА МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ПІДПРИЄМСТВА

The causes of risks in the company in terms of innovative development are discussed in the article. The possible methods of prevention and risk reduction are analyzed, the tools needed to manage the risks of innovation are examined. The procedures included in the risk management process of innovation project are highlighted in this article.

Key words: *innovative activity, innovative and investing risk, risk management, the methods of risk reduction.*

В роботі розглянуто причини виникнення ризиків на підприємстві в умовах інноваційного розвитку. Про аналізовано можливі методи попередження і зниження ризиків; розглянуті інструменти, необхідні для управління інноваційним ризиком. Виділено процедури, що включаються в процес управління ризиками

інноваційного проекту.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційний та інвестиційний ризик, управління ризиком, методи зниження ризиків.

Вступ. Діяльність кожного підприємства нерозривно пов'язана с поняттям «ризик»: банк, в якому ви тримаєте свої грошові кошти, може збанкрутувати, діловий партнер, з яким укладена угода, - виявитися недобросовісним, а співробітник, прийнятий на роботу, - некомпетентним. Не варто забувати і про стихійні лиха, комп'ютерні віруси, економічні кризи та інші явища, що здатні принести збитки компанії. Разом з тим, ризиками можна управляти так само, як процесами виробництва або закупкою матеріалів.

Питанню управління ризиками присвячені праці таких зарубіжних та вітчизняних вчених та практиків: Хангера Д.Д, Уилена Т., Томпсона мл., Агафоновой И.П, Оголева Л.Н, Подольчак Н.Ю, Ореховой К.В, Тридіда О.М, Верченко П.І та інших.

Постановка завдання. Метою даної роботи є розгляд причин виникнення ризиків, аналіз превентивних методів та методів зниження ризику та виділення процедур управління ризиками інноваційних проектів підприємства.

Результати. По ходу росту обсягів компанії ризику, що виникають при її діяльності, змінюються. Відомо, що на початковому етапі розвитку і фінансування зростання компанії ці ризики найвищі і покриваються, як правило, за рахунок власних коштів. Стадії росту супроводжуються високими ризиками, але джерелами фінансування виступають фонди прямих інвестицій, фінансові інвестори або банківські кредити [6].

У загальному вигляді ризик в інноваційній діяльності можна визначити як ймовірність втрат, що виникають при вкладенні організацією засобів у виробництво нових товарів і послуг, у розробку нової техніки і технологій, які, можливо, не знайдуть очікуваного попиту на ринку, а також при вкладенні коштів у розробку управлінських інновацій, які не принесуть очікуваного ефекту.

У табл. 1 наведено різні підходи до визначення сутності поняття «ризик».

Таблиця 1

Визначення ризику в науковій літературі

Автор	Визначення
Вітлінський В.В., Великоіваненко Г.І. Ризикологія в економіці та підприємстві [6].	Ризик - ситуація, коли мають місце невизначеність, конфлікт, наявна багатоваріантність, і коли одночасно не всі альтернативні варіанти однаковою мірою сприятливі. Автори зазначають, що ризик присутній і є складовим елементом будь-якої управлінської діяльності.
Донець Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання	Ризик - діяльність, пов'язана з подолання невизначеності в ситуації неминучого вибору, у процесі якого є можливість якісно і кількісно оцінити ймовірність досягнення передбаченого результату, невдачі, відхилення від мети.
Загородній А.Г., Вознюк Г. Л. Фінансово-економічний словник [7].	Ризик – усвідомлення можливості небезпеки виникнення непередбачених втрат очікуваного прибутку, майна, грошей у зв'язку з випадковими змінами умов економічної діяльності, несприятливими обставинами.
А.В. Шегда, М.В. Голованенко Ризики в підприємстві: оцінювання та управління [9].	Ризик в економічному розумінні передбачає втрати (збитки), ймовірність котрих пов'язана з наявністю невизначеності (браку або недостовірністю інформації), а також зиск і прибуток, отримати які можливо лише завдяки діям, пов'язаним з ризиком

Узагальнюючи досвід вітчизняних науковців, поняття «ризик» можна визначити як загрозу того, що підприємець понесе збитки у вигляді додаткових витрат або отримає доходи, нижчі від тих, на які він очікував.

Виходячи із дослідженої сутності поняття «ризик», стає можливим проведення аналізу щодо процесу управління ризиками інноваційної діяльності підприємства.

Ефективна організація управління ризиком дозволяє з високою ймовірністю спрогнозувати настання ризикової події і вжити необхідних заходів щодо зниження рівня

ризик. Науково обґрунтований підхід до поділу ризиків за окремими ознаками для досягнення поставлених інвестиційних цілей дозволяє чітко визначити місце кожного в їх загальній системі [3, 4].

Управління ризиком передбачає визначення обсягу ресурсів (причому з найменшими витратами на їх залучення), необхідного для зменшення ймовірності несприятливих результатів та локалізації негативних наслідків прийнятих рішень.

Отже, під управлінням ризиками розуміється сукупність практичних заходів, що дозволяють знизити невизначеність результатів інновації, підвищити корисність реалізації нововведення, знизити ціну досягнення інноваційної мети.

Процес управління ризиками інноваційного проекту зазвичай включає виконання наступних процедур:

1) планування управління ризиками - вибір підходів і планування діяльності з управління ризиками проекту;

2) ідентифікація ризиків - визначення ризиків, здатних вплинути на проект, і документування їх характеристик;

3) якісна оцінка ризиків - якісний аналіз ризиків і умов їх виникнення з метою визначення їх впливу на успіх проекту;

4) кількісна оцінка - кількісний аналіз ймовірності виникнення та впливу наслідків ризиків на проект;

5) планування реагування на ризики - визначення процедур і методів з ослаблення негативних наслідків ризикових ситуацій та використання можливих переваг;

6) моніторинг та контроль ризиків - визначення залишившихся ризиків, виконання плану управління ризиками проекту та оцінка ефективності дій з мінімізації ризиків. [1,2].

В табл. 2 наведено приклад, за допомогою якого можна організувати процес управління ризиками на підприємстві та вести їх облік.

Таблиця 2

Ідентифікація та оцінювання ефективності управління ризиками інноваційної структури

Основні ризики інноваційних структур	Інтенсивність впливу ризиків (10 балів – дуже інтенсивний ризик)	Ефективність управління ризиками (10 балів – найефективніше управління)	Відхилення (інтенсивність дії ризиків мінус управління ризиками)	Заходи для мінімізації виявлених відхилень
Ризик № 1				
.....				
Ризик № n				

Послідовність заповнення табл. 2 така:

1) виділити найважливіші ризики, які виникають у діяльності інноваційної структури;

2) оцінити кожен із запропонованих ризиків залежно від інтенсивності його дії на інноваційну структуру. Пропонуємо скористатися десятибальною шкалою, при тому 10 балів отримує найінтенсивніший вид ризику;

3) оцінити ефективність ризик-менеджменту інноваційної структури, використовуючи десятибальну шкалу;

4) визначити відхилення між інтенсивністю дії виділених ризиків та ефективністю існуючої системи ризик-менеджменту (різниця між балами у другій та третій колонках. Отже, у четвертій колонці можна отримати три види значень:

– позитивне – що свідчить про незадовільне управління цим видом ризику;

– дорівнює нулю – свідчить про високий рівень ефективності управління ризиком;

– негативне – надмірне управління ризиком, що призводить до появи ризиків невикористаних можливостей інноваційної структури.

Отже, використовуючи цю таблицю, крім якісного аналізу ризиків та вибору найзначущих з них, отримаємо інформацію про рівень ефективності існуючої системи ризик-менеджменту інноваційної структури та заходи для ліквідації існуючих недоліків управління ризиками.

На практиці реалізація цих дій знаходить застосування при обґрунтуванні та прийнятті рішень на етапах життєвого циклу інноваційного (інвестиційного) проекту.

В цілому для управління інноваційним ризиком в даний час застосовуються різноманітні методи та інструменти, які за характером впливу на фактори ризику можна розділити на:

- 1) методи зниження ймовірності факторів інноваційного ризику;
- 2) методи посилення (використання) сприятливих можливостей, що відкриваються перед підприємством [15].

Таким чином, до першої групи можна віднести методи зниження ймовірності факторів інноваційного ризику або величини пов'язаних з ними втрат. [5]. В даний час розроблені і отримали найбільш широке поширення на практиці такі методи:

- 1) диверсифікація;
- 2) придбання додаткової інформації про вибір і результати;
- 3) лімітування;
- 4) ухилення (відмова) від ризику;
- 5) страхування;
- 6) хеджування;
- 7) резервування.

Особливу увагу слід звернути на найбільш радикальний метод, пов'язаний з відмовою від ризику, крайнім варіантом якого є відмова від інноваційного проекту в цілому. В даний час такий підхід використовується на рівні з іншими методами тільки в тому випадку, якщо величина ризику, а також ймовірність його настання занадто великі. Але при цьому необхідно пам'ятати, що цей метод однозначно веде до відмови від отримання додаткового прибутку для підприємства, а тому вимагає ретельного обґрунтування вибору.

До другої групи методів управління інноваційним ризиком відносяться методи посилення (використання) сприятливих можливостей, що відкрилися в ході реалізації інноваційної діяльності підприємства. До них можуть бути віднесені методи попередження: отримання додаткової інформації про фактори ризику, прогнозування.

В даний час потрібен принципово новий (комплексний) підхід до управління ризиком інноваційної діяльності, заснований на механізмі оптимізації. При цьому даний механізм повинен бути заснований на чіткій ідентифікації факторів інноваційного ризику та виділенні факторів, пов'язаних виключно з небезпекою і підлягаючих однозначній мінімізації, і факторів, пов'язаних зі сприятливими можливостями, які потребують створення умов для їх реалізації.

Змістовна сторона управління ризиком вимагає обов'язкового порівняння характеристик і можливостей ризику, отриманих в процесі його аналізу та оцінки. На цій основі здійснюється виявлення альтернатив, за якими ступінь ризику залишається прийнятним (наявні альтернативи ранжуються за принципом прийнятності ризику: ризик прийнятний повністю, частково або неприйнятний взагалі). У разі якщо ризик є абсолютно неприйнятним, перед системою управління постає завдання його поділу та передачі партнерам відповідно до визначеної процедури. Рішення про розділення і передачі ризику обґрунтовано послідовно реалізується на кількох стадіях управління ризиком: поділ причин ризику, поділ зобов'язань, поділ наслідків ризику [13].

Використання на практиці методів управління ризиками має на увазі наявність спеціальної організаційної структури в складі підприємства.

На нашу думку, можливі чотири варіанти форми такої організаційної структури: аутсорсингова, інтернальна, змішана і мережева.

У першому випадку (аутсорсинг ризику) всі аналітичні функції системного управління

ризиками перебувають у віданні незалежної фірми-аутсорсера, яка володіє необхідними ресурсами, спеціальними технологіями та інструментарієм для організації ефективного управління ризиками у сфері діяльності господарюючого суб'єкта. Використання даної схеми доцільно при управлінні ризиками господарюючих суб'єктів малого та середнього бізнесу, насамперед у капіталомістких та інноваційних галузях.

При другій (інтернальній) формі організації системного управління ризиками інформаційно-аналітичний та методичний центр з системного управління ризиками знаходиться всередині самого господарюючого суб'єкта, що виправдано для великих і дуже великих компаній, які володіють значними матеріально-технічними, фінансовими та кадровими ресурсами.

Третю - змішану форму організації системного управління ризиками доцільно застосовувати в капітало- і фондомістких галузях великим і середнім компаніям, що володіють диверсифікованою структурою бізнесу.

Четверта - мережева форма організації системного управління ризиками припускає, що в сучасній економіці, заснованій на знаннях, жодне підприємство не може мати усіх необхідних організаційних здібностей і форм (у тому числі і форм організаційних структур управління ризиками) всередині корпоративних кордонів.

Висновки. Отже, управління ризиком є важливим і ефективним засобом зменшення негативних наслідків можливих помилок в процесі прийняття інвестиційних рішень на підприємстві. Послідовність реалізації основних функцій управління ризиком головним чином орієнтується на зняття можливих факторів невизначеності в діяльності підприємств.

Література:

1. Хангер, Дж. Дэвид. Основы стратегического менеджмента [Текст] / Дж. Дэвид Хангер. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. — 319 с.
2. Агафонова, И.П. Построение эффективной системы риск-менеджмента на предприятии при реализации инновационного проекта [Текст] / И. П. Агафонова. — М.: ЭКСМО, 2010. — № 4. — 189 с.
3. Оголева, Л.Н., Радиковский, В.М. Инновационная деятельность предприятия [Текст] / Л. Н. Оголева, В. М. Радиковский. — М.: ЭКСМО, 2006. — 215 с.
4. Подольчак, Н. Ю. Класифікація ризиків та методи їх зниження [Текст] / Н. Ю. Подольчак // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. — Львів: НУ “ЛП”, 2011. — № 457. — с. 23-32.
5. Верченко, П. І. Багатокритеріальність і динаміка економічного ризику (моделі та методи) [Текст] / П. І. Верченко. — К.: КНЕУ, 2010. — 272 с.
6. Вітлінський, В.В. Ризикологія в економіці та Підприємництві [Текст] / В. В. Вітлінський. — К.: КНЕУ, 2004. — 480 с.
7. Загородній, А.Г. Фінансово-економічний словник [Текст] / А. Г. Загородній. — Львів: Нац. ун-т “Львівська політехніка”, 2005. — 714 с.
8. Стандарты управления рисками FERMA [Електронный ресурс] / www.ferma-asso.org
9. Шегда, А.В. Ризики в підприємстві: оцінювання та управління [Текст] / А. В. Шегда. — К.: Знання, 2009. — 271 с.
10. Косовских, Е.А. Организационно-экономический механизм управления хозяйствующим субъектом (предприятием) на основе методов риск-менеджмента [Текст] / Е. А. Косовских. — Новгород: ННГУ, 2013. — 24 с.
11. Тридід, О.М. Розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств [Текст] / О. М. Тридід // Фінансово – кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. — 2011. — № 1 (10).
12. Орехова, К.В., Кметик, Л. М. Особливості нейтралізації фінансових ризиків підприємства в умовах фінансової кризи [Текст] / К.В. Орехова, Л.М. Кметик // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. — 2009. — № 2 (7).

8. MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMY

Ivanova V. B.

PhD candidate

Kharkiv National University of Radio Electronics, Ukraine

INVESTIGATION OF EQUILIBRIUM PRICE SETTING MECHANISM BASED ON COBWEB MODEL

Іванова В. Б.

здобувач

Харківський національний університет радіоелектроніки, Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ВСТАНОВЛЕННЯ РІВНОВАЖНОЇ ЦІНИ НА ОСНОВІ ПАВУТИНОПОДІБНОЇ МОДЕЛІ

In the article features of equilibrium price setting mechanism based on cobweb model discrete and iterative representation investigation were considered.

Keywords: demand, supply, equilibrium price, cowbeb model.

В статті розглянуто основні параметри механізму встановлення рівноважної ціни в павутиноподібній моделі на основі дослідження дискретного ітераційного відображення.

Ключові слова: попит, пропозиція, рівноважна ціна, павутиноподібна модель.

В сучасних умовах ціни, які функціонують у ринковому механізмі, являють собою складну систему, яка покликана обслуговувати всі аспекти товарно-грошових відносин. За допомогою цін вирішуються такі важливі завдання, як створення економічних передумов для рентабельного функціонування підприємств, стимулювання виробництва і споживання якісної продукції, регулювання обсягів і структури виробництва залежно від суспільних потреб, створення сприятливих економічних умов для вирішення соціальних проблем тощо. Отже, ціна виступає як сполучна ланка між виробником і споживачем, як механізм забезпечення рівноваги між попитом і пропозицією.

Встановлення рівноважної ціни є одним з найважливіших та складних процесів. Дослідження питання ціноутворення стає ще більш актуальним в умовах швидкої зміни кон'юнктури ринків під впливом високого технічного розвитку виробництва та інформаційних технологій.

Метою роботи є дослідження механізму встановлення рівноважної ціни на основі дискретного ітераційного відображення, що дозволить формалізувати процеси, що за певних умов виникають в економічних системах.

Найбільш розповсюдженим методом пошуку цінової рівноваги є дослідження функцій попиту та пропозиції, яке полягає в аналізі цих функцій та їх різновидів для знаходження точки ринкової рівноваги. Стабільність чи нестабільність цієї системи може бути проаналізована за допомогою так званої павутиноподібної моделі.

Все частіше в сучасній економічній літературі велика увага приділяється вивченню нелінійних випадків в умовах ринкової нестійкості та хаосу. До найбільш відомих вчених, що займаються дослідженням процесів встановлення ринкової рівноваги на базі павутиноподібної моделі, можна віднести: С. Chiarella [1], С. Н. Hommes [2], В. Finkenstadt, R. V. Jensen, R. Urban, A. Matsumoto [3], а серед вітчизняних – Шевченко В.В. [4], Боровська Т.М. [5] та ін.

Найпростішим фазовим портретом процесу встановлення рівноважної ціни є павутиноподібна модель (*cobweb model*). Під павутиноподібною моделлю розуміють динамічну модель ціноутворення, яка описує траєкторію корегування цін та обсягів виробництва в умовах пересування від одного стану рівноваги до іншого [6].

Розглядаючи павутиноподібну модель для моделювання динаміки ринкових цін, необхідно побудувати функції попиту та пропозиції, оскільки вони є основними складовими

моделі ринку товарів та являють собою рішення оптимізаційних задач, які виникають перед учасниками цього ринку (споживачами та виробниками).

Нехай функція попиту D є лінійною та відображає залежність попиту від ціни p :

$$D(p) = A - Bp, \quad 0 < p < A/B, \quad A > 0, B > 0, \quad (1)$$

де D – кількість товару, яка купується на даному ринку за одиницю часу за ціною p ; A – вільний член функції попиту; B – модуль коефіцієнту функції попиту.

В цьому випадку попит формується, виходячи з особистих уподобань та бюджетних обмежень споживача. Водночас всі інші фактори (ціни інших товарів, грошові доходи, накопичення тощо.), від яких залежить попит (окрім ціни), залишаються незмінними. Для більшості товарів ця функція монотонно спадає ($D'(p) < 0$).

Функція пропозиції S також лінійна та залежить від ціни товару p :

$$S(p) = -\alpha + \beta p, \quad p > \alpha/\beta, \quad \alpha > 0, \beta > 0, \quad (2)$$

де S – кількість товару, що поставляється на ринок за одиницю часу за ціною p ; α – модуль вільного члену функції пропозиції; β – коефіцієнт функції пропозиції.

Для більшості товарів ця функція монотонно зростає ($S'(p) > 0$). Це обумовлено тим, що при збільшенні ціни товару зростає оптимальний обсяг випуску, а також тим, що для виробництва високорентабельного товару в галузі з'являються нові підприємства.

В загальному виді лінійні функції попиту та пропозиції є поліномом першого порядку та представлені у вигляді рівняння лінійної регресії. Параметри цих функцій (A , B , α , β) визначаються на базі статистичних спостережень ринку конкретного товару.

Стан рівноваги характеризується рівністю попиту та пропозиції

$$D(p) = S(p), \quad (3)$$

за умови виконання співвідношення

$$\alpha / \beta < A / B \quad (4)$$

це рівняння має єдине рішення p_e , так що стан рівноваги

$$D(p_e) = S(p_e) > 0 \quad (5)$$

єдиний. Рівноважна ціна p_e розраховується наступним чином:

$$p_e = \frac{A + \alpha}{B + \beta}, \quad (6)$$

а попит та пропозиція за рівноважною ціною обчислюються за формулою

$$D(p_e) = S(p_e) = A - B \cdot p_e = \frac{A \cdot \beta - B \cdot \alpha}{B + \beta}. \quad (7)$$

В конкурентному середовищі всі моделі встановлення рівноважної ціни засновані на припущенні, що зміна ціни залежить від різниці попиту та пропозиції: якщо попит вище за пропозицію, то ціна зростає, в іншому випадку – убиває.

Павутиноподібна модель дозволяє ітераційним шляхом реалізувати процес пошуку рівноважної ціни. При цьому стан рівноваги характеризується кутами нахилу функцій попиту та пропозиції. Можливі три випадки:

- якщо кут нахилу кривої пропозиції більше, ніж кривої попиту, рівновага стійка (рис. 1,а). В цьому випадку процес встановлення рівноважної ціни проходить через затухаючі коливання.

- якщо кут нахилу кривої попиту більше, ніж кривої пропозиції, стан рівноваги не встановлюється, а коливання ціни мають вибуховий характер (рис. 1,в);

- якщо кути нахилу кривих попиту та пропозиції однакові, ціна здійснює регулярні коливання навколо стану рівноваги (рис. 1,б) [7].

В дискретній моделі динаміки цін в залежності від початкових умов відбувається або запізнювання пропозиції

$$S(p_{t+1})=D(p_t) \text{ або } S'(p) < |D'(p)| \quad (8)$$

або запізнювання попиту

$$D(p_{t+1})=S(p_t) \text{ або } S'(p) > |D'(p)|. \quad (9)$$

Рівняння виду (8), (9) більш детально та послідовно, ніж неперервні моделі, відображають процес прийняття рішень.

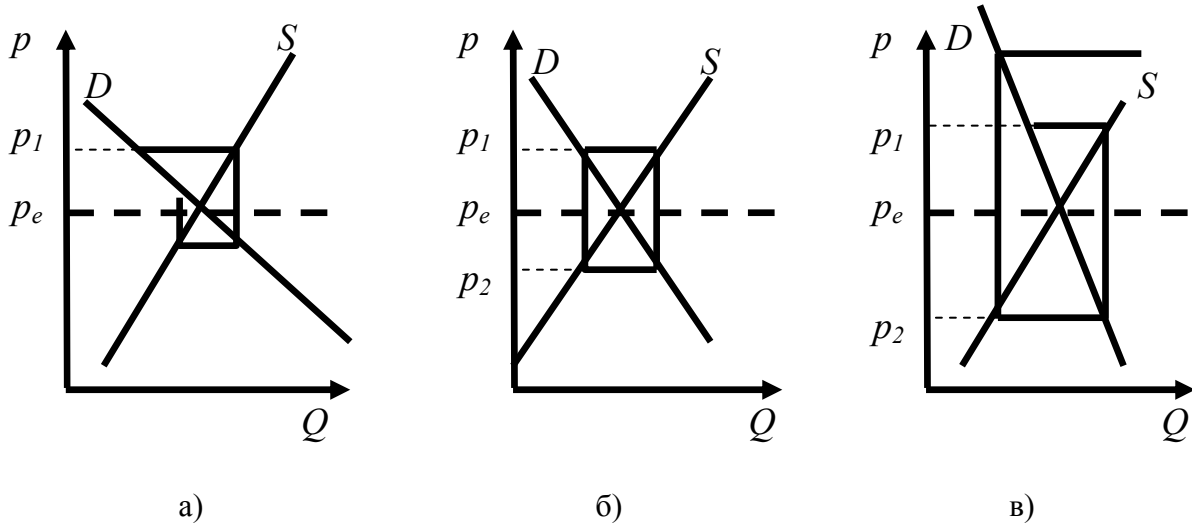


Рис. 1. Механізм встановлення рівноважної ціни в павутиноподібній моделі

На практиці найбільш поширеним є випадок виду (8), тому що виробники припускають, що ціна, яка була встановлена на початку поточного періоду, є основною для вибору обсягів виробництва в майбутньому періоді та не змінюватиметься протягом цього періоду.

Виходячи з (8) з урахуванням залежностей (1) і (2), отримуємо дискретне ітераційне відображення, що визначає значення ціни p_t на кожному кроці:

$$\begin{aligned} -\alpha + \beta p_{t+1} &= A - Bp, \\ p_{t+1} &= \frac{A + \alpha}{\beta} - \frac{B}{\beta} p_t. \end{aligned} \quad (10)$$

Відображення (10) є лінійним та графічно представлено на рис.2.

Дане відображення має єдину нерухому точку p^* , яка знаходиться на бісектрисі $p_{t+1} = p_t$:

$$\begin{aligned} p^* &= \frac{A + \alpha}{\beta} - \frac{B}{\beta} p^*, \\ p^* &= \frac{A + \alpha}{B + \beta}. \end{aligned} \quad (11)$$

Співвідношення (11) для p^* співпадає зі співвідношенням для рівноважної ціни p_e в (6).

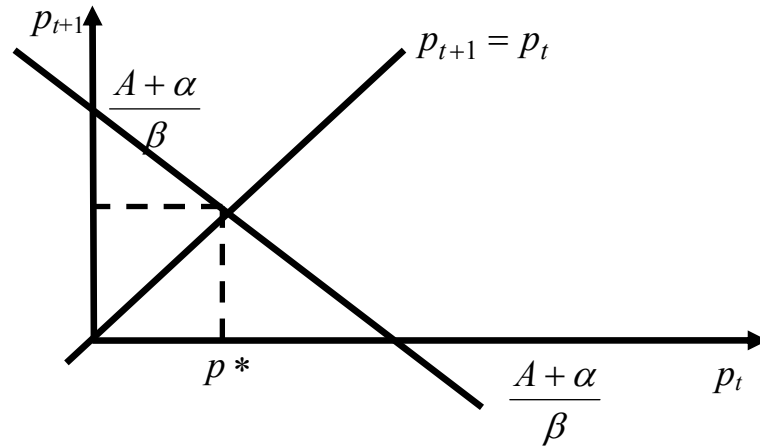


Рис. 2. Графічне відображення зміни ціни p_t

Нерухома точка p^* може бути такою, що притягує або відштовхує, в залежності від значення модулю похідної функції (10) в цій точці [8]. Тоді модуль похідної лінійної функції (10) дорівнює:

$$|p'_t| = \frac{B}{\beta}. \quad (12)$$

Якщо $\frac{B}{\beta} < 1$, то p^* є точкою, що притягує. Це відповідає випадку, що представлений на

рис. 1,а. Якщо $\frac{B}{\beta} > 1$, то p^* є точкою, що відштовхує, і динаміка (11) представлена рис 1,в.

Якщо $B = \beta$, то динаміка траєкторій відображення (11) є циклічною (рис. 1,б). Інших станів поведінки системи у випадку лінійного відображення не існує.

Але для переносу на реальний конкурентний ринок лінійна павутиноподібна модель є достатньо примітивною. Тому все більше досліджень присвячується аналізу нелінійної павутиноподібної моделі, її хаотичної поведінки та станів, при яких виникають біфуркаційні коливання цін. Нелінійна модель шляхом перетворень може бути представлена у виді:

$$p_{t+1} = Ap_t - Ap_t^2. \quad (13)$$

Відображення (13) представляє собою широковідоме логістичне відображення [8], яке в залежності від значення біфуркаційного параметру A має складну динаміку – від циклічної до хаотичної поведінки траєкторій. На рис. 3 представлена біфуркаційна діаграма для відображення (13).

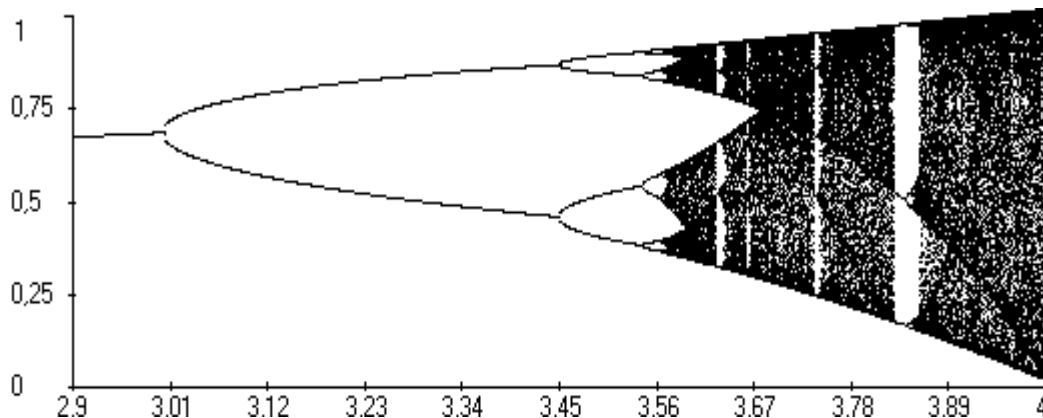


Рис. 3. Біфуркаційна діаграма

У якості перспектив подальших досліджень пропонується включення в модель встановлення рівноважної ціни різних за типом функцій попиту та пропозиції. Це надасть можливість максимально наблизитися до умов реального ринку. Використання методів регулювання хаотичного руху може служити передумовою розробки стратегій управління та стабілізації цін з урахуванням великої кількості як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. Така модель допоможе більш детально зрозуміти складний механізм ціноутворення, проаналізувати його основні параметри та дослідити поведінку системи в цілому.

Поглиблене вивчення питання ціноутворення та процесу встановлення ринкової рівноваги дозволить виробникам більш швидко та гнучко реагувати на зміни попиту (зменшення величини надлишкового попиту), сприятиме збалансуванню кількості товарів, що пропонується, підвищенню якості продукції, а також введенню на ринок нових товарів за потребами споживачів та за взаємовигідною ціною.

Література:

1. Carl Chiarella, Xue-Zhong He, Peiyuan Zhu Fading memory learning in the cobweb model with risk averse heterogeneous producers [Електронний ресурс]. – Режим доступу: \www/ URL: <http://depts.washington.edu/sce2003/Papers/31.pdf>. – Назва з екрану.
2. Cars H. Hommes Heterogeneous agent models in economics and finance [Електронний ресурс]. – Режим доступу: \www/ URL: http://feb.kuleuven.be/fac/Slides_Degrauwe/HomHBchapter23.pdf. – Назва з екрану.
3. Akio Matsumoto Ergodic Cobweb Chaos [Електронний ресурс]. – Режим доступу: \www/ URL: <http://emis.ams.org/journals/HOA/DDNS/1/2135.pdf>. – Назва з екрану.
4. Шевченко В.В. Использование паутинообразной модели для принятия перспективных решений [Електронний ресурс]. – Режим доступу: \www/ URL: http://library.donntu.org/fem/vip87/87_18.pdf. – Назва з екрану.
5. Боровська Т.М. Моделирование и оптимизация процессов развития производственных систем с учетом использования внешних ресурсов та ефектів освоєння [Електронний ресурс]. – Режим доступу: \www/ URL: <http://irbis-nbuv.gov.ua>. – Назва з екрану.
6. Лебедев В.В. Компьютерное моделирование рыночных механизмов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: \www/ URL: http://vivovoco.ibmh.msk.su/VV/JOURNAL/NATURE/12_01/MODEC.HTM. – Назва з екрану.
7. Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Паутинообразная модель [Електронний ресурс]. – Режим доступу: \www/ URL: <http://inventech.ru/lib/micro/micro-0020/>. – Назва з екрану.
8. Шустер Г. Детерминированный хаос: Введение. – М.: Мир, 1988. – 240 с.

Lebedeva L.N.

PhD, professor

Belova I.S.

researcher

Zaporizhzhya Institute of Economics and Information Technologies, Ukraine

MODELING AND ANALYSIS OF UKRAINE ECONOMY OPENNESS

Лебедева Л.Н.

к.ф.м.-н., доцент

Белова И.С.

соискатель

Запорожский институт экономики и информационных технологий, Украина

МОДЕЛИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ ДИНАМИКИ СТЕПЕНИ ОТКРЫТОСТИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

This paper deals with the economy openness indicators. The Results of cluster analysis in the context of open economies are described On the basis of the simulation model is analyzed the possible consequences of abrupt change in the economy openness degree.

Keywords: open economy, simulation model, cluster analysis, dynamics

В статье выполнен анализ динамики показателей, характеризующих степень открытости экономики. Описаны результаты кластерного анализа экономик в зависимости от степени открытости. На

основе имитационной модели выполнен анализ возможных последствий резкого изменения степени открытости отдельно взятой экономики.

Ключевые слова: открытая экономика, имитационная модель, кластерный анализ, динамика

В последние годы в мировой экономике наблюдается интенсификация интеграционных процессов. Возможные последствия данного процесса для отдельных экономик далеко неоднозначны. С одной стороны, наблюдается очевидное опережающее развитие стран-членов экономических объединений по сравнению со «странами-одиночками», полагающимися преимущественно на свои собственные ресурсы.

С другой стороны, большая степень открытости повышает риски внешнего воздействия и усиливает чувствительность национальной экономики к глобальным и региональным экономическим кризисам. Это диктует необходимость исследования процессов происходящих в мировой экономической системе и динамики степени открытости отдельных экономик. Особенно важны результаты таких исследований для Украины, которая после обретения независимости активно включилась в процессы мировой интеграции, но при этом страна до сих пор не является полноправным членом ни одного из крупных экономических объединений соседей.

Целью данной статьи является анализ степени открытости экономики Украины, исследование механизмов взаимодействия открытых экономик и их объединений на мировом рынке и разработка имитационной модели, позволяющей оценить зависимость траектории развития отдельно взятой экономики от глубины интеграции ее во внешнеторговое взаимодействие.

Украинская экономика достаточно продолжительное время являлась подсистемой экономики с командно-административной, плановой формой ведения хозяйства. Это накладывало значительные ограничения на ведение внешней торговли, на взаимодействие с другими экономиками. Став независимым государством, Украина реализовывала курс на построение рыночной экономики и либерализацию внешней торговли. Никто не оспаривал то, что ориентация исключительно на собственные силы при развитии экономической системы страны является тормозом экономического и социального развития, так как это связано с нерациональным использованием национальных ресурсов [1,2].

Поэтому Украина, резко открыв границы и включившись в процессы глобализации и интернационализации, стремилась к участию в интеграционных объединениях, которые помогли бы сбалансировать внешние и внутренние экономические интересы. Одно из первых таких объединений, членом которого стала Украина, СНГ.

Украина защищает свои экономические интересы через участие в международных финансовых организациях (ЕБРР, МВФ, Всемирный банк). С 2008 года Украина является членом Всемирной торговой организации.

При анализе принципов формирования экономических объединений можно заметить, что, как правило, страны вступают в географически наиболее близкие к ним интеграционные сообщества. Для Украины территориально близки два экономических союза: ЕС, объединение 3-4 уровня интеграции по Балласу [3], и Евразийский экономический союз (до 01.01.2015 - Евразийское экономическое сообщество), уровень интеграции которого оценивается между 2 и 3.

Одновременное участие в обоих союзах невозможно, так как в этом случае возникают риски того, что Украина может стать транзитной зоной для ухода экономических агентов от ограничений, устанавливаемых союзами по отношению друг к другу.

Для анализа степени включенности страны в мировое хозяйство используют показатели открытости экономики [1,2]. Традиционно в качестве основного показателя используются значения экспортной или внешнеторговой квоты, которые исчисляются соответственно по формулам (1), (2).

$$ЭК = \frac{\mathcal{E}}{ВВП} \times 100\%, \quad (1)$$

где ЭК – экспортная квота;

Э – объем экспорта текущего периода;
ВВП – ВВП текущего периода.

$$ВТК = \frac{ВТ}{ВВП} \times 100\%, \quad (2)$$

где ВТК – внешнеторговая квота;
Вт – внешнеторговый оборот текущего периода.

Кроме этих показателей используется и показатель импортной квоты (3), характеризующий зависимость данной страны от импорта.

$$ИК = \frac{И}{ВВП} \times 100\%, \quad (3)$$

где ИК – импортная квота;
И – импорт текущего периода.

В данном случае и для последующего анализа понятие квоты (экспортной, импортной, внешнеторговой) используется в значении макроэкономического показателя включенности страны в мирохозяйственные связи. Хотя есть и другое, более распространенное, употребление данного термина: экспортная квота – наложенное правительством количественное ограничение на вывоз из страны определенных товаров и услуг.

Выполним количественный анализ динамики показателей степени открытости экономики Украины. В качестве исходных данных для этого использовался внешнеторговый баланс Украины [4].



Рис. 1. Динамика показателей открытости экономики Украины в %

Из приведенных данных следует, что и экспорт, и импорт имели положительную динамику. При этом сохранялось отрицательное сальдо внешней торговли, которое по абсолютной величине также имеет тенденцию к увеличению.

На рис. 1 можно увидеть, что сразу после распада Советского Союза как экспортная, так и импортная квоты для Украины не превышали 25%, но уже к 1995 году, т.е. в течение 4 лет, показатели открытости приблизились к современному уровню. Кроме того, на протяжении всего исследуемого периода импортная квота превышала экспортную (исключение составляют 2000 - 2004 годы), что говорит о высокой зависимости украинской экономики от импорта.

Нельзя судить о степени открытости какой-либо системы вне связи ее с другими аналогичными системами. Для того, чтобы определить место Украины среди других стран мира по данному показателю, а также для анализа связи открытости экономики с уровнем ее развития выполним кластерный анализ.

Для анализа, проведенного авторами, использовались трехмерные векторы, элементами которых являются импортная квота, внешнеторговая квота, экспортная квота. Формирование массива анализируемых данных выполнено на основе статистика Мирового банка по 100 странам [5].

Кластерный анализ выполнялся по методу k-средних с помощью программы STATISTICA.

В результате кластеризации исходной совокупности были получены 5 кластеров. Украина попала в кластер, характеризующийся средней степенью открытости. Кроме Украины в этот кластер попала 21 страна.

Выполним более детальный анализ данного кластера. В этом кластере в зависимости от степени сходства можно выделить три подкластера.

В первый входят страны с высокой экспортной и низкой импортной квотой (Бахрейн, Бруней, Катар, Туркменистан).

Во второй группируются страны с примерно равными уровнями экспорта и импорта. Именно в эту группу вошла Украина.

В третьей группе находятся страны, у которых импортные потоки превышают экспортные, а открытость, в целом, выше, чем у второго подкластера. Это Болгария, Фиджи, Иордания, Македония, Маврикий, Молдова и Монголия.

Наглядно описанные выше результаты представлены на рис. 2.

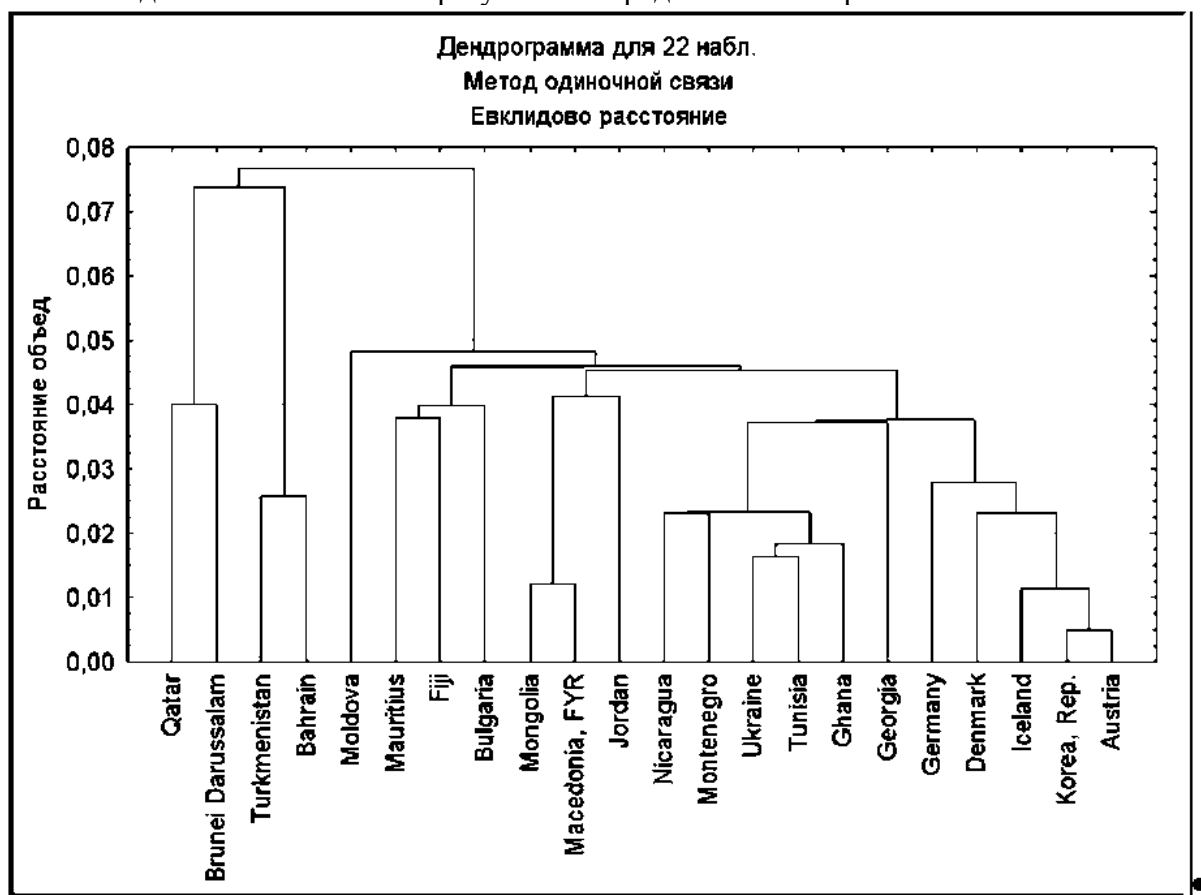


Рис. 2. Иерархическая классификация стран 1 кластера по степени открытости

Для моделирования взаимодействия экономик на открытом рынке была разработана иерархической имитационная модель, состоящая из внешнеторговой оболочки верхнего уровня, позволяющей интегрировать как отдельные экономики, так и их объединения.

Разработанная оболочка позволяет имплементировать неограниченное количество экономик-агентов с одинаковой внутренней структурой («ядром» экономики), различающихся внутренними параметрами.

Добавление нового агента не требует изменений на верхнем иерархическом уровне модели.

Построение модели на основе предложенной методики было выполнено в имитационной среде AnyLogic. За основу взято взаимодействие через экспортно-импортные потоки.

Имитационный анализ построенной модели позволил сделать следующие выводы.

Определяющими факторами траектории развития экономики являются ее внутренние параметры. Степень открытости влияет на амплитуду колебаний макроэкономических показателей. Более высокая степень открытости снижает управляемость экономики. Если в одной из соизмеримых взаимодействующих экономик возникает хаотический режим, то рано или поздно он перейдет и в другие, более стабильные, элементы системы.

Литература:

1. Тенг Д. Сущности и этапы международной экономической интеграции. [Электронный ресурс] / Делюкс Тенг // Электронный научный журнал Режим доступа: <http://zhurnal.ape.relarn.ru/articles/2010/009.pdf>
2. Шарпатова Ю.Е. Классификация стран мира по степени открытости экономики [Электронный ресурс] / Ю.Е. Шарпатова // Современные научные исследования и инновации. – Декабрь 2013. – № 12. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2013/12/30452>
3. Balassa B.A. Types of economic integration / B.A. Balassa // International Bank for Reconstruction and Development, 1974.
4. Статистический сборник «Внешняя торговля Украины»: Государственная служба статистики Украины, Киев, 2013.
5. Статистические данные Мирового Банка [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://databank.worldbank.org/>

Maksimova I. I.

Ph.D. in economic science

State Institution of Higher Education "Kryvyi Rih National University"

INCREASING OF MINING ENTERPRISE PROFITABILITY BY ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELING OF ORE EXTRACTION

The research considers key issues of economic-mathematical modeling of complex reserves extraction, which allows to increase a profitability of mining enterprise. Such modeling intends the elaboration of technical and economic indicators. The set of these parameters is offered to define optimum reserves delineation by modeling of different variants of ore contour and selection one with the best economic benefits. At economic-mathematical modeling attention is focused on important issues of conditioned ore extraction and partial revaluation of unconditioned reserves. Thereto model offers special coefficient characterizing the level of conditioning reserves at contemporary mining enterprise. The fundamental stages of economic efficiency evaluation of iron ore reserves are described.

Key words: *economic-mathematical modeling, mining enterprise, economic efficiency, reserves extraction, efficiency indicators.*

Introduction. Essential task of mining enterprises lies in optimization of production volumes of ore, production capacity of mines, efficient use of deposit reserves regarding social, economic, production and technological, organizational, ecological and other factors. Under such conditions the main factor of the stable economic growth of mining enterprises is a provision of a raw material base, which is characterized by the availability of the needed amounts of ore reserves. Nowadays a raw material base defines economic value of a deposit and industrial potential of the enterprise [1, p. 34]. So that reasonable choice of the reserves line is determined by the amount of iron ore reserves suitable for mining which eventually influences economic indicators of mining.

Due to the dynamics of market conditions, change of technical and economic possibilities of the enterprise, the determination of conditions and choice of the reserve line must be carried out on the basis of economic-mathematical modeling of ore extraction.

Research tasks. With the purpose of profitability increasing, the economic-mathematical model of ore extraction presupposes a few tasks. Firstly, modeling intends the description of fundamental stages of economic efficiency evaluation of iron ore reserves. Secondly, it's necessary to form the set of a system of indicators (economic and technical) for calculation of condition parameters and selection of the reserves line regarding economic indicators of mining.

Reviews of publications. Some authors establish the following fundamental criteria for the economic-mathematical modeling of ore extraction [2-4]: minimal grade of commercial components; cut-off grade; depth of an ore body; depth of deposit occurrence that determines the difficulty or inaccessibility of mining; assessment of rigidity of rock in excavations, which is determined by engineering and geological research that foresee the determination of physical and mechanical properties of ores and ore-bearing solids and deposits; characteristics of ore solidity; engineering and geological features of rock massifs such as anisotropy, composition, natural fraction pattern, tectonic structure, textural peculiarities, dilapidation in the weathered layer; and other processes that can complicate the mining of the deposit.

According to other researches, the economic-mathematical modeling of ore extraction should be done according to the following principles of investment projects evaluation, which are acknowledged in the world practice.

First, economic efficiency of the ore mining is determined for the full cycle of production activity of a mining enterprise [5, p. 48].

Second, simulation of costs and incomings that form the monetary flows is performed in full regarding all production processes of commercial mining, taking into account investments made by years [6, p. 112; 7, p. 84].

Third, the calculation of the effect has to include the period starting from geological survey, excavation and mining, recultivation of the environment and nature saving to the moment of product realization [8, p. 375].

Fourth, it must be observed that the determination of a certain mineral resource as a conditional one is provisional and rather flexible regarding the time of assessment, enterprise strategy and other factors [9, p.47]. First of all it is due to the fact that the criteria of availability and efficiency are changed with the development of scientific and technical progress and general economic situation.

The named aspects determine the necessity of periodical revision of condition parameters and choice of the line of iron ore reserves. It can be done by the apparatus of economic-mathematical modeling.

Results. According to the task of this research economic-mathematical modeling allows to increase the enterprise profitability by the optimization of ore extraction. It intends the following stages:

1. Analysis and generalization of statistic materials of geological, mining and technical, and technological assessment of the ore deposit and enterprise.

2. Justification of the annual productivity of the mine, system of deposits, volumes of losses and depletion.

3. Determination of economic and technical indicators and parameters of conditions necessary for selection of the line and calculation of reserves.

4. The logistic evaluation of provision of the enterprise with necessary resources and equipment, analysis of the external economic environment, level of prices on products and resources, level of taxes and obligatory payments, possibilities of the enterprise to organize mining and further ore processing.

5. Determination of a system of model's criteria on the basis of comparative analysis of technical and economic indicators of exploitation at different variants of the reserves extraction.

As a result, a comprehensive system of indicators for the model should include the following elements: amount of reserves in a particular path; company's annual performance; labour capacity by ore and the resulting products; operating costs for ore extraction and processing; total costs for mining and processing; price of commodity products per unit; economic value of stocks; annual income from the production of the mining enterprises; capital investments volume; net income for

the period of operation of a deposit by choosing a particular path; internal rate of return; profitability of production activity of mining enterprises.

The model was building on the base of this principles, allows to compare several variants corresponding to different outlines of the deposit and thereby varying the average content of metals in the ore. It must be noted that, attributing reserves to the group of balance ones is relative. The change in needs of the amount of iron ore mining, technology of mining or concentration may evoke the necessity of their economic revaluation and selection of a more reasonable line. In this aspect the unconditioned reserves may be named as "potentially economical" due to the fact that the feasibility study of conditions proves the possibility of their preservation in the subsurface recourses for accompanying mining together with the balance ones or their mining, storage and preservation for the future use.

The economic component of conditionality is considered in the economic-mathematical model such as a criterion of efficiency. It is based on comparison of withdrawn industrial values from 1 t of ore reserves and the cost of ore extraction and processing

$$R_v \cdot (1 - \nu) / (1 - r) \geq (E_m + E_p) \cdot (1 - \nu) / (1 - r)$$

$$\text{thus } C_C = R_v / E_{mp} = \begin{cases} 0..1, & \text{unconditioned;} \\ > 1, & \text{conditioned.} \end{cases}, \quad (1)$$

where C_C —coefficient characterizing the level of conditioning reserves; E_m, E_p - expenditures on mining, USD/t; E_p - expenditures on processing of iron ores, USD/t; E_{mp} – full expenditures on mining and processing of ores, USD/t; R_v - withdrawn value, USD/t; r - coefficient of dilution; ν - coefficient of ore losses.

Due to (1) modeling shows the following situations:

1. In case the costs for extraction and processing exceed the withdrawn value, the coefficient of conditionality $C_C < 1$ and ore reserves are unbalanced (unconditioned).

2. When $C_C > 1$, the reserves are related to the balanced. The larger value of C_C , the higher level of ore conditionality and its value.

The application of economic-mathematical model on Ukrainian enterprises shows a few important results.

First, it should be noted that as the contours of the deposit increase, the common stocks grow, but the average metal content reduces. The production capacity of enterprises by ore mass and in most cases – by final product - increases. The most complete economic evaluation of deposits is only possible while addressing the task of selecting the optimal path of stocks and optimal production of mine capacity.

Second, the reduction of metal in the ore reduces the value of the extracted ore mass, but by increasing the scale of deposit, the unit costs of enterprise on extraction and processing of iron ore are reduced. In addition, by increasing of the deposit and the enterprise, the productivity of labour increases by ore mass. However, by reducing the contents of metals in the ore at the expense of joining a certain path and the attraction of unconditioned stocks, the productivity of the end product is reduced, that at some point may lead to lower productivity for metal, despite its growth over the ore mass.

Third, when comparing outlines of the deposits it should be noted that as the iron ore reserves increase, the enterprise capacity may be significantly increased not only by ore mass, but also by the end product, and therefore reduce the unit capital investments (USD /t). Thus, when increasing the productivity of enterprise within P_0 to P the unit operating costs (USD t) are reduced by the amount

$$\Delta C_{EP} = C_{fix} \cdot (1 - P_0 / P), \quad (2)$$

where C_{EP} - the cost of ore extraction and processing, USD /t; C_{var} -conventionally-variable costs in the ore mass mining and processing, USD/t; C_{fix} - the amount of conditionally fixed costs, USD/t; P - annual production capacity of enterprises by ore mass, thousand tons/year.

The modeling allows to determine the total profit for the operation period of a deposit when approving a specific path. It's determined by the formula

$$P = \sum_{i=1}^T Q_i (R_V - E_{MPi}) \cdot k_v / k_r, \quad (3)$$

where Q is the reserves amount by a certain path field, which is extracted in the i - year of exploitation, t ; E_{MP} - expenditure on ore mining and processing in the i -year USD/ t ; R_V – removed value in the i - year, USD/ t ; k_r - coefficient characterizing the level of dilution ($k_r=1-r$); k_v - coefficient characterizing the level of ore loss ($k_v=1-v$); T - working term of the deposit by choosing a path of stocks, years.

The application of a model shows, that on the basis of the calculations ore reserves may be designed to meet the most favorable outline (onboard) content, and take into account the trend towards further involvement in the operation of unconditioned ores.

Conclusions. The optimization of enterprise activity by modeling economic-mathematical allows to set the parameters of conditions and choice the optimum line of iron ore reserves ensure an optimal amount of ore extraction. It allows to establish a stable enterprise productivity by iron ore mass and mining-metallurgical products, which is particularly actual for enterprises. In the issue it allows to increase economic efficiency and comprehensiveness of reserve extraction.

As a result, the application of economic-mathematical model of ore extraction allowed to solve actual tasks:

- to evaluate the economic efficiency of different ore reserves. So that, profitability of mining enterprise increased per 15%;
- to define key economic indicators at particular mining environment;
- to determine cost-beneficial conditions and thus optimum reserve delineation;
- to extend and to optimize raw material base in accordance with the specified parameters of the conditions;
- to reduce unit expenditures on mining and processing of iron ores.

The actual direction of the author's further research lies in the development and justification of economic mechanism of determination of the effectiveness of iron ore extraction at contemporary mining enterprises.

References:

1. Rudenno V. The Mining Valuation Handbook: Mining and Valuation for Investors and Management / 4 edition. – NY: Wrightbooks, 2012. – 624 p.
2. Gertsch R. E., R. Lee Bullock. Underground Mining Methods: Engineering Fundamentals and International Case Studies. Society for Mining Metallurgy & Exploration. – Washington DC, 2011. – 378 p.
3. Milyutin A.G. Exploration and Geological-Economic Estimation of Mineral Deposits. – M.: MGOU, 2014. – 157 p.
4. Wellmer F. Statistical Evaluations in Exploration for Mineral Deposits. – Springer, 2011. – 401 p.
5. Crawford G.D. Mine Optimization and Operations Research //Pincock Perspectives, vol. 41.-NY, 2013.-P: 47-63.
6. Wagner M., Wellmer F., Dalheimer M. Economic Evaluations in Exploration. 2nd ed.- Springer, 2010.- 264 p.
7. Massood S. Project Financial Evaluation and Estimation. – Massachusetts: Institute of Technology, 2011. – 174 p.
8. Rogerson C.M. Mining enterprise, regulatory frameworks and local economic dewelopment // Journal of Business Management / Vol. 5 (35). – 2011 – P: 373-382.
9. Astakhov A.S. Environmental security and Exploitation of Natural Resources. – M.: MGGU, 2009. – 350 p.

9. STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE

Akhmedova O.O.

PhD in Public Administration, Associate Professor
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Ukraine

PUBLIC MANAGEMENT OF THE TOURISM INDUSTRY OF UKRAINE

Ахмедова О.О.

к.держ.упр., доцент

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, Україна

ДО ПИТАНЬ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНОЮ ГАЛУЗЗЮ УКРАЇНИ

The paper investigates the current situation and problems of governance in the field of tourism. The basic legislation in the study area and possible prospects of improving mechanism of management of the tourism development are studied.

Keywords: *government, administration, tourism, efficiency, law, development, mechanism.*

В роботі досліджено сучасний стан та проблеми державного управління у галузі туризму. Досліджено основні законодавчі акти в досліджуваній сфері та можливі перспективи удосконалення механізму управління розвитком туризму.

Ключові слова: *держава, управління, туризм, ефективність, закон, розвиток, механізм.*

Постановка проблеми в загальному вигляді. Туристичний бізнес на сьогодні є однією з тих галузей, де протягом останніх років зафіксовано підвищений інтерес серед науковців та спеціалістів-практиків до існуючих проблем в сфері розвитку галузі. Це було зумовлено вкрай важливою роллю, що відіграють туристичні подорожі в питаннях організації відпочинку та оздоровлення українських громадян, та роллю самого туризму як дохідної галузі національної економіки, що здатна до позитивних перетворень та інтенсивного темпу зростання. З огляду на це, питання ефективного управління туристичною галуззю набуває особливої необхідності, назріла потреба побудови такої системи державного управління, яка б ґрунтувалася, з одного боку, на сучасних досягненнях цивілізації, а з іншого – на реальних потребах та можливостях нашого суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Активна і динамічна політика в сфері туризму базується на результативному і неперервному впливі держави на розвиток туризму через охоплення усіх етапів становлення туристичних послуг. Оскільки кожна політика має формуватися під впливом головних потреб та з врахуванням інтересів суспільства, то особливість державної політики має відображати багатоаспектність цих потреб та інтересів для максимально ефективного існування і значного розвитку суспільства. Ці питання глибоко проаналізовані в працях В.В. Тертички [1], О.О. Кушерець [2], О.Г. Осауленка [3] та інших дослідників. Туристична політика є складовою частиною політики держави, сукупністю теоретичних ідей, цілей і завдань, практичних заходів розвитку туризму. Результативний і свідомий вплив держави на окремі ланки «туристичного циклу» пов'язаний з гармонійним розвитком туризму. Як справедливо зазначає І.В. Валентюк [4, с.400], політика держави в сфері туризму означає свідому підтримку і формування туризму різними організаціями і установами, які своєю діяльністю впливають на все те, що є важливим для туризму.

Таким чином, державну політику в сфері туризму слід трактувати як систему способів та методів державного впливу, механізмів та інструментів соціально-економічного, правового і культурного характеру, яка реалізується органами влади, а також державними і недержавними підприємствами, що займаються, прямо чи опосередковано, туристичною діяльністю, з метою регулювання та надання підтримки всієї туристичної галузі.

Розробка поняття «державна туристична політика» дозволила дослідникам, зокрема В.А. Євдокименку [5], С. Пилипенку [6] та іншим авторам визначити фундаментальні характеристики цього терміну, виявити суттєві і функціональні відмінності регіональної політики в сфері туризму та зафіксувати просторові та часові характеристики її організаційного та керівного впливу. Підсумовуючи та синтезуючи теоретичні концепції вивчення державної туристичної політики, вищезазначені автори прагнули змодельовати для туристичної галузі систему з максимально ефективною реалізацією державних управлінських рішень.

Суттєві аспекти державного регулювання сфери туризму разом з проблемами організаційного, соціального та економічного механізмів, функціонування державної туристичної політики в ринкових умовах були досліджені в роботах Г. Александрова, І. Давиденко, Л. Давиденко, З. Варналій, Н. Ветрова, А. Гайдука, А. Чечель, Р. Росохи та багатьох інших вчених. Але до цього часу не було доведено наявності залежності рівня розвитку туристичної сфери від загальної ефективності державного управління в цій галузі. Також не було повністю виявлено силу впливу на соціальну та економічну ефективність механізмів державного регулювання в туристичній галузі – в той час, як цей вплив є важливим процесом для виходу держави на міжнародний туристичний ринок. Недостатньо детально розглядають і питання оптимізації напрямків розвитку внутрішнього туризму, регулювання туристичної галузі органами державної влади. Недостатньо дослідженими також є питання, що пов'язані з політико-правовим впливом державних органів влади на цю сферу, а також вкрай важливе питання законодавчого визначення основ, формування механізму впливу, аналізу проблем туристичної галузі та їх практичної реалізації [7].

Формулювання цілей статті. Основною метою статті є поглиблення досліджень в сфері формування ефективного механізму державного управління туристичною галуззю.

Виклад основного матеріалу.

Враховуючи важливість розвитку туризму, необхідно усвідомлювати, що без ґрунтовної нормативно-правової бази, яка має бути регулятором усіх суспільних відносин в туристичній сфері, розвиватися їй буде неможливо. Державна політика в сфері туризму є частиною загальної державної політики, що забезпечується діяльністю держави в сфері розвитку туристичної інфраструктури та підтримки суб'єктів туристичного ринку, вдосконалення і урізноманітнення форм та способів туристичного обслуговування і зростання на цій основі державного економічного і соціального потенціалів.

Поступовий стабільний розвиток туризму в країні значно гальмується через брак цілісної системи державного управління туристичною сферою в регіонах, різнобоям в підпорядкованості закладів проживання туристів, санаторно-курортних, оздоровчих та рекреаційних установ різноманітним міністерствам та багатьом іншим центральним органам виконавчої влади, поганою якістю наявної нормативно-правової бази. Також мають місце брак організаційного, інформаційного і матеріального забезпечення і підтримки суб'єктів-підприємств в сфері туризму від держави, недостатність обсягів інвестицій для забезпечення розвитку матеріально-технічної бази туризму, брак інфраструктурних об'єктів туристичної сфери.

Слід підкреслити, що в Законі України «Про туризм» відсутнє визначення поняття «державне регулювання в сфері туризму». Такого визначення немає також в наявних нормативно-правових актах, які регулюють відносини в сфері туризму. Згідно норм міжнародної практики і основних принципів СОТ, ми пропонуємо визначити його як діяльність з організації роботи державних органів влади, що спрямована на вивчення, координацію й регулювання туристичного розвитку як в країні, так і на міжнародному рівні, планування роботи державних органів влади з врахуванням всіх можливих аспектів – соціальних, економічних, виховних, оздоровчих, інформативних і екологічних.

Відповідно до законодавства, регулювання в туристичній сфері здійснюється Верховною Радою України, Кабінетом Міністрів України, місцевими державними

адміністраціями, органами місцевого самоврядування, а також іншими органами в межах їх компетенції.

До виключних повноважень Верховної Ради України в туристичній сфері належать визначення основних напрямів державної політики в туристичній сфері, визначення правових засад регулювання відносин в галузі, їх удосконалення та адаптація до загальновизнаних норм міжнародного права, визначення в законі про Державний бюджет України обсягу фінансового забезпечення туристичної галузі. Кабінет Міністрів України, відповідно до Конституції та законів України, здійснює державне управління та забезпечує реалізацію державної політики в туристичній сфері, розробляє та затверджує програми розвитку туризму в Україні і фінансує їх виконання відповідно до бюджетного законодавства, приймає нормативно-правові акти, що регулюють відносини в галузі туристичної діяльності, забезпечує раціональне використання туристичних ресурсів і вжиття заходів для їх збереження, визначає порядок організації рятувальних команд і порядок вжиття рятувальних заходів, створює державну систему наукового забезпечення в галузі туристичної діяльності; здійснює міжнародне співробітництво в туристичній сфері; вирішує інші питання, віднесені Конституцією та законами України до його повноважень.

Створене у 2011 році Державне агентство України з туризму і курортів, яке брало участь в підготовці проектів законодавчих та інших нормативних актів з питань туризму, було ліквідоване постановою Кабінету Міністрів України «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» від 10 вересня 2014 р. № 442 [8], яка вступила в силу 16 вересня 2014 р., а його повноваження були передані Міністерству економічного розвитку та торгівлі України. З інституціонального ж погляду державне регулювання в туристичній сфері бізнесу представлено центральним органом державної влади в сфері туризму – Міністерством інфраструктури. Тобто, виникає ситуація, коли повноваження, завдання та функції Міністерства інфраструктури можуть дублюватися або суперечити Мінекономічному розвитку, що ставить під сумнів доцільність ліквідації профільного Агентства.

Окрім Міністерства інфраструктури, державне управління певними галузями туристичної сфери здійснюють також центральні органи державної виконавчої влади, а саме Міністерство екології та природних ресурсів, Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Державне агентство лісових ресурсів України, Державне агентство земельних ресурсів України, Міністерство доходів та зборів та інші. Дані органи в межах своєї компетенції готують та надають пропозиції для реалізації існуючої державної політики в туристичній галузі, допомагають створювати організаційно-правові й економічні механізми для виконання державної політики в туристичній галузі економіки країни.

В Україні було також створено громадські об'єднання й організації, що стосуються туристичної сфери, зокрема можна назвати Туристичну асоціацію України, Всеукраїнську спілку туроператорів, Всеукраїнську спілку працівників асоціацій, підприємств і організацій туристичної сфери та інші організації. Всеукраїнська спілка громадських організацій «Рада з питань туризму та курортів» наразі об'єднує переважну більшість найвпливовіших національних та місцевих професійних спілок та громадських організацій, чия діяльність дотична до сфери туризму. Головним завданням цієї Ради стала максимізація зусиль з формування в країні розвинутого туристичного ринку, підвищення конкурентоспроможності національного туризму, сприяння веденню туристичного бізнесу та заохочення інвестицій в нього, робота над позитивним іміджем України як потенційного туристичного напрямку.

Обласні та районні ради, згідно своїх повноважень, схвалюють регіональні програми з розвитку туристичної галузі, фінансування яких здійснюється з відповідних обласних і районних бюджетів, а також контролюють здійснене фінансування цих регіональних програм з розвитку туризму за рахунок обласних і районних регіональних бюджетів. Сільські, селищні та міські ради, згідно своїх повноважень, схвалюють міські програми з розвитку туристичної галузі, фінансування яких здійснюється з відповідних міських бюджетів, а також контролюють здійснене фінансування цих міських програм з розвитку

туризму за рахунок власних бюджетів, вживають заходів зі стимулювання діяльності суб'єктів господарювання, що надають туристичні послуги [8].

Висновки та перспективи подальших розвідок в даному напрямку.

З часу прийняття Закону України «Про туризм» минуло багато часу, неодноразово мінялися і органи, які здійснювали державне управління туристичною сферою, а також ті суспільні відносини, які потребували належного правового регулювання. Незважаючи на удосконалення та спроби реформувати управління туристичною сферою, вони суттєво відстають від тих суспільних відносин, які на даний час виникають в суспільстві. А враховуючи ту обставину, що нормативно-правовий акт повинен не тільки ефективно врегульовувати уже наявні в державі процеси, а і передбачати можливий їх розвиток, постає нагальна необхідність у вирішенні даної проблеми.

Уже сам факт прийняття надзвичайно великої кількості підзаконних нормативно-правових актів, які покликані були доповнити, уточнити положення даного закону, свідчить про його недосконалість ще при прийнятті.

Наразі залишається досить актуальним питання щодо вдосконалення законодавства в галузі сприяння розвитку туризму. Ця важливість зумовлена не тільки очевидними кардинальними змінами в суспільстві, що відбулися після його прийняття, але й актуалізацією важливості туристичної сфери не лише як пріоритетної галузі вітчизняної економіки, але й фактора соціального розвитку, особливо в регіональному аспекті. Подальше вирішення даної проблеми може йти як через прийняття нового нормативно-правового акту, що зміг би відповідати сучасним суспільним процесам, так і шляхом прийняття змін до існуючих актів. Щоправда, слід зауважити, що в такому випадку необхідно усвідомлювати сутність досліджуваної нами проблеми, адже вкрай важливим є не лише сам факт прийняття нового нормативно-правового акту і його дія, але й ефективна та професійна реалізація законодавчих ініціатив.

Література:

1. Тертичка В. Особливості аналізу державної політики в умовах регіональної моделі управління: зб. наук. праць УАДУ [за заг.ред. В.І.Лугового, В.М.Князева]. – К.: Вид-во УАДУ, 2010. – Вип. 2, ч. 1. – С. 231-236.
2. Кушерець В.І. Туризм як джерело інноваційних знань / В. І. Кушерець // Туризм у XXI столітті: матеріали II-ої Міжнародної наук.-практич. конф., (10-11 жовтня, 2011 р.) / редкол. Цибух В.І. (голова) та ін. – К.: Знання України, 2012. – С. 32-36.
3. Осауленко О.Г. Інформаційне забезпечення державного управління сталим розвитком / О. Г. Осауленко. – К., 2011. – 72 с.
4. Валентюк І. В. Національний туризм та його розвиток в умовах глобалізації / І. В. Валентюк // Ефективність державного управління в контексті глобалізації та євроінтеграції: матеріали наук.-практ. конф. / за заг. ред. В.І. Лугового, В.М. Князева. – К.: Вид-во НАДУ, 2013. – Т.2. – С. 399-401.
5. Євдокименко В. Регіональна політика розвитку туризму. Методологія формування, механізм реалізації. /В. Євдокименко – Чернівці: «Прут», 2006. – 288 с.
6. Пилипенко С. Проблеми наукового забезпечення державної політики в галузі туризму / С. Пилипенко // Вісник УАДУ. – К., 2010. – С.176-180.
7. Політико-правове регулювання підприємництва в Україні: теорія і практика: Монографія / Варналій З.С. та ін. [за ред. З.С.Варналія, В.М.Кампо]. – К.: Знання України, 2005. – 378 с.
8. Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади: Постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2014 р. № 442 / [Електронний ресурс] – Режим доступу:<http://zakon.rada.gov.ua>. – Назва з екрану.
9. Закон України «Про туризм» // Відомості Верховної Ради України. – Офіц. видання. – 1995. – № 29.

Huliy N.M.
postgraduate student
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas, Ukraine

THE INTELLECTUALIZATION SUPPORT OF MANAGEMENT DECISIONS

Гулій Н.М.
аспірант
Івано-Франківський національний технічний університет нафти й газу, Україна

ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

In this article the current condition of intellectualization in the globalization context is analyzed. The concept-category set which is connected with the intellectualization of management decision making support is determined. The characteristic features of intellectualization support of management decisions which directly based on knowledge for the forming a development strategy in today's modern global world is given. The approaches of intellectualization support of management decisions ensuring based on situational management are examined.

Keywords: *intellectualization, knowledge, potential, intellectual potential, intellectual capital, management decision.*

У статті проаналізовано сучасний стан інтелектуалізації в умовах глобалізації. Визначено понятійно-категоріальний апарат, який пов'язаний з інтелектуалізацією підтримки прийняття управлінських рішень. Наведено характеристику особливості інтелектуалізації підтримки прийняття управлінських рішень, яка безпосередньо ґрунтується на знаннях для формування стратегії розвитку у сучасному глобальному світі. Розглянуто підходи щодо забезпечення інтелектуалізації підтримки прийняття управлінських рішень на основі ситуаційного управління.

Ключові слова: *інтелектуалізація, знання, людський потенціал, інтелектуальний потенціал, інтелектуальний капітал, управлінське рішення.*

Актуальність теми дослідження. Трансформаційні перетворення у соціальній та економічній системі України здійснюють вагомий вплив на рівень особистості, суспільства, держави, що актуалізує необхідність розроблення інноваційних інструментів підтримки прийняття управлінських рішень. Особливої актуальності в умовах сьогодення набуває питання впливу управлінських рішень на систему виробничих відносин.

Саме інтелектуалізація праці, виступаючи глобальною характеристикою сучасного розвитку виробничих сил і виробничих відносин, повинна визначати основні параметри, зміст та напрями інтеграції нашої країни в новий світовий простір. Поряд з цим постає питання прийняття управлінських рішень у виробничій діяльності, що включає в себе ряд проблем: недостатньо досліджена система інформаційного забезпечення управління виробничим процесом; відсутнє належне інтелектуальне забезпечення підтримки управлінських рішень у виробничо-економічних системах; не враховується принцип декомпозиції задач на рівнях ієрархії та ін.

Виклад основного матеріалу. В умовах глобалізації, як ніколи, зростає перерозподіл інтелектуальних і професійних ресурсів та акумуляція професійного інтелекту, тобто «світових розумів», що визначають темпи розвитку країн, які формують глобальні параметри порядку. Проте основна проблема полягає в тому, що наявна концепція інтелектуалізації в Україні вкрай недосконала. Водночас А. Тоффлер в теорії «третьої хвилі» та «зсуву влади» пише про формування глобального світового ринку, який ґрунтується на інноваціях, але розвитку якого заважають державні структури [1, с. 56–59]. Для того, щоб інтелектуалізація перетворилася на важіль розвитку, необхідно змінити стосунки між учасниками цього процесу, розкрити їхній потенціал, що вкрай важко за умов агрописьмового або рустикального суспільства [3, с.15–22]. Розвиток інтелектуалізації підтримки прийняття управлінських рішень пов'язаний з визначенням таких понять:

«Інтелектуальний потенціал і його здатність до специфікації» – нове знання повинно бути відкрито (генероване), а потім застосовано до специфічних завдань у конкретному організаційному/виробничому контексті;

«Людський потенціал» – це сукупність знань, практичних навичок і трудових зусиль людини [4, с. 125] або людські здатності, дарування, навички, які варто визнати особливою формою капіталу [5, с. 40].

«Інтелектуальний капітал» – знання, яке необхідно конвертувати у вартості; накопичення інтелектуальних активів у вигляді патентів, ліцензій, комп'ютерних програм, авторських програм тощо, а також динамічних характеристик, пов'язаних з людським капіталом організації та інноваційною діяльністю [6, с. 87-94]. За визначенням Програми розвитку ООН «людський капітал» – це знання, здатності, навички та досвід. Отже, «капітал», мається на увазі наявність знань, а «потенціал», мається на увазі здатності до їхнього одержання та використання. Поняття «людський потенціал» містить кілька складових частин – здоров'я, добробут, рівень освіти, соціально-психологічну гнучкість та інші якості. Насамперед людський потенціал (як і людський капітал) можна розглядати на двох рівнях: для характеристики людських ресурсів країни і для характеристики конкретної особистості. Людський потенціал – це здатності до одержання та використання інформації і знань [7, с. 92-93].

Варто зазначити, що людський капітал як функціональна складова інноваційного потенціалу – це знання, навички, практичний досвід, зумовлені інтелектуальною активністю, що є відображенням реалізації інтелектуальних, морально та культурно-орієнтованих здібностей людини до створення нового, раніше невідомого знання, що забезпечує одержання інтелектуальної та різних переваг перед конкурентами. З визначень випливає, що інтелектуальна активність відрізняє здатності до творчої праці від здатностей до виконавчої праці, а людський капітал від простої робочої сили, визначає умови та природу здатностей до праці.

«Інтелектуалізація» – це проникання інтелектуалізму в життя людей, насичення його розумовою діяльністю [8]. Процес інтелектуалізації – онтогенетичний процес використання та формування інтелектуально значущих можливостей і здібностей. Він обумовлений появою в трудовій діяльності великої кількості завдань з «розмитою» структурою, що вимагають нестандартних інноваційних підходів і рішень в різних аспектах професійної діяльності. Це висуває на перший план інтелектуальні затрати (з виробництва знань, інформації), що призводить в результаті до зміни функціональної структури праці [9]. Узагальнюючи визначення інтелектуалізації праці [9–10], можемо стверджувати, що інтелектуалізація праці – це вагоме підвищення рівня інтелекту, інтелектуальної діяльності персоналу, професійних та загальноосвітніх знань, які супроводжуються науково-технічним забезпеченням діяльності, що зумовлює появу нових технологій, використання яких веде до соціально-економічного розвитку та зумовлює безперевний розвиток персоналу.

Таким чином, доступність знань ніяк не означає доступність володіння ними. Знання та інформація, в силу своїх об'єктивних характеристик є доступними для всіх, в силу суб'єктивних характеристик споживачі зосереджуються лише у відносно вузькому колі людей [11]. Що стосується забезпечення інтелектуалізації праці, то також необхідно врахувати соціокультурні якості персоналу, наприклад: прагнення до успіху; ініціативність – уміння діяти енергійно, здатність висувати ідеї втілювати їх, самостійно ставити цілі і самостійно досягати їх. Це якості, які характеризуються великою складністю у їх реалізації.

Концептуальна ідея інтелектуалізації підтримки прийняття управлінських рішень обумовлена як правило, на всіх рівнях управління та у всіх сферах діяльності суспільства. Тому більшість рішень приймалися і продовжують прийматись виключно на основі існуючого досвіду, який мінімізує потребу в інтелектуальних зусиллях і не мотивує осіб, які приймають рішення для пошуку нових принципів, підходів, процесів та технологій управління [12].

У системі управління рішення є елементом зворотного зв'язку, цільове спрямування якого повинне забезпечувати реалізацію процесу управління. Слід зазначити, що фактор часу та фактор ризику є одним із визначальних домінантів в процесі ухвалення управлінського рішення. Виходячи з вище описаних показників виникає необхідність забезпечення постійної

оцінки ситуації на державному та регіональному рівні, а це вимагає використання інтелектуальних ресурсів для підтримки прийняття управлінських рішень на основі інформаційно-аналітичної системи типу ситуаційний центр з урахуванням фактору часу.

Ситуаційний центр – це інтегрована система, що об'єднує людський інтелект, новітні інформаційні технології, сучасні програмно-технічні засоби та засоби моделювання, що дозволяють в людино-машинному режимі приймати рішення і прогнозувати наслідки цих рішень з комплексних проблем управління для складних об'єктів. Однією з вагомих переваг цього методу є збільшення альтернативних можливостей розгляду ситуації, які відображують реальну ситуацію, де з'являються варіанти для покращення якості та дієвості управлінських рішень [13].

Отже, проблематика пошуку дієвих та прозорих механізмів інтелектуалізації підтримки прийняття управлінських рішень є надзвичайно актуальною, адже від того наскільки чітко будуть сформульовані наявні проблеми, настільки й ефективно будуть розроблені шляхи їх вирішення. А від того, наскільки максимально будуть вирішені проблеми та усунені перешкоди, буде залежати якість процесу функціонування інтелектуалізації праці системи виробничих відносин.

Висновки. Особливість інтелектуалізації праці полягає в тому, що її головний ресурс – знання, інформація, на відміну від всіх інших ресурсів. Основною умовою, що мінімізує залучення до доступного ресурсу, є певні якості самої людини, тобто наявність або відсутність здатності до інтелектуальної активності як форми нагромадження, переробки та генерації нових знань.

За останні роки сталися істотні зміни у функціональній структурі професій робітників їх характер змінився в сторону більшої інтелектуалізації, більшого насичення розумовою діяльністю. Тому можемо стверджувати, що інтелектуалізація – це руйнівна сила розвитку будь-якого суспільства на землі. Без знань, без науки, без відповідного рівня розвитку інтелекту – нашого майбутнього не існує.

Таким чином, інтелектуалізація прямо пропорційно залежить від інноваційного розвитку та людського потенціалу. Очевидно, що в умовах слабого інноваційного розвитку українського суспільства та без вагомих інвестицій у людину важко здійснити серйозні соціально-політичні зміни в українському суспільстві.

Отже, підвищення інтелектуального розвитку громадян протягом усього життя є створенням умов для творчої самореалізації та формування сфери зайнятості населення відповідно до вимог забезпечення конкурентоспроможності держави. Завдяки інтелектуалізації підтримки прийняття управлінських рішень збільшиться кількість і якість опрацювання інформації, збільшиться формування пріоритетних завдань, які мають вирішувати органи державного і регіонального управління. При цьому слід пам'ятати, що вирішення цих та інших проблем потребує відповідних заходів з боку держави, які б сприяли реалізації інтелектуалізації підтримки прийняття управлінських рішень. Тому необхідно чітко усвідомлювати, що застосування інтелектуалізації підтримки прийняття управлінських рішень буде сприяти не лише досягненню позитивних тенденцій, а й зменшенню напруги у виробничих відносинах.

Література:

1. Toffler A. Creating a New Civilization: The Politics of the Third Wave / A. Toffler. – Turner Publications Inc., 1995. –Р. 56–59.
2. Воронкова В.Г. Формування інноваційного управлінського потенціалу в контексті соціального простору міста // Збірник наукових праць ДонДУУ: «Соціологія управління». Серія «Спеціальні та галузеві соціології» VIII Вип. 3 (80). – Донецьк: ДонДУУ, 2007.
3. Лях В.В., Удовік С.Л. Фінська модель інформаційного суспільства: приклад для наслідування (передмова) // Кастельс М., Хіманен П. Інформаційне суспільство та держава добробуту. Фінська модель / Пер. з англ. – К.: «Ваклер» у формі ТОВ, 2006. – С.15–22.
4. Олейник А. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. Тема 12 // Вопросы экономики, 1999. – № 12. – С. 125.

5. Добрынин А. И. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования / А.И. Добрынин, С.А. Дятлов, Е.Д. Цыренова. – СПб.: Наука, 1999. – С. 40.
6. Одинцов С.В. Место и роль интеллектуального капитала предприятия в современном мире / С.В. Одинцов // Наука и промышленность России. – 2002. – № 10. – С. 87–94.
7. Валентей С., Нестеров Л. Человеческий потенциал: новые измерители и новые ориентиры / С. Валентей, Л. Нестеров // Вопросы экономики, 1999. – № 2. – С. 92–93.
8. Академічний тлумачний словник української мови // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sum.in.ua/>
9. Борисов Е. Ф. Экономическая теория: Курс лекций для студентов высших учебных заведений / Е.Ф. Борисов. – М. : Юрайт, Центральный институт непрерывного образования общества «Знание» России, 2003. – 478 с.
10. Козельский А. В. Развитие основного капитала как фактора формирования нового качества экономического роста: автореф. дисс. к-та экон. наук. – Саратов, 2006. – 21 с.
11. Иноземцев В. Л. «Класс интеллектуалов» в постиндустриальном обществе / В. Л. Иноземцев // Социологические исследования. – 2000. – № 6. – С. 67 – 77.
12. Петренко В.П. Ідентифікація основних проблем інтелектуалізації та інтелектуально-інноваційного розвитку українського суспільства / В. П. Петренко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gisap.eu/ru/node/1131>
13. Ситуаційні центри: теорія і практика : [зб. ст. / А.О. Морозов, Г.Є. Кузьменко, А.А. Морозов та ін. ; наук. ред. : А.О. Морозов та ін.] ; Нац. акад. наук України, Ін-т пробл. К. : Інтертехнодрук, 2009. – 346 с. – мат. машин і систем. ЕКОНОМІКА: реалії часу №3(13), 2014 ECONOMICS: time realities 75.

10. TOURISM ECONOMY

Alexandrova E.N.

Candidate of Economics, Associate Professor

Stadnik T.A.

Graduate Student

Kuban State University, Krasnodar, Russia

COMPETITIVENESS OF RUSSIA IN THE SPHERE OF THE INTERNATIONAL TOURISM

Александрова Е.Н.

к.э.н., доцент

Стадник Т.А.

аспирант

Кубанский государственный университет, Краснодар, Россия

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИИ В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА

In article prerequisites and restrictions of competitiveness of Russia in the sphere of the international tourism at the present stage are considered. The assessment of its position in a rating of the World economic forum is carried out. The attention is focused on the most actual problems of development of entrance tourism to Russia. A number of measures and conditions of increase of competitiveness of Russia in the international market of tourist services is offered.

Keywords: *international tourism, tourism competitiveness, the development of Russian tourism industry*

В статье рассмотрены предпосылки и ограничения конкурентоспособности России в сфере международного туризма на современном этапе. Проведена оценка ее позиции в рейтинге Всемирного экономического форума. Акцентировано внимание на наиболее актуальных проблемах развития въездного туризма в Россию. Предложен ряд мер и условий повышения конкурентоспособности России на международном рынке туристических услуг.

Ключевые слова: *международный туризм, туристская конкурентоспособность, развитие российской туристической индустрии*

Современный международный туризм рассматривается как экономический и социальный феномен. Чтобы стать одним из наиболее быстро растущих секторов экономики в мире, на протяжении десятилетий международный туризм испытывал постоянный рост, диверсификацию и расширение. Международный туризм тесно связан с развитием и включает в себя все большее число новых направлений. Такая динамика способствовала тому, что туризм в настоящее время выступает в качестве ключевого стимула социально-экономического прогресса ряда стран и регионов, в том числе и России [2].

По данным Всемирной туристической организации (UNWTO), количество турпоездов в 2014 г. достигло 1,138 млрд., это на 4,7% больше, чем годом ранее [7]. По мере роста числа туристических прибытий растут и затраты туристов на отдых. Ведущие позиции по затратам занимают поездки с целью отдыха, поскольку такие поездки характеризуют современную модель потребления все большего числа людей как в развивающихся, так и развитых странах [3]. На протяжении последних лет по расходам туристов на отдых лидирует Китай (+31%), а также Россия (+22%). Рост туристических расходов также отмечается в Канаде (+3%) и Франции (+2%).

На 2015 г. ЮНВТО прогнозирует рост международных туристских прибытий на 3-4%. На региональном уровне наиболее значительный рост ожидается в Азиатско-Тихоокеанском регионе (+4%-+5%) и на Американском континенте (+4%-+5%), за которыми следует Европа (+3%-+4%).

В то время как долгосрочные тенденции и перспективы отрасли международного туризма согласно данных международной статистики в целом положительные, нынешний

глобальный контекст функционирования этой отрасли остается довольно сложным и непредсказуемым в связи с продолжающейся экономической неопределенностью, политическими потрясениями в ряде стран, а также угрозой глобального терроризма.

В числе положительных факторов в развитии туризма в конце 2014 – начале 2015 гг. следует отметить падение цен на нефть до уровня, не отмечавшегося с 2009 г. Это снижает расходы на транспорт и активно способствует экономическому росту, увеличивая покупательную способность и частный спрос в странах, импортирующих нефть. Тем не менее, такая ситуация негативно влияет на отдельные страны-экспортеры нефти (среди таких стран и Россия), которые в последнее время выступали мощным источником выездного туризма.

Россия в 2014 г. стала сдавать позиции в потоках международного туризма, что связано со значительными темпами обесценения национальной валюты: доходы мировой туристической индустрии, полученные от российских туристов, снизились на 6%.

В экономике России туристская отрасль играет важную роль, вклад которой составляет около 1,5% от отечественного ВВП. Доля занятых в туристической отрасли в общем объеме составила в 2013 году 1,4% (960 000 рабочих мест). По прогнозам к 2021 г. доля туризма в общем ВВП составит 3,9%. Доля туризма в общем экспорте составила 3,2% в 2014 г., что эквивалентно 454,6 млрд. рублей [5].

Таблица 1

Отдельные показатели индекса конкурентоспособности России в рейтинге ВЭФ [6]

Индекс / показатель конкурентоспособности туризма	Рейтинг (0-140)	Бальная оценка (1-7)
Индекс конкурентоспособности туризма 2013 г.	63	4,2
Индекс конкурентоспособности туризма 2011 г.	59	4,2
Индекс конкурентоспособности туризма 2009 г.	59	4,1
Государственное регулирование	92	4,2
Политическая обстановка	123	3,7
Экология	134	3,5
Безопасность	113	3,9
Здравоохранение	14	6,4
Приоритет туристической сферы	111	3,6
Бизнес среда и инфраструктура	46	4,2
Авиaperевозки	33	4,3
Наземный транспорт	93	3,1
Туристическая инфраструктура	40	4,9
Информационная инфраструктура	37	4,2
Цены	72	4,5
Человеческие, культурные и природные ресурсы	58	4,0
Человеческие ресурсы (сервис)	92	4,6
Образование	71	4,7
Доступность квалифицированной рабочей силы	107	4,6
Близость туризма	138	3,7
Природные ресурсы	37	4,3
Культурное наследие	39	3,5

Россия и ее регионы имеют существенный потенциал для развития внутреннего и международного туризма, повышения уровня конкурентоспособности страны:

- разнообразные природно-климатические условия, разнообразие культур, обширная база санаторно-курортного лечения;
- упрощение в отдельных регионах (например, Краснодарский край) таможенных, визовых и прочих формальностей;
- инвестиционная привлекательность отрасли как для отечественных, так и иностранных инвесторов;
- высокая заинтересованность государства в развитии туристической индустрии;

- развитие новых видов туризма – горно-лыжного, экологического, экстремального, этнического, оздоровительного, познавательного;
- формирование новых туристских направлений и турпродуктов, в том числе с учетом спроса путешественников из азиатских и развивающихся стран;
- активное участие России в международных выставках, ярмарках;
- создание информационных центров;
- развитие туристско-рекреационных особых экономических зон и туристских кластеров.

Если рассматривать конкурентоспособность России в сфере туризма и путешествий, то страна в рейтинге Всемирного экономического форума (ВЭФ) занимает 63 место и по сравнению с прошлыми рейтингами страна потеряла 4 позиции (табл. 1).

Всемирный экономический форум (ВЭФ) определяет рейтинг конкурентоспособности стран мира в международном туризме (Travel and Tourism Competitiveness Index – TTCI) [6]. Рейтинг рассчитывается вместе со Всемирной туристической организацией (ЮНВТО) и рядом других международных институтов, занимающихся проблемами международного туризма. Методика сегментации стран ВЭФ позволяет оценить привлекательность страны для развития именно туристической области, дополняя и даже изменяя сложившиеся стереотипы. Индекс туристической конкурентоспособности (TTCI) варьируется от 1 до 6 баллов (от крайне низкого до очень высокого). В методике ВЭФ используются 14 критериев оценки конкурентоспособности стран в сфере туризма [6]:

- 1) законодательство и государственное регулирование отрасли;
- 2) экология, охрана окружающей среды, бережное отношение к природным ресурсам;
- 3) безопасность;
- 4) здравоохранение;
- 5) приоритетность отрасли для страны;
- 6) инфраструктура воздушного транспорта;
- 7) инфраструктура наземного транспорта;
- 8) инфраструктура туризма;
- 9) инфраструктура IT-коммуникаций;
- 10) ценовая конкурентоспособность отрасли;
- 11) наличие квалифицированных кадров;
- 12) желание развивать туризм;
- 13) природные ресурсы;
- 14) культурное наследие.

Как следует из представленных данных индекса конкурентоспособности России в рейтинге ВЭФ, в числе основных преимуществ для развития сферы туризма в стране – природные факторы, культурное наследие и исторические памятники, наиболее развитые города. Многие российские регионы привлекают иностранных туристов различными возможностями активного отдыха. Уникальным проектом в этом отношении, например, является Сочи, где практически круглый год можно сочетать различные виды активного отдыха на уровне качества европейских курортов. Ограничения на пути высокой конкурентоспособности России в сфере международного туризма – экология, безопасность, близость туризма, политическая обстановка. По этим показателям Россия проигрывает другим странам.

Для российской практики развития международного туризма характерно значительное превышение выездного потока – над въездным. Данная тенденция сохраняется на протяжении многих лет. Согласно официальным данным, за январь-сентябрь 2014 г. в Россию въехало 19141 тыс. туристов, а выехало 34485 тыс. туристов [4]. Если в экспорте туристических услуг России три основные статьи – туризм, служебные и частные поездки – примерно одинаковые по объемам, то в импорте именно туризм и частные поездки значительно превышает другие виды поездок. Во многом низкий уровень развития

туристского предложения в России характеризуется, прежде всего, значительными сезонными колебаниями, несмотря на уникальные возможности и природный потенциал.

Большая часть отечественных туристических фирм до начала кризиса 2014 г. предпочитали заниматься отправкой россиян за границу, и только небольшая их часть занималась привлечением иностранных туристов в Россию. Существенное изменение данной ситуации эксперты прогнозируют в 2015 г. в связи с переориентацией большей части операторов на внутреннее предложение туристического рынка России из-за сохраняющейся девальвации рубля. Наиболее существенный фактор сокращения выездного туризма в 2014-2015 гг. – падение курса рубля: к декабрю 2014 г. рубль обесценился по отношению к доллару и евро почти на 50%, что привело к двукратному росту цен на выездной турпродукт для россиян.

Отметим, что по данным Росстата, в первые девять месяцев 2014 г. число поездок россиян за рубеж составило 36,7 млн., сократившись на 14% по сравнению с тем же периодом 2013 г. [5]. При этом все предыдущие годы, начиная с 2011, это число постоянно росло на 10-30% в год. Если туристические потоки по отдельным зарубежным направлениям снизились на 50-70%, то объемы внутреннего туризма демонстрируют уверенный рост. Эксперты прогнозируют, что на некоторых российских направлениях этот рост составит к концу 2015 г. 25-30%.

Еще одна проблема развития массового туризма в России – ограниченность предложения современных средств размещения, в числе которых гостиничные сети с высокими стандартами обслуживания, кемпинги и hostels, направленные на активизацию молодежного туризма и привлечение туристов с ограниченным бюджетом, сети агротуристических ферм в регионах, пригодных для развития сельского туризма [1]. В России также отмечается и недостаток современных точек питания, ориентированных на массовый спрос. Особенно данная проблема характерна для небольших городов и отдельных регионов.

Существенной предпосылкой развития конкурентоспособности России на международном рынке туристических услуг является растущая популярность у отечественных и иностранных туристов отдельных городов и регионов страны. Прежде всего, необходимо отметить регион Большого Сочи, который благодаря проведению Зимних Олимпийских игр, международного чемпионата «Формулы-1» превратился из популярного в главный курорт страны международного уровня. За 10 месяцев 2014 г. туристический поток в Сочи вырос на 31% по сравнению с 10 месяцами в 2013 г. и составил около 4,8 млн. человек. При этом каждый второй турист посетил Олимпийский парк. Помимо новых туристических объектов Сочи обогатился и современной транспортной инфраструктурой, которая позволила не только полноценно использовать новый потенциал, но и модернизировать имеющиеся возможности. В 2014 г. международный аэропорт Сочи увеличил пассажиропоток на 30% – до 2,9 млн. человек. Причиной тому стали, в том числе, Олимпийские и Паралимпийские игры.

В целом для повышения конкурентоспособности России на международном рынке туристических услуг представляются необходимыми следующие меры и условия:

- развитая инфраструктура (авиа, железнодорожные, автомобильные, морские трафики, организация удобных стыковок между различными видами транспорта и трансфера путешественников);
- наличие современных и комфортабельных гостиниц, отелей, hostels, кемпингов и др.;
- предложение пакетов туристических услуг, включающих элементы смежных видов туризма, увеличение предложения экстремальных видов отдыха (спелеотуризм, джиппинг, дайвинг, горный туризм и т.п.);
- развитие туристического предложения для стран БРИКС, арабских и других развивающихся стран;
- четкая, продуманная стратегия по продвижению страны за рубежом как территории

благоприятной для туризма и отдыха;

- продвижение наиболее перспективных для иностранных туристов регионов России на мировом туристском рынке;

- содействие привлечению прямых иностранных инвестиций в российскую туристскую сферу, в том числе крупных международных инвесторов для развития гостиничного бизнеса и для расширения сети номеров негостиничного типа (кемпинги, шале, турбазы и т.п.), а также развития современной сети недорогих кафе и ресторанов;

- обеспечение безопасности иностранных туристов;

- разработка политики быстрого реагирования во время кризиса, основанной на тесном сотрудничестве между государственным и частным бизнесом.

Таким образом, принятие и реализация рассмотренных мер и механизмов представляется важным шагом в развитии международного туризма в России, а активизация большого разнообразия туристических активов на региональном уровне создает дополнительные возможности для повышения международной конкурентоспособности России в сфере международного туризма. Прежде всего, следует обратить внимание на развитие внутреннего, въездного туризма, повышение привлекательности России и ее регионов для иностранных туристов. Данные задачи, очевидно, требуют совместных усилий государства и бизнеса не только в туристской сфере, но и в стабилизации общей национальной и региональной экономической ситуации в стране.

Литература:

1. Адамеску А.А., Воскресенский В.Ю. Современные тенденции развития рынка средств размещения в международном туризме // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 6.
2. Александрова Е.Н., Панова И.А., Насыбулина В.П. Актуальные вопросы развития международного туризма а этапе посткризисного восстановления глобальной экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. №33. С. 62-69.
3. Шаховская Л.С., Аракелова И.В. Новые взгляды на современную философию потребления в условиях глобализации // Экономика: теория и практика. 2014. №2(34). С. 3-7.
4. Федеральное агентство по туризму (Ростуризм): официальный сайт. URL: www.russiatourism.ru.
5. Федеральная служба государственной статистики URL:[http:// www.grs.ru](http://www.grs.ru)
6. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013. <http://gcr.weforum.org/ttci>
7. United Nations World Tourism Organization (UNWTO). World Tourism Barometer. 2015. Electronic resource: <http://www.unwto.org>

Galasiuk K.A.

Postgraduate

Odessa State Economic University, Ukraine

THE RESEARCH OF ESSENCE, STRUCTURE AND EVALUATION OF HOTEL ENTERPRISE INNOVATIVE POTENTIAL

Галасюк К.А.

аспірант

Одеський національний економічний університет, Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ, СТРУКТУРИ ТА ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ГОТЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

The article considers the importance of enterprise innovative potential essence and evaluation research. The algorithm of enterprise innovative potential research and evaluation was presented. The analysis of scientists attitudes to determine the innovation potential of tourism enterprises was made. The own definition of the term "innovative potential of hotel enterprise" was proposed. The list of components for evaluation the innovative potential of hotel enterprise was recommended.

Keywords: *innovative potential, innovations, hotel enterprise, hotel.*

У статті розглядається значення дослідження сутності та проведення оцінки інноваційного потенціалу підприємства. Наводиться власна схема дослідження та оцінки інноваційного потенціалу підприємства. Проводиться аналіз ставлень вчених до визначення інноваційного потенціалу підприємств

сфери туризму. Надається власне визначення терміну «інноваційний потенціал готельного підприємства». Пропонується перелік складових для оцінки інноваційного потенціалу готельного підприємства.

Ключові слова: інноваційний потенціал, інновації, готельне підприємство, готель

Головними функціями системи інноваційного розвитку підприємства, на думку М.П. Політило [1], є формування інноваційного потенціалу організації і його практичне застосування на засадах активізування креативної активності працівників, впровадження сучасних технологій, пошуку нетрадиційних шляхів розв'язання виробничо-господарських проблем, покращання властивостей існуючої і створення нової продукції.

Інноваційний потенціал займає центральне місце у стратегії інноваційної діяльності підприємства. Від можливостей його використання залежить ефективність впровадження інноваційної стратегії, а також результативність функціонування всього організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності підприємства.

Сьогодні термін «інноваційний потенціал» отримав широкого розповсюдження у науковій літературі. Рівень інноваційного потенціалу підприємства складається завдяки формуванню ефективної системи інноваційного управління. Чим вище рівень інноваційного потенціалу підприємства, тим успішніше воно уникає можливих кризових ситуацій.

Відсутність єдності у поглядах вчених щодо тлумачення поняття «інноваційний потенціал», а також відсутність терміну «інноваційний потенціал готельного підприємства», підштовхує нас до продовження досліджень у даному напрямку.

Вважаємо, що для здійснення процесу аналізу інноваційного потенціалу та проведення його оцінки, необхідно дотримуватись певної схеми дослідження, яка матиме структурований послідовний опис етапів та методологію. За таких обставин, наведемо власне бачення проведення процесу дослідження інноваційного потенціалу підприємства (рис. 1).

Перш ніж перейти до розгляду поняття «інноваційний потенціал», доцільно проаналізувати концептуальні підходи до основного терміну – «потенціал».

У Великій радянській енциклопедії джерелом поняття «потенціал» вважається латинське слово «*potentia*», яке означає «засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певних цілей, здійснення плану; вирішення якого-небудь завдання; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній галузі» [2, с. 105].

У філософському словнику термін «потенціал» означає можливості тієї чи іншої системи, її внутрішні ресурси, потужність і енергію, які можуть бути мобілізовані для тих чи інших цілей [3, с. 134].

Потенціал готельного підприємства можна охарактеризувати, як сукупність внутрішніх і зовнішніх факторів його середовища, які при певних умовах можуть бути використані для динамічного розвитку організації. Згідно з Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [4], інноваційний потенціал – це сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки.

На нашу думку, інноваційний потенціал необхідно розглядати як здатність системи організовувати і реалізовувати процеси, спрямовані на досягнення інноваційних цілей, які забезпечують розвиток системи в умовах постійно мінливого зовнішнього середовища.

Незважаючи на існування великої кількості визначень поняття «інноваційний потенціал», у процесі дослідження нами не було знайдено характеристики терміну «інноваційний потенціал готельного підприємства», чи «інноваційний потенціал туристичного підприємства». Г.І. Михайліченко у своїй монографії «Інноваційний розвиток туризму» наводить власне ставлення до інноваційного потенціалу, але при цьому не робиться акцент на специфіку підприємства: «інноваційний потенціал підприємства являє собою сукупність ресурсів, які безпосередньо беруть участь в інноваційному процесі, перебувають у взаємозв'язку, і факторів, що створюють необхідні умови для ефективного

використання цих ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності і підвищення конкурентоспроможності підприємства загалом» [5, с.349].

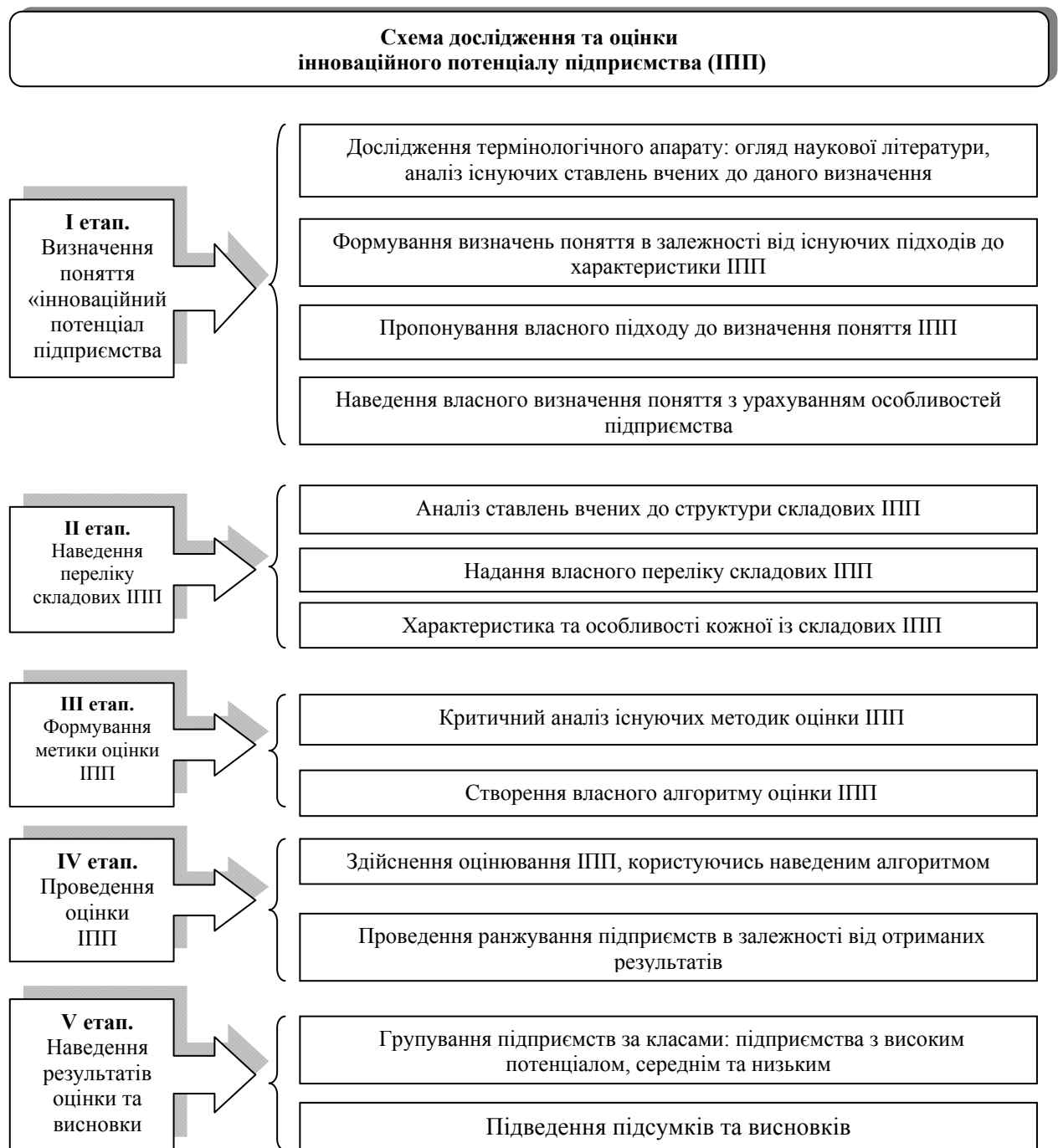


Рис. 1. Схема дослідження та оцінки інноваційного потенціалу підприємства (авторська розробка)

О.В. Борисова наводить поняття інноваційного потенціалу для підприємств ресторанного господарства: «сукупність ресурсів, що необхідні для здійснення інноваційної діяльності, а також механізм їх використання в системі управління підприємством при виробництві, реалізації та споживанні готової продукції та послуг. Слід урахувувати й зовнішні економічні фактори, що впливають на інноваційний потенціал, такі, як державна інноваційна політика, політика кредитних установ, конкурентні стратегії споживачів, тощо» [6].

Відомий дослідник у галузі інновацій в туризмі В.С. Новіков характеризує інноваційний потенціал як «сукупність матеріальних, фінансових, інтелектуальних, науково-технічних та інших ресурсів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності» [7,с.346] .

Отже, інноваційний потенціал готельного підприємства – це комплексна характеристика спроможності готелю до інноваційної діяльності та один з найважливіших факторів, що відіграє рішучу роль в його інноваційному розвитку. *Інноваційний потенціал готельного підприємства* – це здатність впроваджувати та виробляти готельні інновації, завдяки розвитку його складових, з метою досягнення успіху та підвищення рівня конкурентоспроможності.

На наш погляд для того, щоб оцінити інноваційний потенціал готельного підприємства, необхідна наявність наступних складових:

- інноваційної – характеризує ступінь розвиненості інноваційної діяльності на підприємстві в залежності від типів готельних інновацій;
- економічної – характеризує економічно-господарську діяльність підприємства;
- фінансової - характеризує фінансову забезпеченість проектів інноваційного розвитку, а також фінансову стійкість підприємства у процесі їхньої реалізації;
- матеріально-технічної – характеризує технічне оснащення для виробництва нової продукції, яке впливає на масштаби і темпи інноваційної діяльності, а також потенційні можливості зі збільшення потужності підприємства внаслідок впровадження найновіших методів організації виробництва та технологій;
- атрактивної – характеризує рівень сприйняття та ступінь привабливості готельного підприємства споживачами.

Поняття інноваційного потенціалу надзвичайно корисно для класифікації підприємств і галузей у країнах, що розвиваються. Саме цей потенціал в першу чергу дозволяє підприємству отримувати ринкові переваги. Знання свого інноваційного потенціалу та зусилля, що вживаються підприємством для його збільшення, - ключові моменти в розумінні його сучасного і майбутнього стану та ефективності. Стан інноваційного потенціалу обумовлює розробку стратегії змін - поліпшень і / або інновацій.

Література:

1. Політило М. П. Оцінювання рівня інноваційного розвитку підприємств-суб'єктів кооперування [Електронний ресурс] / М. П. Політило // Ефективна економіка. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1009>
2. Большая советская энциклопедия / [под ред. Б. А. Введенского]. – М. : Большая советская энциклопедия. - Т. 34. – 1955. – 656 с.
3. Волосатов В. Д. Сущность и структура инновационного потенциала промышленного предприятия / В. Д. Волосатов, Ю. В. Бабанова // Вестник Челябин. гос. ун-та. - 2010. - № 3 (184). – С. 134-138.
4. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011 №3715-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.
5. Михайліченко Г. І. Інноваційний розвиток туризму: монографія / Г. І. Михайліченко. – К. Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 608 с.
6. Борисова О. В. Інноваційний потенціал підприємств ресторанного господарства та ефективність його використання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://infotour.in.ua/borysova.htm>.
7. Новиков В.С. Инновации в туризме / В.С. Новиков. – М.: Академия, 2007. – 208 с.

Dyachenko L.A.

Ph.D. in Economics, associate professor, department of tourism,
Uzgorod national university

Lozynska S.O.

Ph.D. in Historical sciences, lecture
Lviv medical college named after Andrey Krupynskyi

Haba M.I.

Ph.D. in Economics, lecture
Lviv higher vocational specialized school trade and services

CONCERNING PERSPECTIVES OF RESORT RESOURCES DEVELOPMENT IN WESTERN UKRAINE

Дяченко Л.А.

к.е.н., доцент кафедри туризму
Ужгородський національний університет

Лозинська С.О.

к.іст.н., викладач
ВНКЗ ЛОР «Львівський медичний коледж імені Андрея Крупинського»

Габа М.І.

к.е.н., викладач
ДНЗ «Львівське ВПУ торгівлі та сфери послуг»

ДО ПИТАННЯ ПРО ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КУРОРТНИХ РЕСУРСІВ ЗАХІДНОЇ УКРАЇНИ

The article describes the issues of perspectives of development of health resort resources in Western Ukraine. Proposals concerning re-engineering of business processes in enterprise activities in health resort industry are given.

Keywords : *reengineering, reengineering of business-processes*

У статті розглянуто питання перспектив розвитку курортних ресурсів Західної України. Даються пропозиції щодо впровадження реінжинірингу бізнес - процесів в діяльність підприємств курортної галузі.

Ключові слова: *реінжиніринг, реінжиніринг бізнес - процесів*

Рекреаційно-туристичний комплекс Західної України є вагомим структурним складовим вітчизняної економіки. Слід зазначити, що саме на курортах Західної України є мінеральні води чотирьох груп: А, Б, В, Г із класифікації, що включає усього п'ять груп. Досліджено, що багато санаторіїв функціонують у Закарпатській та Львівській областях, а саме: Сонячне Закарпаття, Синяк, Поляна, Карпати, Квітка Полонини, Шаян, Верховина; Трускавець, Моршин, Немирів, Шкло, Любінь Великий тощо.

Дослідження питання щодо перспектив розвитку курортних ресурсів Західної України передбачає розуміння таких особливостей:

- даний регіон має всі необхідні умови для більш перспективного розвитку рекреаційного комплексу через велику наявність бальнеологічних, кліматичних, пізнавальних ресурсів;

- природні курортні ресурси мають лікувальні властивості, а це розглядається як один із важливих чинників, що сприяє їх кращому розвитку;

- важливою передумовою покращення діяльності гірських курортів Карпатського регіону (Передкарпатський та Закарпатський курортні райони) є наявність грязевих ресурсів та мінеральних вод [3, с. 380].

Питання щодо перспектив розвитку курортних ресурсів Західної України є різностороннім та передбачає пошук кращих управлінських рішень у наступних питаннях :

- об'єктивна оцінка потенціалу рекреаційного фонду та курортно-лікувальних ресурсів;

- збереження природних комплексів;
- охорона унікальних бальнеологічних ресурсів;
- пошук причин, які зумовили спад обсягів продажу санаторно-курортних послуг;
- розробка практичних заходів які забезпечили б вищий рівень їх економічного розвитку;
- впровадження нових інвестиційних програм;
- удосконалення нормативно-правової бази;
- активізація рекламних кампаній та інше.

Розглянемо, як саме на перспективи розвитку курортних ресурсів країни можуть впливати рекламні кампанії, міжнародні форуми, виставки тощо. Нові підходи до взаємодії учасників на ринках медичних товарів та медичних послуг, медичного туризму зумовлені внутрігалузевою конкуренцією, розвитком інновацій, появою нових технологій, нових медичних товарів та медичних послуг, зміною смаків та поведінки споживачів тощо.

Щоразу більшої популярності в Україні набуває медичний туризм у вітчизняних споживачів, які бажають придбати такі послуги за кордоном. Звичайно, курортні ресурси Західної України також є цікавими для певного сегменту зарубіжних споживачів.

Саме для зустрічей зацікавлених учасників ринків медичного туризму, медичних товарів, медичних послуг тощо, для більш кращого задоволення потреб споживачів була представлена цікава та актуальна інформація на Львівському медичному форумі 21-23 квітня 2015 року. Львівський медичний форум презентував нові медичні технології, матеріали, обладнання, інструментарій, фармацевтичні препарати тощо. В рамках форуму відбулися науково -практичні конференції, лекторії, майстер - класи за участю провідних спеціалістів та відомих фірм виробників. Це дозволило забезпечити обмін досвідом між спеціалістами різних регіонів із України та зарубіжних країн.

На форумі була також представлена «Українська Асоціація медичного туризму», яка розвиває медичний туризм в Україні та презентувала різних постачальників медичних послуг та медичних товарів, а також постачальників страхових послуг. Це такі учасники:

- клініки репродукції в Україні: «ISIDA», «ЛАДА», «ВІКТОРІЯ»;
- онкологічна клініка «ЛІСОД»,
- медичний центр «Універсальна клініка «ОБЕРІГ»;
- провідна науково - дослідницька установа в Україні «Український НДІ медичної реабілітації і курортології МОЗ України»;
- Київський центр фунготерапії, біорегуляції і Аюрведи;
- Інститут інформаційно-хвильових технологій Біополіс-Плюс;
- курортний комплекс «Mirotel Resort & Spa»;
- Клініка пластичної хірургії і медицини омолодження «АНА-КОСМО»;
- «MEDSPORT Travel Ltd» - представляє спектр професійних послуг в організації медичного обслуговування;
- «СОС Сервіс Україна» - надає послуги асистанса в Європі;
- Эл.Ай.Сі. Асистанс – асистуюча компанія;
- «Медична асистуюча компанія»;
- «Мед Ексім» - надійний партнер з установки та обслуговування медичного обладнання від провідних світових виробників.

На форумі були представлені пропозиції з Німеччини, Туреччини, Польщі, Латвії, Ізраїлю, Угорщини, а саме:

- «К'Ю МЕДІКАЛЬ», Ізраїль – міжнародний координаційний центр з організації діагностики та лікування в Ізраїлі;
- «Кардіоліта», Литва – багатопрофільна клініка;
- Kopalnia Soli Weliczka, Польща - курорт з ефективного лікування дихальних шляхів;
- Szpital Sw. Rafala, Польща – один з найсучасніших та надійних медичних центрів Європи;
- Rixos – Prykarpattya – діагностичний лікувально-реабілітаційний курортний комплекс;

- інші спеціалізовані інституції України та регіону.

Досліджуючи питання щодо перспектив розвитку курортних ресурсів Західної України варто зазначити, що пошук кращих управлінських рішень повинен стосуватися також «реінжинірингу бізнес-процесів».

Деякі вчені [1,с.496] вважають, що «реінжиніринг — це пошук і впровадження радикальних змін в діяльності компанії для досягнення прориву».

Вчений - економіст Г.І. Кіндрацька стверджує, що «реінжиніринг — це фундаментальне переосмислення та радикальна перебудова ділових процесів з метою досягнення істотного їх поліпшення» [2, с.284].

Сутність «реінжинірингу бізнес-процесів» визначає його цінність щодо отримання додаткових конкурентних переваг, лідерства на ринку, а значить підвищення конкурентоспроможності і прибутковості підприємства, подолання кризи. Реінжиніринг (реінжиніринг бізнес-процесів) – це докорінна перебудова всіх аспектів діяльності підприємства з метою досягнення головних цілей: щодо зниження витрат; підвищення якості товарів чи послуг; рівня сервісу; швидкості реагування на зовнішні та внутрішні впливи; істотного поліпшення діяльності та фінансових результатів; підвищення продуктивності.

Існує три головні умови, як найкраще впроваджувати реінжиніринг бізнес-процесів у підприємствах санаторно-курортного господарства України в сучасних умовах ринку: 1) коли підприємство санаторно-курортного господарства знаходиться в стані кризи, яка виражена у дуже високому рівні витрат, відмові споживачів від продуктів (послуг) підприємства, фінансовій кризі, зниженні платоспроможності населення тощо; 2) коли підприємство санаторно-курортного господарства оцінює власну поточну ситуацію стосовно ефективності господарської діяльності як задовільною, але прогнози її діяльності на майбутнє є несприятливими; 3) коли здійсненням «реінжинірингу бізнес-процесів» можуть займатися більш успішні підприємства санаторно-курортного господарства, швидкозростаючі і агресивні. Застосування реінжинірингу бізнес процесів у таких ситуаціях є ідеальним варіантом ведення бізнесу.

В який саме період найкраще впроваджувати реінжиніринг бізнес- процесів у підприємствах санаторного-курортного господарства, то пропонується наступне: ініціатива «зверху», коли реінжиніринг бізнес-процесів ініціює керівник підприємства або ініціатива «знизу», тоді ініціатором виступає сам персонал. Позитивним моментом ініціативи «зверху» є зацікавленість вищого керівництва підприємства у проведенні змін. Позитивним моментом ініціативи «знизу» є те, що проведення змін все-таки відбувається, але не у всіх підрозділах, не по всіх напрямках діяльності. Ідеальним початком проведення реінжинірингу бізнес-процесів є перетинання обох ініціатив: «зверху» та «знизу».

Література:

1. Дафт Р. Л. Менеджмент [пер. с англ.] / Р. Л. Дафт. — Пер. В. Вольский. 2-е изд. — СПб.; М.; Х.; Минск: Питер, 2002. — 829 с.
2. Кіндрацька Г. У. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. / Г. У. Кіндрацька. — К. : Знання, 2006. — 366 с.\
3. Петранівський В. Л., Рутинський М. Й. Туристичне краєзнавство: навч.посіб. / за ред.проф.Ф. Д. Заставного .- К.: Знання , 2006.- 575с.

Temelkova M.P.

PhD, Associate Professor

Varna Free University "Chernorizets Hrabar", Bulgaria

BOUTIQUE TOURIST DESTINATIONS – AN EXPENSIVE SUSTAINABLE PRODUCT ON THE GLOBAL TOURIST MARKET

Concomitantly with the globalization process and the change of the old world the positions of the destinations in the conditional struggle for success shift. In that incessant dynamics mass tourism is a passing trend with declining attraction. Value is attributed to diverse, unique and most authentic places in terms of nature and sensation that follow the rules of sustainable natural, environmental and cultural development. To meet the needs of the different groups of tourists, to be competitive and to develop in a sustainable manner, tourist destinations need to stand out with unique qualities and abilities to be offered to their visitors. It is that unparalleled diversity of particular tourist spots combined with superb service, comfort and quality delivered to a limited circle of demanding consumers at a higher price that sets them aside as a boutique yet sustainable tourist product.

Keywords: boutique tourist destinations, boutique tourism, tourist product, sustainability

World globalization is the reason for the development of the inevitable interdependence of economies, countries and people. Starting with the largest corporations, through the small and medium businesses to the individual person this process actually combines the different elements into a single, interconnected system. The results of this are evident also in the tourism industry: strategic air alliances, widespread world standards in computer reservations, internationally known hotel chains, brands, food.

Tourism is undisputedly and tightly related to globalization. These are two interdependent elements of the surrounding reality. The globalization process is unpreventable also in the organization of tourist trips: all-inclusive packages, theme parks, clubs of interest. If we can accept the theory that the world is becoming a "great tourist village" [1], then the need of people to travel has become a constant, and for those with a higher social status, it has become a necessity. Changing the atmosphere and the environment supports relaxation and the recovery of efficiency, but also self-development and creativity, the accumulation of new knowledge and the expansion of horizons.

On the other hand, "the mass-scale" of everything around us and the uniformity are factors that undoubtedly lead to the destruction of the foundations of the global tourist industry. Mass tourism has turned into an unattractive, passing trend that has been increasingly replaced by diversified, differentiated and focused tourism products, relying on individual characteristics and quality.

A study of tourism trends conducted by the World Tourism Organization highlights several events that have led to major changes in the old appearance of tourist destinations globally. These are the global financial crisis, the political turmoil and the frequent natural disasters. These factors have a negative impact on the tourist industry – the demand and respectively the revenues decrease. According to the World Tourism Organization, however, this is a short term phenomenon, that would not threaten the future periods. The tourist sector manages to overcome the instability and records high growth in the number of tourists and travel; the trends tend to maintain this growth.

Another important change is the shift in the leadership in the market of tourist services. So far the leadership positions have been held by Europe and North America. Undoubtedly, the two continents have valuable tourist resources but the economies are at a standstill and are overwhelmed by the economic crisis and debt. America also feels the negative trends and its destinations are already well known to tourists. Travelers are redirected to exotic places with diversified and focused tourist product, quality services, and preserved historical and cultural values. If this is combined with the mass so called „3S”- sun, sand, sea – it will create a strong strategy for gaining a leader's position in the market. No doubt, the continent of Asia meets all these requirements and has the required qualities to respond to requirements such as individualism, quality, price and attractions.

The globalization of the tourist industry has led to the oligopolistic nature of competition and the dominance of the large transnational companies in the supply of modern tourist market. This is a result of the already outlined global trends in the development of tourism in terms of supply:

- ✓ there is a strong polarization between the issuing countries and the recipient countries in the tourist market;
- ✓ supply begins to exceed demand as a result of which marketing activities become more important, including the tour operator and advertising activities, the communication with "consumers" and promotions;
- ✓ the importance of emerging markets grows in terms of supply.

Thus the specifics of supply on the global tourist market outlines two types of conduct of tourist destinations, i.e.:

- ✓ competitive opposition – it is applied when the destinations have sufficient potential (including capital potential, key competencies, established market positions and outstanding management team) to bear the risks of direct confrontation with market competitors;
- ✓ integration to gain competitive advantage – this requires creating synergistic effect of combining the potential and the advantages of regions, and developing joint strategies between several national or international destinations.

This means that the chosen behaviour becomes key in the formation of strategies for market expansion and the destinations that are able to offer a unique tourist product based on the integration of the resources available in the region and the competitive advantages of their product can demonstrate not only financial and market stability but also growth in terms of tourist supply and demand globally.

The analysis of the latest market trends increasingly delineates an emerging innovation in the global tourism market – boutique tourism. The word “boutique” comes from French and means “a small shop”. To consumers however it means much more. The definition creates a sense of something special and authentic.

The concept of boutique tourism has not been defined in the specialized literature. The term “boutique” was first used in the US to describe the hotel that has a personal approach to guests, an approach that is luxurious and even extraordinary. Sometimes known as designer or lifestyle hotels, boutique hotels appeared in the '80s in London, New York, San Francisco, and then worldwide.

The absence of a definition of “boutique tourism” necessitates that the study be based on the existing definitions of “boutique hotel”, “tourist destination”, “competitiveness of the tourism destination”. According to the characteristics and specifics of the boutique hospitality sector, boutique hotels have the following characteristics:

- ✓ uniqueness – the interior and/or exterior of boutique hotels is specifically designed and is different from the others, often the buildings of such hotels are architectural or historic monuments;
- ✓ limited number of visitors - boutique hotels are visited by a limited number of wealthy tourists who are willing to pay a higher price to have their specific requirements and needs satisfied;
- ✓ size - boutique hotels usually have very few rooms and each one of them is decorated in a different unique style and creates a unique atmosphere;
- ✓ personal attention – the focus on each customer is extremely important, every action of the hotel staff creates again and again the feeling that the visitors are understood and valued as dear guests.

A tourist destination in geographical and spatial aspect is a complex heterogeneous, recreational system with separate territorial and functional integrity, which includes natural, social and economic subsystems providing and facilitating the complete recreational activities for tourists. [3, 4, 5]

The competitiveness of the tourist destination product is the ability to create and offer such products and services that will gain and maintain a strong position compared to competitors.

As a result of the research and analysis of the definitions of “tourist destination”, “boutique hotel”, “competitiveness of tourist destinations”, a definition of the terms “boutique tourism” and “boutique tourist destination” can also be synthesized.

Boutique tourism should mean a type of tourism which is an alternative to mass tourism, but offering in limited quantities a tourist product with unique, special and different quality characteristics that meet the individual needs of tourists with good financial abilities. The uniqueness and boutique aspect of tourism could be linked to tourist resources – nature, water, flora, fauna, hotels, restaurants, cuisine, but also to the service which is a key element in the concept of boutique tourism. To summarize in brief, boutique tourism consists in offering a unique and expensive tourist product in not so large quantities.

Very often “boutique” is confused with “small”, “scarce”. However delving deeper into the meaning of the term, it appears that it could hardly be explained in so few words. To be deserved by tourist destinations there must be several conditions present:

- ✓ uniqueness - boutique destinations differ from the other well-known destinations in the market as their products stand out with one or more different and unique features;
 - ✓ limited number of users - boutique tourist spots are sought by few but affluent consumers who have specific requirements, desires and tastes;
 - ✓ size (volume) - boutique tourist products are available in limited quantities in order to meet the requirements of their consumers and to maintain their uniqueness and singularity;
 - ✓ personal attention - boutique destinations provide personal attention to individual clients and make them feel special;
 - ✓ financial and market sustainability – the financial system of unique tourist destinations as well as their global market position retain their essential features;
 - ✓ sustainable development - boutique tourist regions use their natural resources in a way that focuses on addressing human needs both currently and in the future, while preserving at the same time the natural balance in the environment and satisfying two basic aspirations of society – economic development improving the standard of living and improvement of the environment in the future;
 - ✓ image – boutique destinations build a strong positive and recognizable image of themselves in the global tourist market;
 - ✓ brand - boutique tourist places are perceived, accepted and associated by the consumers on the basis of the specific and unique quality characteristics of their products;
 - ✓ added value of the tourist product – boutique tourist products bring a greater benefit to the destinations (in terms of development of the anthropogenic and non-anthropogenic resources), the tourists (in terms of satisfaction of their recreational needs), the tourist companies (in terms of the market value of their assets increased on the basis of the image), their employees (in terms of working conditions, remuneration and motivation) and to the locals (in terms of raising the standard of living which is determined by the economic, social and environmental conditions);
 - ✓ high cost;
- The boutique nature of tourist products is to be explored in two directions:
- ✓ limited access to certain tourist products (due to observing the principles of sustainable development or due to high prices);
 - ✓ uniqueness of the tourist product (in terms of quality and service).

To develop a successful type of boutique tourism a destination must fulfill a number (if not all) of the described conditions required for providing for a sustainable type of tourism.

In the modern world, where services are widely offered on a “mass-scale”, the destinations offering boutique-type tourism are the pearls of the global tourist market. A new concept emerged along with the replacement of the outdated views with new ones – sustainable tourism. The sustainable type of tourism has two basic objectives – influence on the tourists during their travel combined with culture to preserve the resources of the tourist centres. This type of tourism suggests that all activities in a tourist region will fully comply with the utmost capacity of the natural

resources, i.e. compliance with the principle of optimal and economical use of resources [2]. A number of factors must be in place however to maintain that concept:

- ✓ stable economic environment;
- ✓ existence of mechanisms for financial support;
- ✓ a well identified product and market;
- ✓ high level of expertise of the employees in the niche;
- ✓ entrepreneurial skills and initiatives and adequate training at management level;
- ✓ building sustainable partnerships between sectors
- ✓ many local initiatives;

Boutique destinations are actually a wonderful example of sustainable tourism. The two terms actually have an undeniable connection. Besides the preservation of the natural and cultural wealth and resources these destinations add value to the offered tourist value with regard to the tourist regions, the tourists, the tourist companies, their employees and local residents. The boutique type of tourism represents unique evolution of the tourist sector that fully integrates the interests of visitors with those of the local community.

The boutique nature of tourist destinations goes hand in hand with competitiveness and sustainability because tourism development must balance the economic development with social, cultural and environmental objectives in order to ensure the long-term future of the sector. Sustainability is considered a major driving force for competitiveness, especially in the context of climate change and environmental protection concerns. The growing importance of the so-called “green” practices also has implications for the sustainability and the competitiveness of the tourist sector

Boutique destinations maintain their market positions and enhance their market share by competing efficiently and profitably on the basis of the products they have developed with high added value. [6, 7, 8] They sustain their resources, their market positions compared to their competitors, provide a high standard of living for the locals on the basis of the economic, social and environmental conditions. [9]

The “boutiqueness” of tourist destinations is directly related to competitiveness which depends on certain basic and secondary factors that are turned into strategic or tactical competitive advantages. These are put into effect by offering a diversified, differentiated and/or focused tourist product.

Perceived as an important source of added value and image, the quality characteristics of boutique destinations allow for diversification, differentiation and focus of tourist products and for gaining a real competitive advantage in the global tourist market. Some important tasks faced by such tourist spots are:

- ✓ planning by major market segments;
 - ✓ maximization of the potential of new information technologies in the distribution process;
 - ✓ optimal combination of quality and price, image and attractiveness.
- The success of boutique tourist destinations globally is attributed to:
- ✓ richness and diversity of the tourist resources that they have;
 - ✓ the image (brand) on the international tourist market;
 - ✓ the added value of their tourist products;
 - ✓ the innovation, creativity, differentiation and focus of tourist products;
 - ✓ the optimal management of quality, promotions and presentations;
 - ✓ the profitable market segmentation;
 - ✓ the economic, social and cultural benefits.

Literature:

1. McCleary, K., P. A. Weaver & J. Ahao. Segmenting the business traveler market. *Journal of Travel and Tourism Marketing*. Vol. 1, No. 4/1998.
2. http://education.rec.org/bg/tourism/sustainable_tourism/index.shtml
3. Воденска, М., М. Асенова. Въведение в туризма. Матком. София, 2011.
4. Голубчик М., С. П. Евдокимов, Г. Н. Максимов, А. М. Носонов. Теория и методология географической науки. Владос. Москва, 2005.

5. Костровицки, А. Системны подход в исследовании рекреации. Рекреационное использование природных ресурсов и охрана окружающей среды. Москва, 1977.
6. Temelkova, M., Bakalov, I. studying the Relation „Brand – Leadership” on the International Market of Seaside Tourist Destinations. International Journal of Business and Management Studies, 5/2013.
7. Temelkova, M., Bakalov, I. Factors Determining the Leadership of Tourist Destinations Marmaris, Bodrum, Fethiye, Rhodes and Kos on the Global Market. Asian Journal of Business and Management, 5/2014.
8. Temelkova, M. Die Strategie für eine intelligente Spezialisierung auf dem Gebiet des Tourismus – ein Schlüsselfaktor im nationalen makroökonomischen Rahmen. L'Association 1901 “SEPIKE”, 8/2015.
9. Hudson, S., Ritchie, B and Timur, S., “Measuring Destination Competitiveness: An Empirical Study of Canadian Ski Resorts”, Tourism and Hospitality Planning and Development, April 2004
10. Иванова, Р., Митев, Б. Моделиране на производствените процеси. Научни трудове на Русенския университет. 47/2008.
11. Петров, П. Едно по-различно дефиниране на някои основни понятия в туризма. География, 2/2010.

Shykina O.V.

Candidate of economic sciences

Odessa National Economics University, Ukraine

THE USE OF TAXONOMIC ANALYSIS AS A VALUATION TECHNIQUE OF HOTEL INDUSTRY COMPETITIVENESS

Шикіна О.В.

к.е.н.

Одеський національний економічний університет, Україна

ЗАСТОСУВАННЯ ТАКСОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЯК МЕТОДУ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

The article says about the use of taxonomic analysis as a valuation technique of hotel industry competitiveness. Given comparison of the three kinds of taxonomic analysis and different approaches to their implementation.

Keywords: *taxonomic analysis, united taxonomy*

У статті розглянуто застосування таксономічного аналізу як методу оцінки конкурентоспроможності готельного господарства. Дається порівняння трьох видів таксономічного аналізу та різних підходів до їх проведення.

Ключові слова: *таксономічний аналіз, об'єднана таксономія*

З точки зору аналізу малі готелі можна позначити поняттям «багатовимірний об'єкт», отже, для оцінювання самого підприємства та його позиції на ринку можливо використовувати методи багатовимірного аналізу. Багатовимірний статистичний аналіз – розділ статистики, присвячений математичним методам побудови оптимальних планів збору, систематизації та обробки багатовимірних статистичних даних, спрямованих на виявлення характеру і структури взаємозв'язків між компонентами досліджуваної багатовимірної ознаки та призначений для отримання наукових і практичних висновків [3, с. 376].

Перерахованим вимогам найкраще задовольняє таксономічний метод порівняльного багатовимірного аналізу, адже таксономія – учення про принципи та практику класифікації та систематизації складних областей дійсності, що мають, як правило, ієрархічну будову [1, с.14].

Метод таксономії дозволить провести ранжування малих готелів за рівнем розвитку кожної кількісної складової в сукупності, надасть можливість виокремити серед підприємств лідерів, середняків та аутсайдерів шляхом порівняння значень основних обраних показників з еталоном.

Існують два основні підходи до проведення ранжування об'єктів за допомогою таксономічного аналізу: класичний, заснований на схожості об'єктів з еталоном, і модифікований, який базується на відстані до антиеталона – точки нижнього полюсу. Класичний алгоритм таксономічного аналізу націлений більш точно визначити об'єкти-

лідери в ранжуванні, у той час як модифікований алгоритм забезпечує більш точні результати при ідентифікації об'єктів-аутсайдерів [6, с. 182].

У якості інструменту ранжування готельних підприємств малої місткості за вісьма факторами застосуємо класичний варіант таксономічного аналізу, модифікований та об'єднаний оцінку з урахуванням класичної та модифікованої таксономії.

При дослідженні методології використання таксономічного аналізу було виявлено декілька підходів до алгоритму оцінювання. Доволі часто виявляється необхідність проявити різну роль окремих критеріїв у процесі ранжування об'єктів за рівнем їх пріоритетності. Деякі автори вважають, що цей процес має бути проведено до стандартизації даних [5, с. 185].

Натомість інші науковці обґрунтовано дотримуються протилежної точки зору і зауважують на необхідності проводити стандартизацію даних перед присвоєнням критеріям статичних ваг, що допоможе запобігти нівелюванню впливу ваг на значущість критеріїв [4, с. 89].

Для остаточного вибору алгоритму проведення таксономічного аналізу за класичним, модифікованим і об'єднаним підходом бачимо за необхідне порівняти результати кожного з них.

Сутність класичного варіанту таксономії, за О. Г. Янковим [6], що буде використано для готельних підприємств малої місткості, полягає у виконанні наступних основних етапів (рис. 1).

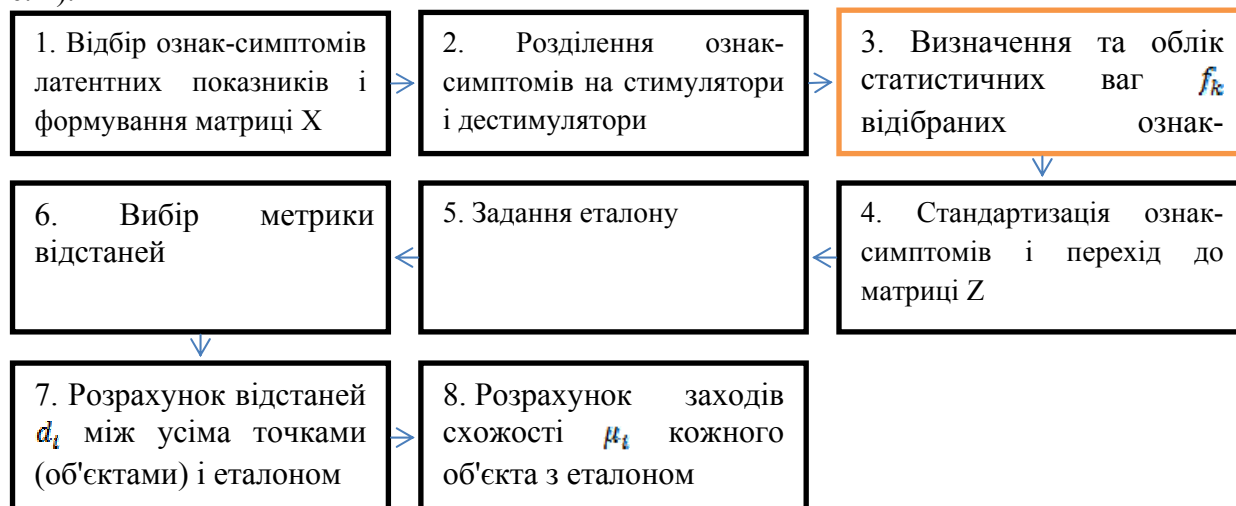


Рис. 1. Блок-схема класичного алгоритму оцінювання латентних показників на базі функцій відстані та схожості [6, с. 59]

Розглянемо розрахунок за класичною таксономією, при цьому відбувається задання еталону у вигляді точки верхнього полюсу та розрахунок відстаней від нього до всіх об'єктів досліджуваної сукупності, визначення подібності точок до еталону. Остання величина розглядається як інтегральна синергетична оцінка латентного показника [6, с. 57].

Цей алгоритм дозволить нам виокремити з загальної кількості малих готелів підприємства, що належать до об'єктів лідерів, аутсайдерів, та проміжні групи, заздалегідь визначаючи, що категорію аутсайдерів буде визначено з похибкою.

Для проведення таксономічного аналізу було використано програмний продукт фірми StatSoft Inc. STATISTICA (V 10).

Ця програма дозволяє успішно виконати 3 – 7 пункти наведеного алгоритму у блок-схемі рис. 1. Пункти 1, 2 виконуються дослідником самостійно, а 8-й – за допомогою програми Microsoft Excel.

На першому етапі з метою забезпечення обґрунтованості багатовимірної статистичної процедури необхідно застосовувати ознаки-симптоми (критерії), які, на думку автора, найбільшою мірою впливають на позицію підприємства в ранжуванні і доступні для аналізу.

Введемо наступні позначення:

q – номер досліджуваного малого готелю, $q = 1, 2, \dots, s$;

i – номер досліджуваного критерію, $i = 1, 2, \dots, m$;

x_{qi} – значення i -го критерію у q -ой малому готелю пр.

Тоді вихідну інформацію про всі значення критеріїв за всіма малими готелями можна представити у вигляді матриці розміру $s \times m$. Рядки цієї матриці відповідають окремим малим готелям, а стовпці – окремими критеріями. Очевидно, що проекти (вектори-рядки) можна розглядати як точки деякого простору ознак.

$$X = \begin{pmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1i} & \dots & x_{1m} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2i} & \dots & x_{2m} \\ \dots & & & & & \\ x_{q1} & x_{q2} & \dots & x_{qi} & \dots & x_{qm} \\ \dots & & & & & \\ x_{s1} & x_{s2} & \dots & x_{si} & \dots & x_{sm} \end{pmatrix} \quad (1)$$

Усі ознаки-симптоми, які використовують для характеристики багатовимірних об'єктів повинні бути кількісними, а не атрибутивними [4, с. 7]. Важливими є «принципи достатності» (необхідно використовувати мінімальну, але достатню кількість ознак, які всебічно характеризують об'єкти, що досліджуються); «принцип допустимої мультиколінеарності» (кожна ознака повинна бути представлена тільки одним показником); «принцип достовірності» [4, с. 16].

На другому етапі здійснювався поділ обраних показників на стимулятори та дестимулятори. Такий поділ необхідний для правильного завдання еталону для досліджуваних об'єктів – малих готелів. На базі відповідної теорії варто чітко визначити, зростання яких показників є бажаним, а яких представляється негативним з точки зору оцінюваного латентного явища.

На третьому етапі алгоритму відбувається визначення статистичних ваг f_i відібраних раніше критеріїв оцінювання малих готелів. Даний етап дослідження передбачає диференціацію показників за їхньою роллю у формуванні рівня пріоритетності малих готелів шляхом множення встановлених f_i на відповідні стовпці матриці вихідних даних X [5, с. 185].

При реалізації будь-якої стратегії висувається така умова: сума всіх статистичних ваг дорівнює одиниці.

Стандартизація значень ознак-симптомів і перехід до матриці стандартизованих даних Z здійснюється на четвертому етапі процедури. Його завдання полягає в нівелюванні впливу одиниць вимірювання показників на результати таксономического аналізу. Ознаки-симптоми мають різні одиниці виміру – натуральні, грошові, якісні.

Зміна масштабу їх вимірювання не повинна вагомо впливати на результати ранжування об'єктів. Для цього змінні зазвичай приводяться до одного безрозмірного вигляду шляхом різних перетворень. Найбільш поширеним способом таких перетворень є стандартизація ознак-симптомів за допомогою їх центрування і нормування за такою формулою:

$$z_{qi} = \frac{x_{qi} - \bar{x}_i}{\sigma_i} \quad (2)$$

Центрування являє собою віднімання з кожного значення даної ознаки-симптому x_{qi} по всіх об'єктах сукупності його середнього значення $\bar{x}_i$. При цьому середня арифметична перетворених значень ознаки дорівнює нулю.

Під нормуванням розуміється поділ вихідних значень ознаки на деяке постійне число, зазвичай на стандартне відхилення σ_i . Стандартизація ознак-симптомів дозволяє позбутися масштабу їх виміру, приводить усі дані до одного порядку [5, с. 186].

Отже, на четвертому етапі процедури в результаті попередньої обробки вихідних даних шляхом їх стандартизації матриця X приводиться до наступного вигляду:

$$Z = \begin{pmatrix} z_{11} & z_{12} & \dots & z_{1i} & \dots & z_{1m} \\ z_{21} & z_{22} & \dots & z_{2i} & \dots & z_{2m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ z_{q1} & z_{q2} & \dots & z_{qi} & \dots & z_{qm} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ z_{s1} & z_{s2} & \dots & z_{si} & \dots & z_{sm} \end{pmatrix} \quad (3)$$

На п'ятому етапі на основі поділу відібраних ознак-симптомів на стимулятори і дестимулятори задаються координати еталона. Як еталон приймається реальна або умовна точка в багатовимірному просторі ознак, координати якої характеризують найкращі (з урахуванням поділу змінних на стимулятори і дестимулятори) властивості малих готелів, що потрапили в відбір. Еталон відображає максимально можливий, потенційний рівень латентного показника та слугує базою порівняння для всіх точок досліджуваної сукупності [5, с. 188].

Для стимуляторів координати еталонних значень визначаються за формулою:

$$z_{0i} = \max_q z_{qi} \quad (4)$$

а для дестимуляторів:

$$z_{0i} = \min_q z_{qi} \quad (5)$$

На шостому етапі процедури відбувається вибір функції (метрики) для вимірювання відстані між усіма проектами та еталоном. Зазвичай користуються найбільш популярною в економічних дослідженнях евклідовою метрикою. Геометрично вона краще об'єднує точки в кулястих скупченнях, які типові для об'єктів із слабо корельованими ознаками. Евклідова відстань вдало вписується своєю математичною формою в традиційні статистичні показники типу середнього квадратичного відхилення і дисперсії [5, с. 189].

$$d_2(z_q, z_0) = \left[\sum_{i=1}^m (z_{qi} - z_{0i})^2 \right]^{1/2} \quad (6)$$

Знайдені значення обраної метрики представляються у вигляді матриці відстаней, розміру $(s + 1) \times (s + 1)$, яка має наступний загальний вигляд:

$$D = \begin{pmatrix} 0 & d_{12} & d_{13} & \dots & d_{1s} & d_{1(s+1)} \\ d_{21} & 0 & d_{23} & \dots & d_{2s} & d_{2(s+1)} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ d_{s1} & d_{s2} & d_{s3} & \dots & 0 & d_{s(s+1)} \\ d_{(s+1)1} & d_{(s+1)2} & d_{(s+1)3} & \dots & d_{(s+1)s} & 0 \end{pmatrix} \quad (7)$$

У матриці D у $(s + 1)$ -й рядку (стовпці) наводяться відстані всіх s малих готелів до еталона. D – невід'ємна матриця, на її головній діагоналі знаходяться нулі (відстань об'єкта до самого себе). Матриця D симетрична, оскільки величина d_{qi} змінюється від зміни точки початку відліку відстані і є однією з найважливіших матриць багатовимірного аналізу.

На восьмому етапі алгоритму таксономічного аналізу після знаходження відстаней до еталона визначається міра подібності μ_{0i} кожного малого готелю з еталоном. Поняття подібності протилежно поняттю відстані в багатовимірному просторі ознак-симптомів. Розраховується за наступною формулою:

$$\mu_{0i} = 1 / [1 + d(z_q, z_0)], \quad (8)$$

Отже, упорядкування готелів відбувається по величині одновимірного скаляра μ_{0i} , який і слугує статистичної оцінкою шуканого латентного критерію.

Таксономічний аналіз за допомогою модифікованого алгоритму наведено на рис. 2. Як зазначає О. Г. Янковий, на відміну від класичного, у модифікованому алгоритмі передбачається завдання антиеталону у вигляді точки нижнього полюсу z_0 з координатами [6]:

$$z_0(\alpha, \alpha, \dots, \alpha) \quad (9)$$

де α – довільне від'ємне число, яке задовольняє умові

$$\alpha \leq \min_{i,k} z_{ik} \quad (10)$$

Нижній полюс являє собою початкову точку відліку рівня латентного показника в просторі стандартизованих ознак-симптомів, які є стимуляторами. Усі ознаки-симптоми, які є дестимуляторами, необхідно перетворити в стимулятори наступним чином:

$$x_{ik} = 1/x_{ik}, \text{ або } x_{ik} = 1 - x_{ik} \quad (11)$$

де x_{ik} – вихідна реалізація ознаки-симптому дестимуляторів.

Для того, щоб значення оцінки латентного показника були вкладені в межах від 0 до 1, застосовується нормування:

$$d_i^* = d_i / (-2\alpha \cdot m^{1/2}) \quad (12)$$

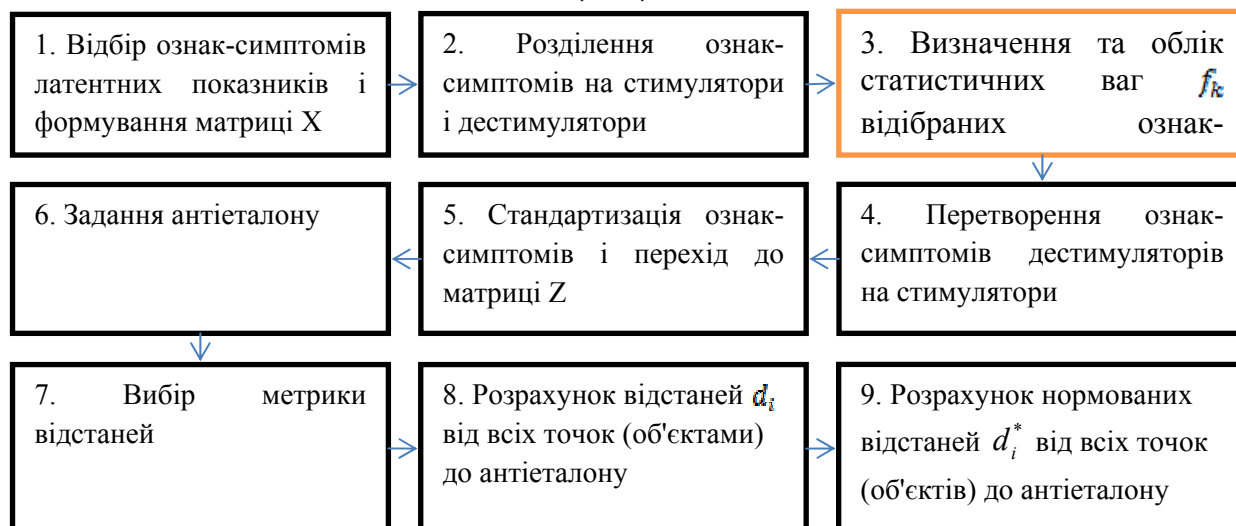


Рис. 2 Блок-схема модифікованого алгоритму оцінювання латентних показників на базі функцій відстані до антиеталону [6, с. 59]

Пункти 1 – 3 повністю співпадають із проведеним розрахунком за класичною танкономією.

Перетворення ознак-симптомів дестимуляторів на стимулятори виконується за формулою 11.

За пунктом 5 отримано матрицю стандартизованих значень за вісьма критеріями, виконується за наведеним раніше алгоритмом.

Задання антиеталону відбувається так: беремо негативне число, яке задовольняє умову (10), тобто визначимо найменше значення за всіма стандартизованими ознаками-симптомам.

Нами було обрано, як і в класичній таксономії, евклідову метрику.

Виникає необхідність проведення об'єднання двох підходів до ранжування – розрахунку об'єднаної оцінки. Скористуємося алгоритмом запропонованим Ю. А. Єгуповим [2, с. 77-78].

На першому етапі розраховується коефіцієнт приведення:

$$K_n = d_{mi}^{\max} / d_{ki}^{\max}, \quad (13)$$

де $d_{mi}^{\max}$, $d_{ki}^{\max}$ – максимальний рівень таксономічного показника, отриманого на основі модифікованого і класичного алгоритмів.

На другому етапі здійснюється приведення значень таксономічного показника, розрахованого на основі класичного алгоритму, до порівняного з іншими оцінками вигляду:

$$d'_{ki} = d_{ki} \cdot K_n. \quad (14)$$

На третьому етапі на основі формули простої середньої арифметичної визначається об'єднана оцінка кожного i -го об'єкта:

$$d_{oi} = (d'_{ki} + d_{mi}) / 2. \quad (15)$$

Звернемо увагу, що алгоритм проведення класичної таксономії, наведений на рис. 2. буде мати інший порядок відповідно до автора В. Плюта [4, с. 89], згідно з яким, четвертий блок «стандартизація даних» буде передувати блоку третьому – «присвоєння критеріїв статичних ваг». Це дасть змогу запобігти нівелюванню впливу ваг на значущість критеріїв, як було зазначено на початку цього параграфу.

Крім того, В. Плюта рекомендує для розрахунку міри схожості з еталоном використовувати середню арифметичну відстань від еталонного об'єкта ($\bar{C}_0$), середньоквадратичне відхилення цих відстаней (S) і на їхній основі таксономічний показник (μ_i) розраховується за формулою:

$$\mu_i = 1 - \frac{C_{i0}}{\bar{C}_0 + 2S}. \quad (16)$$

Оскільки значення даного показника повинне перебувати в інтервалі від 0 до 1, то при великому розкиді стандартизованих числових значень цільових функцій знаменник формули (16) варто збільшити на одне середньоквадратичне відхилення, тобто використовувати вираження $\bar{C}_0 + 3S$.

Прийняття рішення щодо використання того чи іншого алгоритму розрахунку таксономічного аналізу для ранжування засобів розміщення малої місткості варто проводити, базуючись на проведеному дослідженні та виявленні чи задовольняє результат діапазону міри схожості з еталоном поставленим завданням розподілу.

Литература:

1. Джеффри Ч. Биологическая номенклатура / Ч. Джеффри. – М.: Мир, 1980. – 120 с.
2. Егупов Ю. А. Повышение корректности многомерных оценок в процессе формирования производственной программы предприятия / Ю. А. Егупов / Економічні інновації. Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України. – 2009. – № 38. – С. 68-80.
3. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь. Словарь современной экономической науки / Л. И. Лопатников – М.: Дело. – 2003. – 520 с.
4. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в эконометрическом моделировании. / В. Плюта – М.: Финансы и статистика, 1989. – 175 с.
5. Янковой А. Г. Математико-статистические методы и модели в управлении предприятием / А. Г. Янковой. – Одесса: ОНЭУ, 2014. – 250 с.
6. Янковой А. Г. Многомерный анализ в системе STATISTICA. – Одесса: Оптимум, 2001. Вып. 1. – 216 с.

11. MANAGEMENT

Hocman F.

Ing., PhD.

Department of Finance, Faculty of National Economic
University of Economics in Bratislava (Bratislava, Slovak republic)

MANAGEMENT OF MONITORING OF RISK EXPOSURE - CASE OF SLOVAK REPUBLIC

The role of risk management is not only to examine the area and the causal factors that caused the risk, but also identified a range criteria of processes in decision-making phase that was adopted priced alternative in terms of risk taken with the possibility of its partial elimination. In the field of business finance, there are several methods for the analysis and management of risks, but for the specific area of public finance is necessary to establish different models. In them the scenarios of the individual risks are included by defining the likelihood and quantifying estimation of its seriousness using the global indicators regarding the field of specific factors for the examined territory.

Key words: Finance, Human development index, Risk, Risk management

Global risks include all three systems in a country which may threaten individual transfers within the country or between individual countries. A very frequent risk is the risk of expropriation, nationalization or some other transfer of property itself or individual pensions from the authorized persons (subjects) to the state or to a subject designated by the state, whether as a part of the local government or the civil administration or by a decision of the central government [2, p.23]. For reasons of the elimination of risk of an overthrow or armed conflict, the central or local government, before taking such a decision to separate its declaration to a time period as far away as possible, so that they may avoid conflict. For the execution of such measures it is not unusual to use the armed power of the state, which has the task of stabilizing and preventing the outbreak of the unrest which such decisions bring to the inhabitants of the given country.

We can class the risk of transfer together with cultural and institutional risks to the social system of the given country. From the standpoint of limiting the shift from one country to another or the reverse measures can be taken which limit either permanently or partially such a transfer. When such risk occurs, it is important which factors are behind such a limitation or which factors lead to the final result on the basis of which the country has implemented the measure. In practice we meet with incorrect assessments of the individual factors, which appear only partially or which appear only later [10, p.56]. The result is inappropriate measures which can often make the results even worse. Among cultural and institutional risks belong mainly legislative or historical conditions of the working of the given country and opinions on ownership rights, human resources, maintaining the law and expropriation rights in the country, with relation to the court system and the cooperation of the countries in the area of justice.

In a country's development, the central government primarily administer in the interests of achieving economic growth which will manage to support the country's economic and social systems. For this reason it attempts to allocate resources in the country to the sectors which are the most deformed, or to sectors from which can be expected the highest added value, which is transformed into the amount of the transfers which the sector will hand over to the state or to lower government bodies. This policy need not be progressive, but it also need not be in a democratic country. A paradoxical example is the case of the Chilean dictator, Pinochet, who gained his position after a military coup. Despite this method of gaining power, during his reign Chile became the wealthiest country in Latin America. In 1973, Pinochet became president of a country which was in an economic decline, with the annual inflation rate on the level of several thousand percent. The previous Allende government had nationalized all the banks, land, energy, wholesaling (and this despite the fact that from the beginning of the century all of South America was governed by the Monroe Doctrine, according to which the United States had absolute influence over this territory). The economic reform was instituted under the direction of the so-called "Chicago boys". A group of Chilean economists, most of whom had been educated in the United States, took over

the direction of the economy. They instituted a restrictive budget, a policy of low taxation, tax stimuli and pension reform. Perhaps because of the high political risk perceived by surrounding countries such a transfer was not executed in any of them; on the contrary they simply took advantage of Chile's developed industry.

Inaccurate information on the part of a government can lead to a deformation of the entire economic system, or may engender distrust – an information risk. Following the outbreak of a financial crisis in Mexico in 1994, the information risk was outlined during the continuous depreciation of the peso in the first days of President Ernest Zedillo's term in office. The devaluation had begun during the term of the preceding president, Carlos Salinas de Gortari, who burdened public finances as his policy. Through strict monetary controls, his reputation and the stability of his economic policy he managed to maintain low inflation. The break occurred after the inauguration of the new president, who initially rescinded the declaration of “administered devaluation” and informed Mexico's leading businessmen on his plan to introduce a free-floating peso against the American dollar. The previous huge government intervention, which was holding up the unstable currency, was cancelled. In the course of a week the value of the peso fell from its original three pesos to the dollar to ten for the dollar, while on the black market one dollar was being sold for 30 pesos. Companies in the country which did not have information on the change suffered significant losses. Those who had to pay liabilities in dollars immediately declared bankruptcy; on the other hand, those which had received the information in sufficient time just bought a sufficient amount of dollars, then changed all contracts in USD to the Mexican peso. One direct result was the immediate abandonment of the market by investors – the second was the abandonment of the country by Salinas.

The Human development index (HDI – Human development index) was presented as an instrument for measuring quantifiable indicators (poverty, literacy, education, and average life span) in individual countries. Since 1993 the United Nations has published it in their annual report. For its calculation, variables which achieve the values in the interval 0 to 1 are used. Such a quantification allows the combination of the individual parameters into a summary indicator in which the range of the individual values is restricted by the maximum value which the variable can attain ($\max(x)$) and by its lowest value ($\min(x)$).

$$x - index = \frac{x - \min(x)}{\max(x) - \min(x)} \quad (1)$$

The Human development index represents a mathematical average of the Life Expectancy Index – LEI, Education Index – EI and the Adult Literacy Index – ALI.

The Life Expectancy Index is calculated as the ratio of the Life Expectancy, from which we deduct the minimum achieved by the country divided by the difference of the maximum and minimum values.

$$LEI = \frac{LE - \min(x)}{\max(x) - \min(x)} \quad (2)$$

The Education Index is mathematically expressed by the equation:

$$EI = \frac{2}{3} x ALI + \frac{1}{3} x GEI \quad (3)$$

In which the ALI – Adult Literacy Index is calculated: $ALI = \frac{ALR - 0}{100 - 0}$ and the value GEI

(Gross Enrollment Index) = $\frac{CGER - 0}{100 - 0}$ in which the variable ALR – is the indicator of the Adult Literacy rate, CGER – Combined gross enrolment ratio, and GDP is the ratio of the GDP per inhabitant expressed in USD.

$$GDP\ Index: = \frac{\log(GDP_{pc}) - \log(100)}{\log(40000) - \log(100)} \quad (4)$$

HDI index is therefore the compound indicator from the average values achieved in the country in the three basic areas: development of human health, education and standard of living. Health is measured by the birth rate, education as the indicator of the adult literacy and by a combination of primary, secondary and tertiary education.

HDI is therefore defined by three areas: the length of healthy life, whose indicator is the expected life expectancy at birth, from which is calculated the LEI, the level of knowledge, and by the compound indicator of the degree of education of the adult population and the GER Index and by the actual standard of living, measured by the GDP level per inhabitant in USD.

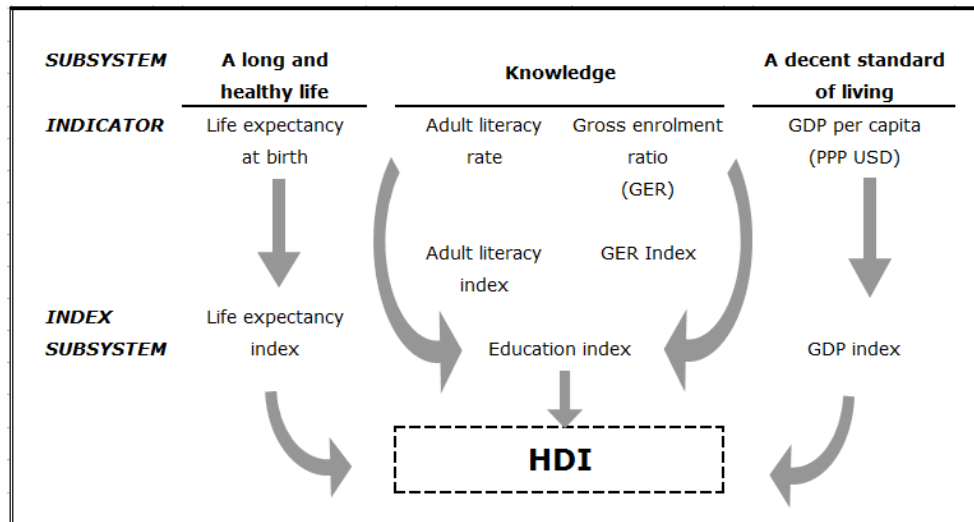


Diagram 1: Human Development Index

Resource: United nations Development Programme: Human Development report.

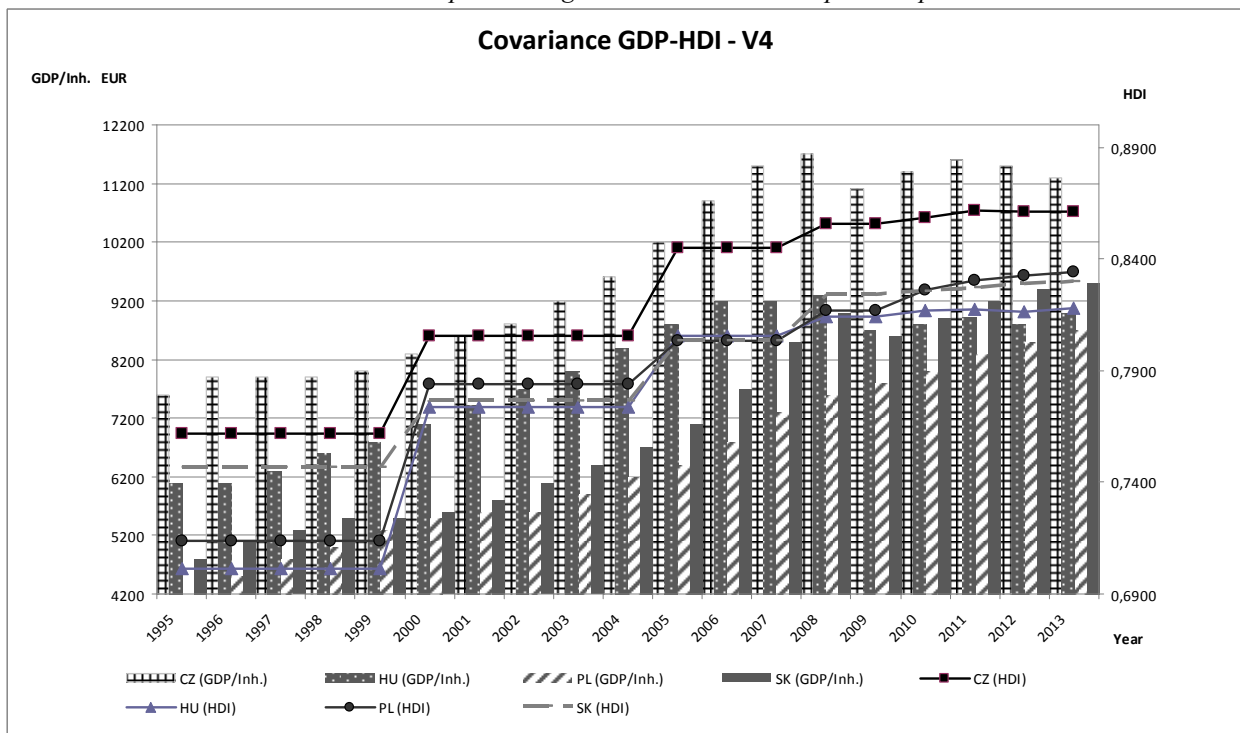


Diagram 2: Trend dependence series PIT (SR) and GDP (SR)

Resource. Own processing

Defining due to indicators mentioned above, states were divided into three groups - countries with high index value - the value of 0.8, a country with a mean index - the value of (0.8 to

0.5) and countries with a low index value: a value of less than 0.5. The Human development index is therefore an indicator of the application process of expanding opportunities and potential opportunities to live a quality life. Using Holistic approach, which is measured by the applicability of people in terms of the whole development process, will thus be able to assess risk, and that this process creates. Human development index defined as a socio-economic indicator can be used for the Slovak republic.

The need for a global indicator was first necessary to define its significance depending on the basic macroeconomic indicators - GDP figures. For comparisons were set V4 countries.

Despite the representation depending HDI for the V4 countries during the reporting period, the results revealed no significant dependence on observed historical data. The common trends or mutual covariance, the communal movement of the indicators were not confirmed by measuring.

For the Slovak republic was therefore studied historical data series adapted to dynamic aspects of public finance - personal income tax revenue from employment during the reporting period. Extraction of data, we investigated the dependence of HDI. The results thus obtained correspond to the tightness of the statistical correlation file can be found in Diagram 3.

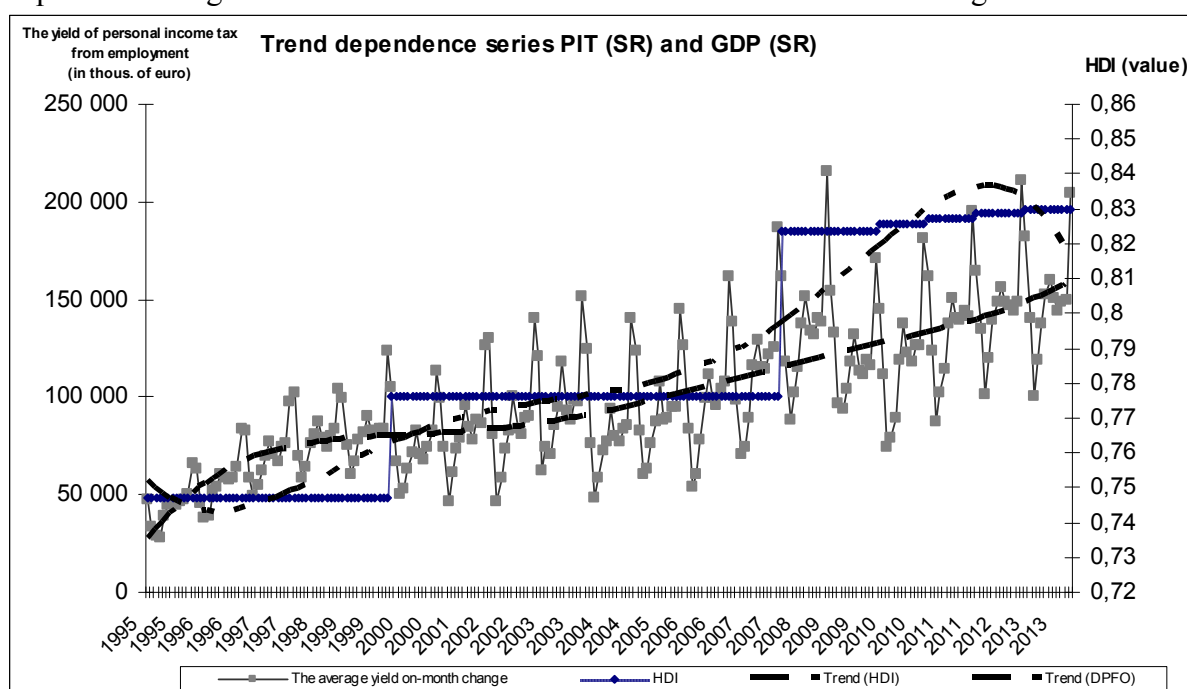


Diagram 3: Trend dependence series PIT (SR) and GDP (SR)

Resource. Own processing

Based of the processing of the regression analyzes, Human Development Index can be defined as global identifier for risks of global risk including the field of public finance. It is necessary; however, to define the exact parameters of the examined model, because only using interaction with a given set of other variables, we can evaluate the development - as in examined variables - average growth rate of income tax from individuals of the territory of Slovak republic. The model is simply linearized with a coefficient of determination values in excess of 0.62 and 0.917, as due to Cohen's interpretation of the values of reliability, can be the model considered as sufficiently large applicable. Therefore, in spite of short history of the index, its versatility and relative simplicity, is the index appropriate tool for comparing and valuating of global risks.

References:

1. Alexy, M. - Ochotnický, P. - Káčer M., 2014. Visegrad four countries and their sovereign credit rating. Bratislava, 2014. 447-472 p.
2. Allen D. Risk Management in Business - Cambridge University Press.: Cambridge, 1995. - 78 p.
3. Altman, E. I. Measuring Corporate Bond Mortality and Performance, - In Journal of Finance, 1989, vol. 44, no. 4, 922 p.
4. Gertler L., 2014. Information content of sovereign risk measures. In Auspica, vol. 11, No. 1, pp 30-36.

5. Hamilton D.T. - Cantor R. Measuring Corporate Default Rates, Moody's Special Comment, New York, 2006.
6. Hussey C.G. - Brown, J.W. Cast-steel, by crucible and open hearth processes – Pittsburgh, 2009.
7. Jančovičová Bognárová K. - Characteristics of cash flow return on investment in terms of financial performance management – Bratislava, 2014.
8. Kern, A. a kol. Global governance of financial systems : the international regulation of systemic risk. Oxford, 2006. – 160 p.
9. Kušnírová J. Zdaňovanie právnických osôb v kontexte deficitu verejných financií vo vybraných krajinách EÚ – Ostrava, 2013. – 14 p.
10. Sivák, R. a kol. Verejné financie - Iura Edition, 2007. - 311 p.
11. Tversky A. Fox C.R. Weighing risk and uncertainty - Psychological Review, Vol. 102(2), 1995. - 283 p.
12. Válek, J. Nové možnosti rozpočtových příjmů z oblasti ekologických daní Opava, 2013.
13. Vinš P. - Liška V. Rating. - Praha: C.H.Beck, 2005. – 1 p.
14. Wharton F. Risks - Analysis, assessment, and management - John Wiley & Sons, Chichester, 1992. - 220 p.

Hessen A.E.

senior lecturer of department of management
Dnipropetrovsk State Financial Academy

THE IMPLEMENTATION OF SOCIAL RESPONSIBILITY AS AN EFFECTIVE POLITICS IMPLEMENTATION OF SOCIAL PROGRAMS OF THE ENTERPRISE

Гессен А.Є.,

ст. викладач кафедри менеджменту та маркетингу
Дніпропетровська державна фінансова академія

ВПРОВАДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЯК ЕФЕКТИВНОЇ ПОЛІТИКИ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНИХ ПРОГРАМ ПІДПРИЄМСТВА

This article is concerned with extension of the existent theoretical concepts and methodological recommendations for formation of social programs of building contractors in terms of corporate social responsibility level assessment and development of new ones.

We have substantiated ways of improvement of modern economic environment of companies' functioning in terms of corporate social responsibility tendencies determination, and have determined values of roundup characteristic.

Keywords: social programs of enterprises, the level of corporate social responsibility, service, model assessment of index.

Стаття присвячена поглибленню існуючих і розробленню нових теоретичних положень, методичних рекомендацій з процесу формування соціальних програм підприємств на основі оцінки рівня корпоративної соціальної відповідальності. Обґрунтовано шляхи поліпшення сучасного економічного середовища функціонування підприємств, які базуються на виявленні тенденцій корпоративної соціальної відповідальності та отримано значення узагальнюючої характеристики.

Ключові слова: соціальні програми підприємств, рівень корпоративної соціальної відповідальності, послуги, модель оцінки індексів.

Суперечливий розвиток вітчизняної економіки ставить перед дослідниками ряд завдань, вирішення яких дозволить хоча б частково поліпшити соціальний клімат, в якому функціонує бізнес. Кожна компанія, прагнучи сталого розвитку, неминуче стикається з інтересами суспільства, що являє собою складну органічну систему, і складається з великої кількості специфічних взаємно обумовлених причинно-наслідковими зв'язками елементів. Саме необхідність взаємодії з громадськістю ініціює створення таких елементів – підприємств і виступає причиною їх появи як цілісної макросистеми, що визначає цільові установки компаній, вектор соціально-економічного розвитку. Це зумовлює неспроможність формувати соціальні програми підприємства. Вирішенню цього питання присвячено дану статтю.

Методологічні та теоретичні аспекти широкої і важливої теми знайшли відображення в працях таких вчених, як: Кожан Т.О. [2], Гриненко А.М. [2], Макарова О.В. [3], Новіков В. [4] та ін. У тій чи іншій мірі це питання присутнє у будь-якому теоретичному аналізі сучасної соціально – економічної ситуації.

Сучасний стан України можна охарактеризувати як державу з перехідною економікою. Це означає, що основні інститути, органи і установи характеризуються певною суперечністю, а нерідко і протистоянням. Можна висловити думку: сучасний етап українського суспільства має таку особливість, яка полягає в переході від вищої організації соціального життя до менш високої. Цей етап вже пройдено українським суспільством (хоча є, як відомо, і абсолютно протилежні позиції з даного питання). В будь-якому разі, з погляду соціальної підтримки і соціального захисту більшості населення, що було характерне для радянського періоду, – все це відповідає дійсності.

Але слід зазначити, що, незважаючи на те, що держава прагне до соціальної безпеки та соціальної справедливості, у даний час спостерігається скорочення державної участі в соціальному забезпеченні громадян – з одного боку, та низький рівень оплати праці – з іншого, і ставить перед суспільством вічне завдання: хто допоможе громадянам зберегти рівень добробуту в умовах трансформації економіки. Також, слід зазначити, що на сьогодні спостерігається негативне ставлення до бізнесу. Розшарування і поглиблення відмінностей між субкультурами окремих верств населення висувають перед суспільством проблему формування толерантних відносин, але їх методи та інструменти не визначено.

Однією з форм вирішення цих проблем може стати активізація різних форм, методів, прийомів становлення і розвитку політики соціальної відповідальності підприємств сфери послуг або формування політики «корпоративного громадянства». Соціальна відповідальність означає, що «корпорації повинні бути ініціаторами політики і програм, які покликані мінімізувати негативні побічні наслідки їх поточних або майбутніх операцій, перш ніж ці наслідки візьмуть кризові масштаби і стануть каталізаторами ще однієї хвилі протесту, спрямованої проти бізнесу» [5]. Соціальна відповідальність на мікрорівні представлена як відносини між підприємством і регіональними суб'єктами, як взаємодія з приводу створення умов для зниження ризиків господарювання та опортуністичної поведінки пов'язаних груп.

З позицій необхідності забезпечення сталого розвитку передбачається використання частини ресурсів корпорації на підтримку певного рівня стабільності. Частина ресурсів, що виділяються підприємством і суспільством на ці цілі, являє собою своєрідну плату за збереження стабільності і стійкості економічної системи.

У соціологічному сенсі маються на увазі характеристики, що відображають міру, ступінь прийняття соціальними суб'єктами соціальних цілей громадськості, готовність до реалізації взаємних обов'язків і прав при впровадженні спільної діяльності з метою збереження сталого розвитку як окремим особистостям, спільнотам, так і суспільства в цілому. Це означає, що перевага надається інтересам широких верств населення, навіть, якщо вони ідуть врозріз з інтересами бізнес середовища. Соціальна відповідальність має враховувати вимоги суспільства та його окремих частин.

Соціальна справедливість як складова соціальної відповідальності формує погляди та ідеї на те, як повинні складатися відносини у суспільстві, та створює умови розвитку основних елементів системи щодо реалізації права громадян, рівня соціального забезпечення, кількості та якості послуг [6].

Без перебільшення можна стверджувати, що соціальна політика вітчизняних підприємств відображає інтереси меншості населення, а не більшості. У зв'язку з цим, не слід прирівнювати соціальну політику, соціальну діяльність в цілому і соціальний захист. В даний час більшість населення дійсно потребує ефективних змін.

Одним з найважливіших чинників, що роблять вплив на соціальну роботу в суспільстві і сприяють захисту інтересів людини, груп і шарів, їх прав і свобод є соціальна відповідальність. За останні роки про посилення ролі етичного фактора підприємницької діяльності свідчать численні рейтинги вітчизняних корпорацій, де основним критерієм відбору не обов'язково є прибутковість компанії.

Підтримка відносин є сенсом соціальної відповідальності підприємств як між соціальними групами, так і усередині них, забезпечення умов для підвищення добробуту, рівня життя стекхолдерів, створення соціальних гарантій у формуванні економічних стимулів для участі в суспільному виробництві. При цьому треба відзначити, що соціальна відповідальність підприємств

виступає як складова частина заходів, що проводяться бізнесом, і тісно пов'язана із загальноекономічною ситуацією в країні.

Все більше вітчизняних компаній визнають, що сила породжує відповідальність. І якщо підприємство не прийме на себе деякі соціальні зобов'язання добровільно, то громадськість і держава примусять зробити це. Проте, такий підхід розділяється не всіма. Так Мілтон Фрідман, інтелектуальний лідер сучасної неокласичної доктрини, тієї самої, що лягла в основу українських реформ, вважає, що «існує одна і лише одна соціальна відповідальність корпорацій: використовувати свої ресурси і енергію в діях, ведучих до збільшення прибутку, поки це здійснюється в межах правил гри». М. Фрідман стверджує, що керівники корпорацій взагалі не повинні відволікатися на вивчення, оцінку і вирішення будь – яких соціальних проблем суспільства, а займатися тільки своєю прямою справою – організацією виробництва товарів і послуг. Що ж до соціальних проблем, то це справа самих заінтересованих осіб, держави і громадськості [1].

М. Фрідман вітає скорочення фінансування державних і особливо приватних соціальних програм які, на його думку, тільки розхолоджують працівників і негативно позначаються на продуктивності праці. Він закликає дати людям велику свободу, ухвалювати власні економічні рішення без державного контролю і підтримки.

Позиція М. Фрідмана випадає із загального потоку думок і є об'єктом масової критики. На думку фахівців, переважна більшість представників ділових кіл вважає, що і держава, і бізнес в однаковій мірі несуть відповідальність за свої дії перед суспільством. Як два найбільш могутніх інститути в країні, вони просто зобов'язані займатися проблемами суспільної значущості. І підприємства, і держава залежать від суспільства, тому тривале ігнорування ними соціальних проблем неминуче стане для них руйнівним. У довгостроковій перспективі ті, хто належним чином не використовує владу, що є у них, неминуче позбудуться цієї влади. Дуже важливо те, що останнім часом соціальна відповідальність підприємств переноситься в площину послуг.

Як свідчить практика успішних західних компаній, всі вони серйозно підходять до робіт в області соціальної відповідальності і сприймають їх як стратегічний напрям діяльності. При цьому компанії не просто фіксують свої наміри в програмних документах, але і публічно їх озвучують, користуючись при цьому універсальними засобами PR. Більшість досліджуваних компаній в даній галузі мають розробки, пов'язані з політикою в області збереження здоров'я, безпеки, екології.

Щодо ступеня готовності підприємств забезпечувати зайнятість в суспільстві, зберігати стан навколишнього середовища, усувати дискримінацію, тощо, можна виділити наступні підходи, які обґрунтовують необхідність включення соціальних заходів у сферу підприємств. Перший – ринковий підхід, який виправдовує принцип примноження прибутку як єдиний принцип діяльності компаній, залишаючи, таким чином, поза увагою соціальні проблеми. Другий підхід з позиції державного регулювання передбачає, що соціальна відповідальність організацій має регулюватися відповідними законами і обов'язковою справою.

З позицій необхідності забезпечення сталого розвитку передбачається використання частини ресурсів корпорації на підтримку певного рівня стабільності. Частина ресурсів, що виділяються підприємством на цілі, являє собою своєрідну плату за збереження стабільності і стійкості економічної системи. Механізм політики соціальної відповідальності як функціональна підсистема, як блок загального господарського механізму підприємства, сприяє ефективній реалізації цілей і завдань підприємства в конкурентному середовищі.

Структурно механізм соціальної відповідальності виступає невід'ємною складовою загального господарського механізму, що забезпечує відтворення зв'язків та відносин у межах певного виробничо-господарського контуру. Функціонально – дозволяє включити працівників підприємства і організацію в цілому в рамки суспільних взаємодій, де вони виконують певні ролі і завдання. Відмежування окремого щодо самостійного механізму соціальної відповідальності обумовлено потребами виділення сфери діяльності, в якій основною метою виступає узгодження взаємодій суб'єктів господарювання, органів влади та окремих індивідів для досягнення регіонально значущих соціальних цілей з найменшими витратами.

Введення підприємства в статус корпоративного громадянина передбачає закріплення за ним певної соціальної форми типових специфічних функцій. Повторюваність цих функцій суб'єктами

призводить до виділення соціальних типів підприємств, які функціонують на основі певних норм і правил, зразків і поведінкових ролей. Вхідження в інституцію інших підприємств передбачає виконання ними зобов'язань, очікуваних дій, орієнтацію на переваги та обмеження, висунуті інституцією громадянства. Впливаючи на формування і реалізацію первинних і вторинних потреб суспільства, підприємство тим самим виконує свою соціальну функцію, тобто реалізує соціальну відповідальність перед суспільством, органічною частиною якого воно є. Таким чином, різноманітність форм реалізації соціального партнерства надає підприємствам широкі можливості для здійснення місії «корпоративного громадянина», який усвідомлює свою відповідальність за добробут суспільства.

References:

1. Friedman M. "The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits" In: A Managerial Odyssey. Problems in Business and its Environment. Reading (Mas.), 1975. – P.13.
2. Kozhan T.O. and Hrynenko A.M. (1996), " Social protection of families with children (international comparison and experience)", Ukraina: aspekty pratsi, vol. 2, P. 46–48.
3. Makarova O.V. (2004), Derzhavni sotsialni prohramy: teoretychni aspekty, metodyka rozrobky ta otsinka [Government social programs: theoretical aspects, method development and evaluation], Lira, Kyiv, Ukraine.
4. Novikov V. (2005) "Recent issues of reforming the social welfare system", Ukraina: aspekty pratsi, vol. 4, P. 6–11.
5. Sethi S.P. Japanese Business and Social Conflict. A Comprative Analysis of Response Patterns with American Business. Cambridge (Mass.), 1975. P. 19-20.
6. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2015), available at: www.me.gov.ua (Accessed 13 April 2015).

Goncharenko N.I.

Ph'D in Economics, Associate Professor

Kryvykh A.

Student

Karazin Kharkiv National University, Ukraine

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS IN THE CONTEX OF THE WORLD ECONOMY GLOBALIZATION

This article is devoted to the TNCs corporate social responsibility formation and implementation conditions research. An analysis of existing technologies of corporate social responsibility in international business is made. The features of the implementation of the TNCs corporate social responsibility specific technologies are defined.

Keywords: *globalization, integration, corporate social responsibility, international business, socially responsible approach.*

Modern international business is a complex of multi-subordinated, institutional and functional system, elements of which interact closely. Its formulation is associated with the development of civilization process with the evolutionary and revolutionary changes of paradigmatic foundations of civilizations [1].

Nowadays, competitiveness of the national and international economy is mostly determined by the social factors instead of natural. Community affects the efficiency of business activities by the workforce quality and level of purchasing power. Loyal social environment helps to develop businesses that provides people with jobs, improves the quality of goods and services, pays taxes and contributes to social and economic development. Moreover, globalization is the vital process in the modern economic development. The emergence of global economic players led to the new social challenges, which in turn cause the creation of the concept of corporate social responsibility (CSR) in international business [2].

Conceptual and practical aspects of collaboration between business, government and society are studied by scientists such as: L. Antoniuk, S. Arhiyereyev, M. Butko, V. Verhun, A. Golikov, I. Golub, T. Gordeeva, R. Griffin, H. Dovhal, V. Kopyyka, A. Kredisov, N. Kurilyak, Makogon Yu, L. Mikhailov, T. Orehova, T. Smith, B. Panshyn, M. Paste, A. Rumyantsev, V. Sidorov, A. Filipenko,

T. Tsygankova, S. Jakubowski, L. Vytkovskaya, H. Jonas, S. Karpukhin, H. Lenk, S. Miller, K. Mitcham, A. Neschadin and others.

Increasing globalization and integration of the modern world economy has led to an increase the role of transnational corporations (TNCs) and their direct impact on the economic, political and social life. Development of CSR as a tool for building effective and harmonious relationship between transnational corporations and society is becoming significantly important and a priority issue for both governments and businesses [3].

It should be also noted, that government and society has a vital impact on the development of the CSR practices, as its external environment.

Usage of the technologies of corporate social responsibility in international business is a relatively new trend. The rise of awareness of the global human issues required involvement of the businesses. Moreover, increased competition in both domestic and foreign markets turns corporate social responsibility into competitive advantage [4].

The relationship between the government and the social responsibility of business has not achieved a proper form yet, since every government is trying to develop their own regulatory mechanism of corporate social responsibility.

CSR works through the mix of various technologies.

Table 1

CSR technologies of the international business

№	Technology's name	Technology's essence
1.	Corporate philanthropy	Direct investments, that company makes to support charity organizations or programs, as well and funds, which are spend on a particular activity.
2.	Sponsorship	Company's contribution that might be expressed in various forms (financial assistance, services, works, etc.) to a company, organization or event. This organization, in turn, provides information (advertising) about the company, which provided assistance.
3.	Human rights protection	Organization activities, which aimed on compliance with legislation of human and labor rights.
4.	Environment protection	Measures by the company, aimed to reduce negative influence on the environment
5.	Staff development	Voluntary trainings and other corporate initiatives, aimed to improve employees professional; development
6.	Social Marketing	Company's initiatives targeted to change social behavior, which will lead to solution of a particular social issue (improving human health, environment, etc.)
7.	Charity	Providing with free assistance from the company's side. The main feature of this technology is that is only provided within the particular area, time and scope, which defines by the company.
8.	Responsible procurement	Relations with the suppliers, which includes quality of received products, reputation of the suppliers, etc.
9.	Intellectual property protection	Protection of company's own and respect of third parties intellectual properties.
10.	Virtuous competition	Equal conditions for all the producers as well and neutralization of benefits that particular companies might have.
11.	Promotion of a good cause	Organization's voluntary in terms of providing with different resources in order to solve a particular social issue. Informational, financial, organizational etc. supports might be an example of those resources. It means that company could attract social attention to a particular social issue, assist in volunteer's involvement and help to amass necessary amount of money.
12.	Support and development of society	Funds, invested by the company to support communities, which influence organization in direct or indirect way. It might be expressed by direct investment or investment into social organizations.
13.	Socially responsible approaches to business	Business, which consider consumers, employees, environment and local communities interests, which influenced by the company's activities.
14.	Consumer's rights protection	A set of measures, implemented by the governments and businesses, aimed on regulation of the legal relations between the company and consumers.
15.	Charity marketing	Product positioning targeted to connect that product with the significant social issue. The vital advantage of this marketing is that the company's activities are not limited to certain types of external constraints (for example, absence of the target audience). Budget limit is also absent.

Source: made by author based on the information [5; 6; 7]

One of the main technologies of the corporate social responsibility is involvement and development of the communities. Local communities have an important role in social, economic and political life of the community of a particular territorial unit. There are several methods which describes the process of identifying society's opinion:

- Creation the phone numbers to identify the opinion of society
- Conduction of the social surveys
- Summarizing the information through the analysis of the public appeals;
- Identification of the social opinion through analysis of the comments and reviews concerning important topics [8].

That kind of social activity from the business representatives aims to reap the benefits in terms of:

- Government support (benefits, grants etc.)
- Increase the loyalty of the local population;
- Attraction of a new customers;
- Creation a positive company's image etc.

Moreover, obtaining the support from the local society is a complex issue, which includes some aspects such as:

- Realization of the social projects, which affects the most significant social issue;
- Coverage that activity by the mass media;

Organization of the communities that provide social support [8].

Company that creates socially responsible approaches to businesses must protect not only personal interests, but also interests of the shareholders and stakeholders.

For the successful realization of that approaches, company should respectively build its own organizational structure.

Organization also should create its own policy, including socially responsible approaches to business. This strategy can be realized by:

- Formulation of the company code of conduct with the detailed algorithm of employee behavior in a particular situation. Moreover, this code must include the algorithm of employees and company management behavior in all regions of presence;
- Company should realize the need of ethical and highly moral behavior not only in both local and international level;
- Company should provide employees with help and support if they wish to get more information concerning ethical behavior within the organization;
- Company should work on the extermination of corruption. The inadmissibility of any act of corruption should be fixed in the code of conduct.

Thus, based on the conducted research, it is concluded that CSR is an important component in every kind of activity of the company, from the smallest to the biggest and the reason is not only the economical expediency. Modern development builds up the structure of the global economic relations, which is becoming a prerequisite of stability of the environment.

Analysis shows that modern conception of the CSR is directly related to corporative philanthropy, sponsorship, protection of human rights, protection of environment, staff development, social marketing, charity, responsible procurements, intellectual property protection, virtuous competition, promotion of a good business, development and support of community, socially responsible approaches to business and consumer protection.

Therefore, the main task of the modern business is a formulation of the systematic approach to realization of the CSR and full usage if its technologies in the company's activity.

References:

1. Орехова Т. В. Усиление влияния международных стандартов корпоративной социальной ответственности в сфере международного бизнеса / Т. В. Орехова, Г. А. Черниченко // Экономика и управление в XXI веке – решения ради стабильности и роста: Сб. науч. Докладов. – Свиштов: Хозяйственная академия им. Ценова, 2011. – С. 245-254.
2. Петрашко Л. П. Корпоративна відповідальність : крос-культурні моделі та бізнес-практики : монографія / Л. П. Петрашко. – К. : КНЕУ, 2013. – 342 с.

3. Шевченко Т. П. Государственное и региональное управление корпоративной социальной ответственностью: опыт развитых стран / Т. П. Шевченко // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. Научно-практический журнал – Курск; Харьков : Юго-Западный государственный университет; НТУ «ХПИ», 2013. – №1. – С. 245–250.
4. Соколова В. В. Міжнародні тенденції в розвитку корпоративної соціальної відповідальності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності / В. В. Соколова, Т. П. Шевченко // Глобальні та локальні проблеми соціально-економічного розвитку України : колективна монографія. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2012. – 500 с. – С. 239–254.
5. Биркентале В.В. Роль корпоративной социальной ответственности в менеджменте организаций / В.В. Биркентале // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечение иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. Донецк: ДонНУ, 2012. – Т.П. – С. 51-54.
6. Діденко Н.Г. Соціальна відповідальність бізнесу як складова соціального партнерства в системі соціально-трудових відносин в Україні / Н.Г. Діденко // Менеджер. – 2007. – № 4(42). – С.31-35.
7. Корпоративная социальная ответственность: совершенствование взаимодействия компаний с заинтересованными лицами в системе корпоративного управления (на примере Республики Коми) / [А. П. Шихвердиев, А. В. Серяков]; под общ. ред. д.э.н., проф., академика РАЕН А. П. Шихвердиева.–М.: Экон-информ, 2010. - 135 с.
8. Діденко Н.Г. Розвиток механізмів державного управління та місцевого самоврядування у формуванні міжсекторного соціального партнерства в регіоні / Н.Г. Діденко // Теорія і практика державного управління: зб. наук. праць. – Харків: Вид-во ХарНАДУ «Магістр», 2007.- Вип. 1 (16). — С. 184-192.

Kuznetsova I.O.

Doctor of economic sciences, Professor

Kravchenko V.O.

Ph.D, Professor

Malutenko O.U.

Teacher

the Odessa National Economic University, Odessa, Ukraine

DEFINITION OF RISK FACTORS IN THE ACTIVITIES FLOUR MILLS

Кузнецова І.О.

д.е.н., професор

Кравченко В.О.

к.е.н., професор

Малютенко О.Ю.

викладач

Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

ВИЗНАЧЕННЯ ЧИННИКІВ РИЗИКУ В ДІЯЛЬНОСТІ БОРОШНОМЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

The article discusses the risks mills. Identify the main trends in the changes of the market of grain mill products and influential risk factors. Given the specificity of mills identified development trends and factors which need to monitor strategic risks.

Keywords: risk factors, strategic risks, development trends.

В статті розглянуті питання ризиків борошномельних підприємств. Визначено головні тенденції змін ринку борошномельної продукції та впливові чинники ризику. З урахуванням специфіки борошномельних підприємств встановлено тенденції їх розвитку та визначені чинники за якими необхідно здійснювати моніторинг стратегічних ризиків.

Ключові слова: чинники ризику, стратегічними ризики, тенденції розвитку.

На сучасному етапі розвитку необхідність у теоретичних та практичних розробках процесу управління ризиками стає ключовою. Особливо це стосується проблеми вибору ефективних методів передбачення виникнення ризиків та їх мінімізації або повного усунення в умовах зростання впливу багатьох чинників зовнішнього середовища. Бажання вибрати кращу альтернативу, понести менше втрат викликає постійний інтерес людства до цього явища.

Дослідження проблем ризику та їх місця в процесі господарської діяльності висвітлені в роботах багатьох вітчизняних та закордонних науковців, як В.В. Вітлинський, В.М. Гранатуров, І.Ю. Івченко, Дж. М. Кейнса, О.Є. Кузьміна, Ф. Найта, Г.В. Савицької, Е.А. Хруцького та ін. В наукових працях представлено розробки щодо сутності і оцінки різних видів господарських ризиків. Відмічаючи науковий внесок попередників, слід зазначити, що питання управління стратегічними ризиками діяльності борошномельних підприємств не отримали достатньої уваги. Саме тому, постає потреба подальшого розвитку наукових підходів щодо питань управління стратегічними ризиками з урахуванням специфіки борошномельних підприємств. Вирішення проблем управління стратегічними ризиками з урахуванням специфіки борошномельних підприємств обумовили мету дослідження.

В сучасних умовах борошномельні підприємства відіграють важливу роль у забезпеченні продовольчої безпеки країни. В останні роки діяльність борошномельних підприємств супроводжується значними змінами, а саме: зменшення обсягів виробництва борошна; недовантаження виробничих потужностей; витіснення міні-млинів промисловими підприємствами та зростання великих виробників; зростання сили конкуренції; зростання експорту борошна. Зрозуміло, що за таких умов господарської діяльності борошномельних підприємств, суттєво зростає невизначеність щодо очікуваного результату та ймовірність невдачі і непередбачених втрат, тобто ризик.

Оскільки всі галузі мають певну специфіку, тому визначення проблем ризиків потребує детального аналізу борошномельної галузі. Автори, пропонують провести аналіз за методикою А. Томсона й А. Стрікланда [1, с. 111-161]. Результати аналізу дозволять оцінити загальну ситуацію в галузі за напрямками: розмір ринку та темпи його зростання; чисельність борошномельних компаній в галузі; характеристика продукції; завантаженість виробничих потужностей; рівень інтенсивності конкуренції; перспективи ринку борошномельної продукції та його привабливість.

Проведений аналіз статистичних динамічних рядів дозволяє стверджувати, що таке скорочення виробництва борошна відбулося внаслідок зменшення споживання за рахунок: зменшення чисельності населення (за даними Держкомстату з 51,83 млн. чол. у 1990 р. до 45,63 у 2013 р. [2]); скорочення споживання борошна на душу населення з 145,1 кг/люд. у 1990 р. до 115,1 кг/люд. у 2013 р., що пов'язано із зменшенням випічки хліба домогосподарствами [2]; скорочення обсягів виробництва хліба з 6,7 млн. т. у 1990 р. до 1,7 млн. т. у 2013 р. [2].

За результатами аналізу діяльності борошномельних підприємств було визначено ряд чинників, які зумовили скорочення кількості діючих підприємств, а саме: непродумана політика реалізації борошна з держрезерву за заниженими цінами; ціновий тиск невеликих підприємств, які працюють в тіні; регулювання владою рентабельності виробництва борошна; можливість промислових підприємств виробляти більш якісну продукцію.

Що стосується характеристики продукції борошномельних підприємств, слід зазначити, що вона має жорстко стандартизовані показниками якості. Тільки в останні роки на роздрібному ринку з'явилась продукція з брендами, які можуть присвоїти, на борошномельну продукцію, тільки великі підприємства.

Проведений аналіз за динамічними рядами впродовж чотирьох років свідчить, що ціни на зерно є значним фактором ризику для борошномельних підприємств. Продукція борошномельних підприємств реалізується на двох сегментах – сегменту промислових підприємств і сегменту кінцевих споживачів. Проведене опитування на 24 підприємствах з 15 областей свідчить, що борошно реалізуються на обох сегментах майже в однаковій пропорції (рис.1). Дані інформаційно-аналітичної компанії «Агро Перспектива» свідчать, що структура споживачів борошномельної продукції останнім часом не змінюється (рис.2). Основними покупцями є хлібозаводи, міні-пекарні, малі кондитерські підприємства, торговельні підприємства, а також роздрібна торгівля. Відповідно методи просування на ринку для зазначених сегментів істотно відрізняються.

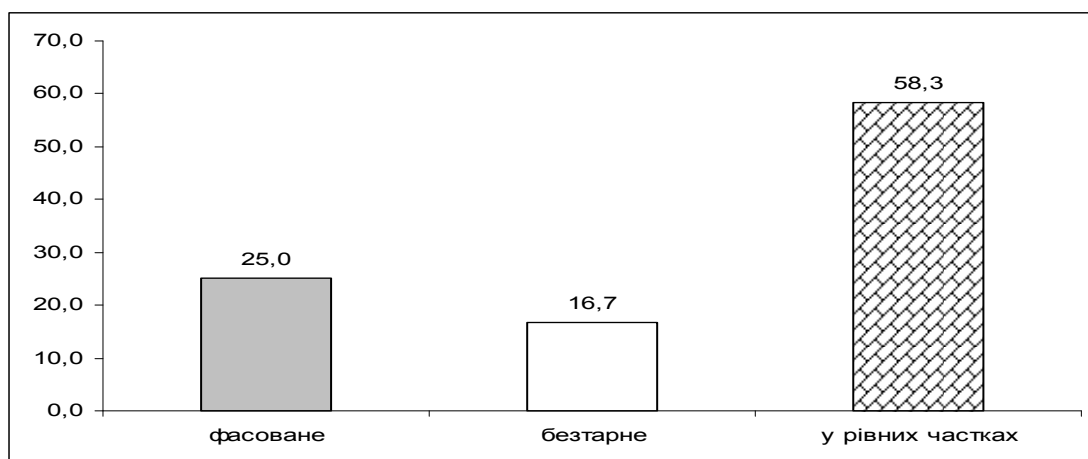


Рис.1. Структура реалізації борошна за сегментами в Україні

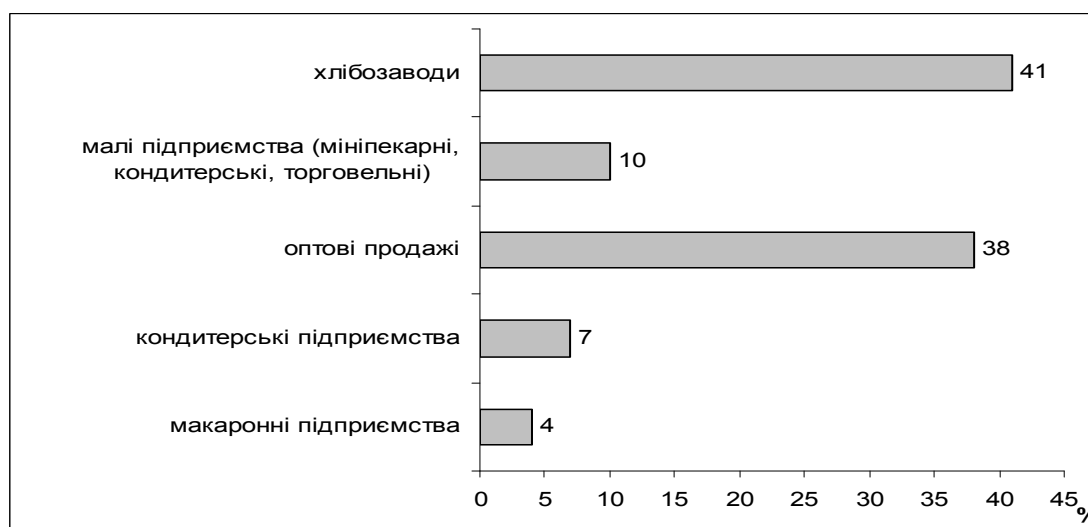


Рис. 2. Основні споживачі борошна на внутрішньому ринку в Україні в середньому за п'ять років (2009/10-2012/13)

Завантаженості борошномельних підприємств у середньому 47,7%, оскільки більшість млинів працюють при завантаженні не більше ніж 50 % [3, с. 55].

Щодо питання прибутковості галузі, треба наголосити, що більшість борошномельних підприємств мають фізично та морально застаріле виробниче обладнання, що не дозволяє їм випускати конкурентну за ціною і якістю продукцію та мати високу рентабельність. За оцінками операторів ринку, середня рентабельність борошномельного виробництва в країні в останні роки в середньому складає 7 %.

На зовнішніх ринках борошномельна продукція має відповідати спеціальними якісними характеристиками, які можуть забезпечити лише високотехнологічні підприємства. При експортуванні борошномельні підприємства повинні мати сертифікати ISO 22000:2005 або ISO 9001:2008. до того ж є специфічні вимоги окремих країн. Тому продавати борошно у відповідності до вимог країн-імпортерів може далеко не кожний виробник.

Борошномельну продукцію експортує 35 підприємств передусім, це: (рис.3).

Проведений аналіз дозволяє визначити чинників ризику, які впливають на діяльність борошномельних підприємств. Перш за все, це: тенденція скорочення споживання борошна і як наслідок скорочення його виробництва та надлишок потужностей в галузі; реалізація борошна державними підприємствами за заниженими цінами; ціновий тиск підприємств, що працюють в тіні; можливість віддання переваг більш дешевому борошну за рахунок його якості через зниження платоспроможності населення; необхідність працювати на двох істотно різних сегментах споживачів (сегменту промислових підприємств і сегменту кінцевих споживачів); соціальна значимість продукту через його високу частку у собівартості

хлібопекарної галузі, яка визначає регулювання цін на неї з боку держави; залежність виробників борошна від кон'юнктури зернового ринку; сезонні коливання у попиті на борошно; жорстка конкуренція в галузі; на зовнішніх ринках – висока залежність продаж від якості продукції та технології виробництва.

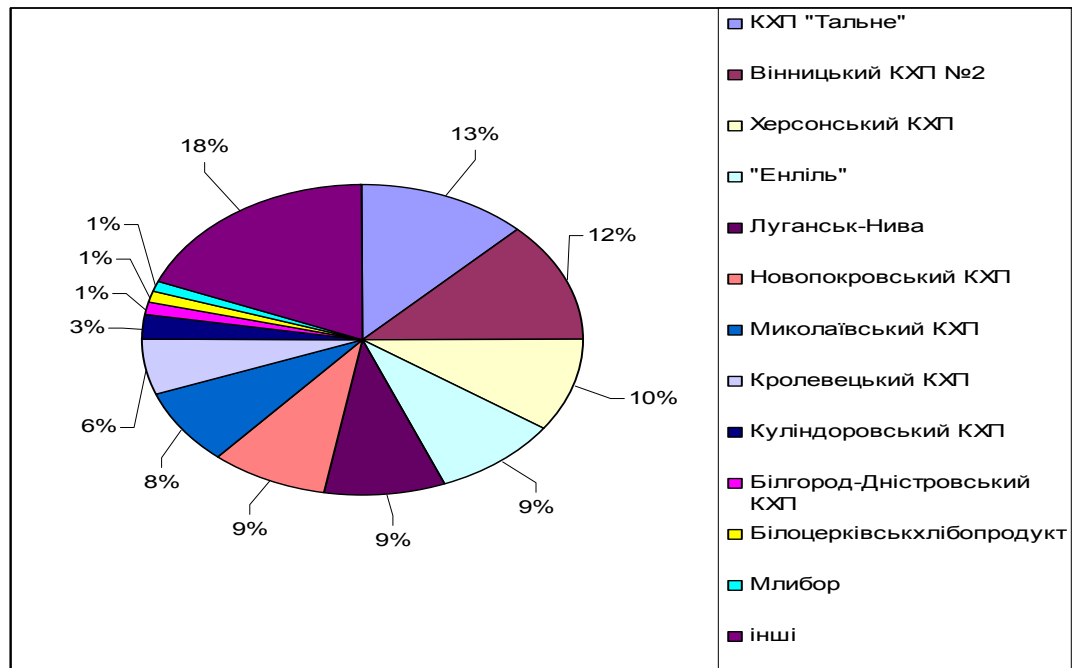


Рис.3. Рейтинг підприємств-експортерів пшеничного борошна України в середньому за останні п'ять років

Визначення чинників стратегічного ризику передбачає аналіз зовнішнього середовища: прямого і непрямого впливу.

В процесі стратегічного планування найважливішою вихідною для визначення джерел ризику стає інформація стосовно зовнішнього середовища на рівні завдання, саме: інформація стосовно: конкурентів, споживачів та постачальників.

Дії конкурентів є потужними джерелами ризику, оскільки найбільше впливають на можливість реалізувати стратегію підприємства. Результати аналізу специфіки борошномельних підприємств, дозволили визначити чинники, що визначають можливі погрози з боку конкурентів, а саме:

- здатність до збільшення частки ринку; стабільність зростання фінансових результатів;
- здатність адаптуватися до змін;
- здатність конкурента швидко реагувати на ходи інших фірм;
- витривалість конкурента – спроможність вести агресивну конкурентну боротьбу, яка може зменшувати його доходи чи грошовий потік;
- сила реакції конкурента на стратегічні ходи підприємства;
- здатність конкурента до покращення позицій за функціональними сферами.

За даними анкетного опитування фахівців, щодо зростання конкурентної позиції, були визначені їх сильні сторони: різноманітність товарного асортименту; мережа каналів розподілу та якість їхньої роботи; навички в дослідженні ринку та комплексу маркетингу; репутація підприємства на ринку; становище з виробничими витратами; навички у підвищенні продуктивності, контролюванні якістю; фінансова спроможність менеджменту, включаючи ведення переговорів, можливість отримати кредити; гнучкість і адаптивність менеджменту; завантаженість потужностей. Слабкі спроможності конкурента до покращення позицій можуть бути витоками можливостей для борошномельного підприємства.

Щодо дослідження чинників, які визначають можливі погрози з боку промислових покупців слід віднести: темпи зростання галузі, в яких діють підприємства-покупці; зміни частки ринку підприємств-покупців на відповідному ринку; збільшення концентрації покупців.

При аналізі конкуренції в галузі розглядають важливість продукції галузі для покупця та диференціацію продукції, ці характеристики галузі можуть бути витокami ризику. Оскільки продукція борошномельних підприємств є стандартизованою, недиференційованою, має значну питому вагу борошна в продукції промислових споживачів, перелічені особливості мінімізують загрози ризику.

Щодо кінцевих споживачів, чинниками ризику можуть бути: зміна попиту через зміну переваг покупців; суспільні тенденції, що зміщують базові потреби споживачів; зменшення платоспроможності; з'явлення замінників на продукцію; демографічні зміни (загальний темп зростання населення, його розподіл за віковими групами, рівнями доходу та демографічними показниками).

Серед перелічених чинників, а саме: зміна попиту через зміну переваг покупців; суспільні тенденції, що зміщують базові потреби споживачів; зменшення платоспроможності; з'явлення замінників на продукцію, через нееластичність попиту на борошно не мають значення на даному ринку. Зостається лише чинник демографічних змін, який визначає майбутній обсяг цього сегменту споживачів.

Не менш важливою складовою зовнішнього середовища на рівні завдання є постачальники, до чинників ризику яких слід віднести: збільшення концентрації постачальників; зміни частки ринку підприємств-постачальників на відповідному ринку; зміни цінової політики основних постачальників підприємства; зміни якості поставок основних постачальників підприємства; поява нових постачальників на ринку.

Крім визначених сегментів зовнішнього середовища на рівні завдання на стратегічні ініціативи фірми певною мірою впливають фактори, що визначають загальну ситуацію в галузі. Представляє інтерес той факт, що останнім часом через домінування підходу М. Понтера згадані фактори майже перестали враховувати в стратегічному аналізі. Проте проведене нами вище дослідження доводить їх важливість у даній галузі. Пропонуємо крім факторів, що характеризують сегменти зовнішнього середовища на рівні завдання, розглянути ще й фактори, які визначають загальну ситуацію в галузі.

Таким чином, з урахуванням специфіки борошномельних підприємств встановлено специфічні тенденції розвитку цих підприємств та визначені чинники за якими необхідно здійснювати моніторинг в процесі управління стратегічними ризиками.

Література:

1. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент: Искусство разработки и реализации стратегии / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. Пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Рыбчинский Р.С. / Куда движется Украинский рынок муки и круп? / Р.С. Рыбчинский // Хранение и переработка зерна. – 2009. - № 6. – С. 54-57.

Lisun Y.V.

Ph.D., associate professor

Kyiv national university technologies and design

STAGES AND TECHNOLOGY IN DEVELOPING A STRATEGIC PARTNERSHIP

The article is devoted to analysis of interests that stimulate a private partner to joint activity with the state and advantages they obtain from realization of projects. The article identifies potential and basic advantages of the use of the form of the partnership, such as co-development/ marketing, joint distribution, franchises, equity participation, joint ventures when realizing some projects.

Key words: *partnership, private partner, state, interests, strategies, advantages.*

Impacts of the global economy are now felt in every sector of the economy. There is a new set of social economic and political issues influencing business and there is the need for flexibility, adaptiveness, renewed emphasis on leadership, people-based approaches and learning. Capital is scarce, management is under pressure and high quality talent is in short supply. In fact, the business environment has changed so fundamentally, that there is a need to fundamentally change the way relationships between customers and suppliers are managed, both internally and externally.

Partnering is a subject which offers significant opportunity to improve an organization's business prospects. Increasing numbers of business consider partnerships as being core to their strategies. The co-operative relationships in partner organizations help to gain new technology, knowledge and competencies, share risks, extend their commercial «reach», open new markets and segments and move quickly to take up new commercial opportunities. [1-3].

The terms «strategic partnering», «strategic partnerships» and «strategic alliances» are quite important and underlying universal principles, concepts, practices, attitudes and behaviours. Project partnering and alliancing is similarly based on the same principles and practices but differ in scope and time frame.

Strategic alliance means «a co-operative arrangement between two or more parties that forms part of those parties, is consistent with their overall strategies and contributes to the achievement of their major goals and objectives. The co-operative process is based on the open sharing of information, sharing common goals and objectives and working within an environment of trust and teamwork» [1, p. 3-4].

It is important to investigate the different categories, such as:

- project partnering;
- project alliances;
- strategic partnering (alliancing).

Project partnering applied once construction projects (building and construction industries) were bid and won in open tender competition and the partner was selected on the basis of price. Thus, the project partnering approach focuses on «putting the handshake back into business» once the partner had been selected [1, p. 3-4]. Essential elements of partnering in the construct industry were: commitment from all parties; shared mission and common objectives; teamwork; joint implementation including conflict resolution; effective review and evaluation of relationships.

Project Alliances are becoming popular in both the private and public sectors. Project Alliances are usually focused around a particular project of high complexity or large in scale, which has a specific time frame. therefore such co-operative relationships between partner organizations a fairly limited application at present time.

Strategic partnering (alliancing). The term «strategic partnership» tends to be used for relationships between customers and suppliers, whilst the term «strategic alliances» tends to be used for relationships between suppliers of like or unlike products and services servicing the same market sector. The main aspects this form of relationship are: application in the private sector; using as the hierarchical management style gives way to the collaborative network organization; making tentative use in internal customer and supplier arrangements.

The strategic partnering process includes the way partners are chosen and the way relationships are developed and managed. The process of management and strategic partnership needs to be flexible so it can adapt to particular situations.

Partnerships often cross industry, country and regional boundaries, and require specialist input on local issues that arise. Whilst partnerships may face common issues, the solutions and paths to success are all very specific to the organizations involved and the overall context. A strategic partnership involves some shape of formal agreement between two (a bilateral partnership) or more (a network partnership) parties that have agreed to share finance, skills, information and/or other resources in the pursuit of common goals.

There forms integration of business processes are:

- co-development/ marketing;

- joint distribution;
- franchises;
- equity participation;
- joint ventures [2, p. 2].

The weaknesses of partnership forms are showed in table 1.

Table 1

The weaknesses of partnership forms

Project partnering	Project Alliances	Strategic partnering (alliancing)
1) lowest-bid tender selection is an inferior selection process; 2) fundamental goals are misaligned – self-interest is not the same as «best-for-project» interest; 3) low price tenders stifle creativity and innovation; 4) short-term or non-strategic approach to relationship	1) costly and time consuming partner selection process; 2) costly and time consuming development process for the agreement; 3) reticence in parts of the public sector to accept the process up front as complying with best-value objectives; 4) the increased need for probity checks throughout the process, particularly in the public sector; 5) the reluctance to accept the need for the extensive effort to develop and maintain deep trusting and enduring relationships	1) a lack of appreciation of the critical significance of effective human relations to produce high levels of performance 2) a lack of knowledge and skill in developing the essential relational skills, behaviours and attitudes 3) a lack of confidence in the power and effectiveness of non-legal relational agreements; 4) a lack of persistence to ensure that complete alignment of vision, objectives and principles is achieved throughout the relationship

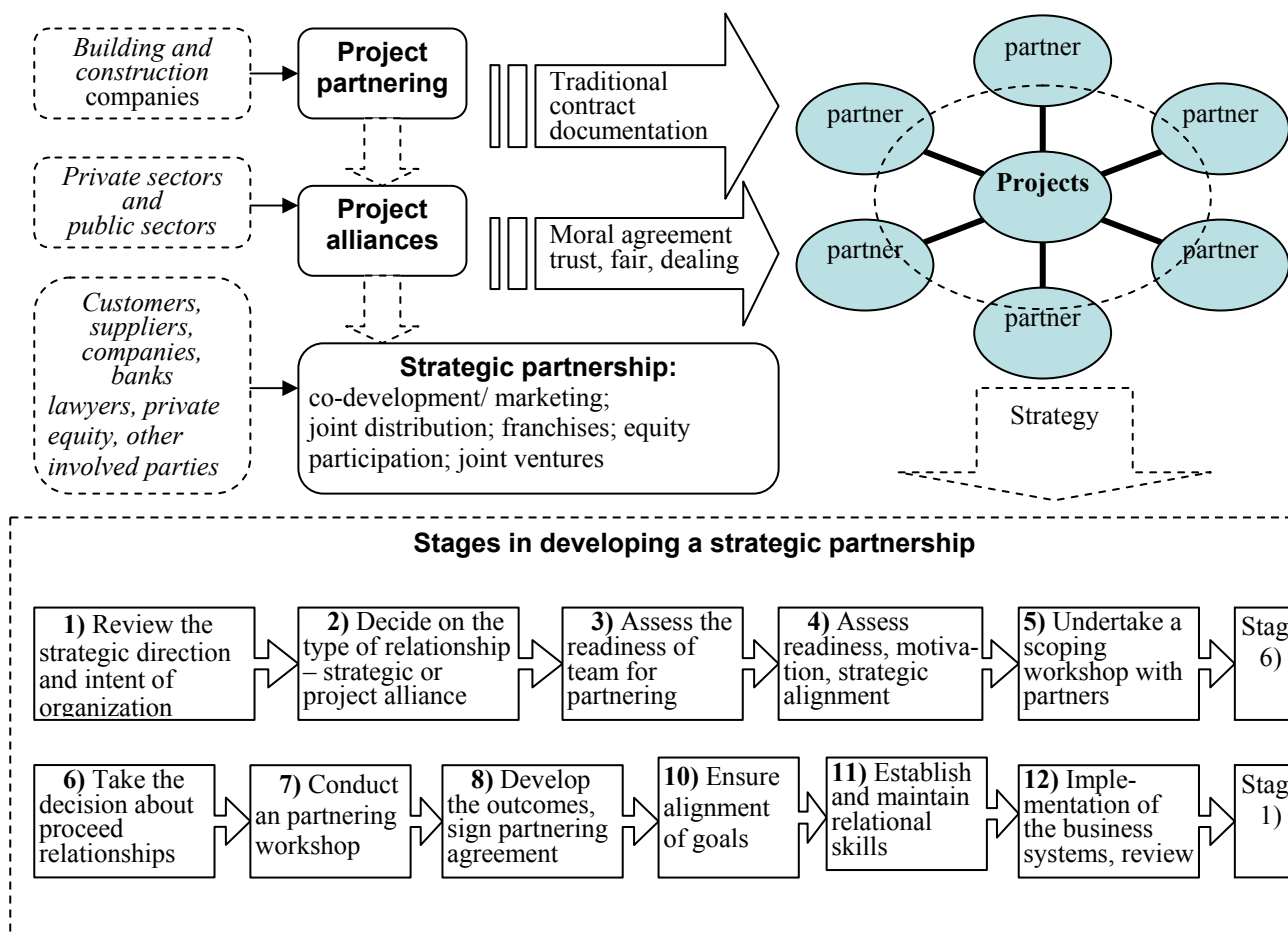


Figure. 1 Stages and technology in developing a strategic partnership

Strategic Partnering is a modern business strategy that will prove effective in these times of complexity, network organizations and social system change. A strategic partnership involves some shape of formal agreement between two (a bilateral partnership) or more (a network partnership)

parties that have agreed to share finance, skills, information and/or other resources in the pursuit of common goals. They come in various forms, as the illustration below demonstrates [1].

Potential partners can be found in an increasingly diverse set of industries as technology, economic and demographic change facilitates, if not compels, greater collaboration. Media companies, for example, work increasingly closely with financial services providers as new forms of monetization of content become both a survival activity and the business model of the future; retail brands offer access to new demographics for media companies seeking new audiences; technology companies provide the infrastructure that may facilitate the increasingly targeted nature of advertising (figure 1).

The stages in developing a strategic partnership are:

1. Review the strategic direction and intent of organization.
2. Decide on the type of relationship – strategic or project alliance.
3. Assess the readiness of team for partnering: attitude, culture, beliefs, capability, resourcing.
4. Assess readiness, motivation, strategic alignment of partners.
- 5 Undertake a scoping workshop with partners: review current and future states; establish the characteristics of relationships; agree on the elements of a strategic alliance agreement.
6. Take the decision about proceed relationships.
7. Conduct an alliance/partnering workshop to clarify: principles of operation; commitments of partners; development of integrated team approach; commercial arrangements.
8. Develop the formal agreement outcomes: commercial arrangements specifying: risk, reward, targets, performance evaluation, remuneration, operational framework detailing the structure; Sign partnering/alliance agreement
10. Ensure total alignment of goals/objectives of the: lead team, alliance teams, roles and accountabilities.
11. Establish and maintain relational skills, alliance/partnering support: alliance or partnering managers; communications strategy; measure performance; balanced scorecard assessment.
12. Implementation of the business systems, short-term/long-term processes, review and evaluation of performance outcomes, relationships, skill development and management, information management systems

Corporate strategy development, including assessments of the role of partnership vehicles in achieving strategy. The principles, concepts and processes of strategic partnering are universal, but the form is flexible and should be developed and modified to suit the circumstances and the situation:

- quantification of the value proposition from the development of a partnership in aggregate and to the partners;
- partner assessment and selection using a range of criteria (such as financial, operational, or culture fit);
- partnership business plan and financial model development;
- partner approaches – advice on legal structure and basis of negotiations (heads of terms) communications and stakeholder management;
- specialist advice that shape the corporate and/or contractual structure, location, financial flows, reporting, financing, rights and exit strategy. Examples include: financing (capital requirements, security issues, sources, structures, dividend policy); currency exposure, valuation, tax optimization; corporate governance, merger control and competition issues; legal (e.g. legal structure of the venture, asset contributions and valuations, management structure, IP ownership and licensing, warranties, indemnities and liabilities; transfer pricing and accounting issues (including audit provisions);
- further assessment of the value proposition to the partners, anticipating the questions and issues raised during the negotiation (e.g. through financial modelling and scenarios analysis;
- development of negotiation approach, including timetable and roles;

- financial, commercial, operational and legal due diligence of partners;
- governance on information disclosure (subject to competition law) and decision-making process – who decides, when and on what basis;
- rehearsals and framing negotiations;
- communication to stakeholders within and outside the partnership during negotiations, and on ongoing basis (if negotiations successful);
- advice on management structures, roles, culture and reporting lines;
- establishment of delivery model – IT, property, HR – including interfaces with parent organizations;
- relationship management within owners and third party stakeholders;
- delivery & monitoring, including financial and risk reporting, financial payment scheduling;
- establishment of regular reviews to assess progress and make changes as required;
- structuring of dispute resolution processes

Conclusions. Strategic partnership is based on the co-operative relationships that exist between partner organizations, in particular, those boundary-spanning personnel who share goals, objectives and have common agreement on norms, work roles and the nature of social relationships.

Such co-operative relationships can help organizations gain new competencies, increase their commercial «reach», share resources and risks, and to move more quickly to take up new opportunities. However, these partnerships will fail to meet expectations, if too little attention is given to developing and maintaining relationships and interpersonal connections that unite the partnering organizations. Strategic partnerships can only be effective when the role of people and their importance in the management of inter-organizational relations. In fact, the human systems must be at least as well developed as the organizational systems. So strategic partnering is a business approach that is fundamentally based on inter and intrapersonal relationships.

Literature:

1. Alan McLennan, Rod Troutbeck Building Strategic Partnerships. 2002. – 13 p. // http://www.alliancenetnetwork.com.au/pdfs/Building_strategic_partnerships.pdf
2. Strategic Partnerships: The Real Deal? // PricewaterhouseCoopers pwc.co.uk/strategy. 2009. – 12 p. // https://www.pwc.co.uk/en_UK/uk/assets/pdf/strategic-partnerships-the-real-deal.pdf
3. Lisun Ya.V. Teoretyko-metodologichni zasady formuvannya zbalansovanogo strategichnogo potencialu partnerskoyi vzayemodiyi pidpryemstv sfery poslug Naukovy'j visny'k Xerson'skogo derzhavnogo universytetu. Seriya «Ekonomichni nauky». № 6, chasty'na 3. – 2014, S. 12-15.

Martynova L.

Ph. D. (Philological Sciences), Associate Professor
Vinnitsa Institute Trade and Economics
of Kyiv National University of Trade and Economics

THE LEADER'S MANAGEMENT CULTURE AS A CONDITION OF THE TEAM'S EFFICIENCY

Мартінова Л.

кандидат філологічних наук, доцент
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

УПРАВЛІНСЬКА КУЛЬТУРА КЕРІВНИКА ЯК ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОЇ РОБОТИ КОЛЕКТИВУ

Issues dedicated to the team's efficiency and the leader's impact on the social-psychological state in the team, the significance of following professional ethics and culture in the professional activity of the leader as well as of the members of the whole staff have been analyzed in the current article.

Keywords: *culture management, factors affecting the management culture, component management culture, professional culture, humanism management, influence of culture on organizational behavior management, individual psychological quality manager.*

У статті розглядаються питання пов'язані з ефективністю роботи колективу та впливом керівника на соціально-психологічний клімат у колективі, важливість дотримання у своїй діяльності професійної етики та культури як керівником так і представниками усього колективу.

Ключові слова: *культура управління, чинники, що впливають на культуру управління; складові культури управління; професійна культура, гуманізація управління; вплив культури управління на організаційну поведінку, індивідуально-психологічні якості керівника.*

Постановка проблеми зумовлена інтересом до культури управління в сучасних умовах входження України до європейського союзу, що є надзвичайно важливим компонентом підвищення ефективності роботи організації або підприємства. Однією з вимог системного підходу до управління є підвищення культури та етики в управлінні. Без культури не може бути демократизації, і відповідно не може бути цілеспрямованої роботи по створенню правової демократичної держави. Культура – поняття досить складне, яке має всі ознаки цілісної динамічної системи, що складається з багатьох структурних частин або компонентів, які знаходяться в певних зв'язках і взаємозалежності. У зв'язку із цим можна розглядати дане поняття як надзвичайно багатогранне. У різних літературних джерелах можемо зустріти від 300 до 600 визначень поняття «культура». Наприклад, говорять про культуру суспільства, частини суспільства, окремої особистості і нарешті, про культуру окремих видів діяльності.

Діяльність людини може належати до виробництва матеріальних благ або духовних цінностей.

До матеріальної культури належать засоби виробництва і предмети праці, які використовуються в сфері суспільного виробництва. Рівень і характер розвитку матеріальної культури тісно пов'язані з розвитком виробничих сил і визначаються виробничими відносинами в суспільстві. Матеріальна культура є показником рівня практичного оволодіння людиною природою.

До духовної культури належать наука, рівень освіти населення, стан освіти та медичного обслуговування, мистецтво, моральні норми поведінки людей, рівень розвитку духовних потреб та інтересів людей.

Таким чином, культура охоплює всі досягнення людини в процесі її розвитку як у сфері матеріального виробництва, так і в духовному житті. Вона полягає в знаннях людства, змісті праці, навичках і досвіді, набутих ним.

Культура людства надзвичайно динамічна, оскільки сучасне покоління може розвиватися лише на основі творчого використання культурних цінностей попередніх поколінь. Суспільство відтворює й удосконалюється, тільки наслідуючи і творчо опрацьовуючи вже нагромаджені багатства.

Культура управління є складовою людської культури і формою використання загальнолюдських культурних надбань у сфері управління. За змістом це сукупність досягнень в організації і здійсненні процесу управління, організації управлінської праці, використанні техніки управління, а також вимог, які висуваються до систем управління і працівників, обумовлених нормами і принципами суспільної моралі, етики, естетики, права.

У даному дослідженні ми спробуємо проаналізувати та дослідити яким чином поєднуються такі поняття як «культура» та «управління» і чому від управлінської культури керівника безпосередньо залежить ефективна робота усього колективу.

Аналіз досліджень та публікацій. Актуальність формування управлінської культури обумовлена необхідністю втілення альтернативних систем управління процесами, що відбуваються з точки зору сучасної соціально-економічної ситуації. Аналіз психолого-педагогічної, соціологічної літератури показує, що проблеми формування професійно-педагогічної культури, зокрема, управлінської її складової, досліджені в працях В. Акіменко, Є. Бондаревської, І. Зязюна, В. Лазарева, М. Поташника, М. Приходько, В.

Сластьоніна, Н. Тализіної, В. Шинкарук І. Ладанова, Ф. Хміль, В. Шепель, Г. Щокіна та інших, де проаналізовано роль особистості в управлінні, її сутнісні характеристики, а також фактори, які визначають зміст і ефективність управлінської діяльності. Управління є особливою соціальною функцією, яка виникає із потреби самого суспільства і виявляється, передусім, у організуючій діяльності, що здійснюється шляхом об'єднання, узгодження, регулювання, координації, контролю, а також владно - регулюючими і примусовими заходами [2, с. 26].

Метою статті є визначення культури управління в сучасних умовах розвитку ринкових відносин як надзвичайно важливого компоненту підвищення ефективності роботи організації, підприємства.

Відповідно до цієї мети можуть бути визначені наступні **завдання**:

- необхідність ознайомлення працівників із етичними нормами та гуманістичними цінностями обраного фаху;
- запропонувати спектр практичних форм роботи, спрямованих на розвиток умінь і навичок професійної та міжособистісної взаємодії;
- об'єднання всіх компонентів процесу формування управлінської культури в єдину цілеспрямовану систему, що сприяє ефективній роботі колективу.

Основні результати дослідження. Однією з вимог системного підходу до керівництва є підвищення культури управління.

Системністю визначається і саме поняття “культура управлінської праці”, що включає такі її різновиди: загальна, або загальнолюдська культура, культура політична, правова, естетична, з її чисельними відтінками в залежності від типу і специфіки підприємства. Різноманітність самих видів культур, як і різних сфер їх застосування, а також чисельність форм управлінської етики вимагає, звичайно, системного підходу й аналізу, без яких управління колективом сьогодні практично неможливе. Плюралізм думок, політичних дискусій, широка полеміка про шляхи подальшого розвитку країни виявили відсутність як загальної, так і управлінської культури у більшості з керівних кадрів, що негативно впливає на темпи і характер реформ.

За своїм змістом культура управління – це сукупність досягнень у організації і здійсненні процесу управління, організації управлінської праці, використанні техніки управління, а також сукупність вимог, які висуваються до систем управління і працівників, обумовлених нормами і принципами суспільної моралі, етики, естетики, права.

Культура управління, як складова частина загальнолюдської культури, має разом з тим ряд особливостей, які відрізняють її від усіх інших видів і форм культури. У науковій літературі існує велика кількість підходів до визначення умов здійснення управлінської діяльності. Так, наприклад, Н. Нижник вважає, що велике значення для культури управління має рівень культури організації процесу управління [1]. А. Фельзер, О. Доброневський до культури процесу управління включають також раціональну організацію управлінської праці [3]. Відправним пунктом для раціональної організації управлінської праці повинно бути чітке визначення обсягу і складу робіт з управління. Саме поняття «культура» є досить складним, багаторівневим, різностороннім утворенням. Культура – це і рівень розвитку, це і прояв творчих сил і здібностей, які відображаються в системі та особливостях організації життя та діяльності та в створюваних матеріальних і духовних цінностях. Типологія та видова різноманітність поняття обумовлюють наявність і продукування похідних категорій, таких як правова культура, педагогічна культура, управлінська культура тощо. У структурі управлінської культури, на нашу думку, слід розглядати: свідомість, ставлення до своєї роботи, знання, діяльність.

Категорії культури - це загальні уявлення й установки, яких дотримуються люди у сприйнятті та розумінні об'єктивної реальності. Вони поділяються на дві групи.

До першої групи належать онтологічні категорії, властиві всім об'єктам, з якими люди мають справу. В цих категоріях відображаються уявлення про найбільш загальні універсальні атрибути оточуючого нас об'єктивного світу. Сюди належать, наприклад,

простір, час, рух, зміни, властивість, якість, кількість, причина, наслідок, відповідність, закономірність тощо. Ці категорії характерні для будь-якого об'єкта як у природі, так і в суспільстві. Тому люди можуть користуватися ними для характеристики якого-небудь об'єкта навіть тоді, коли про нього відомо дуже мало або взагалі нічого не відомо, бо можна припустити, що найбільш таємничий об'єкт все-таки існує в просторі й часі, що він має якісні й кількісні характеристики, які існують причини його виникнення тощо.

Друга група категорій включає соціальні категорії, що характеризують людину і суспільство, основні, найважливіші обставини суспільного життя людей, їх діяльності і духовного світу (наприклад, праця, власність, держава, свобода, справедливість, добро, совість, обов'язок тощо). Обидві групи категорій тісно взаємопов'язані, оскільки між онтологічними і соціальними категоріями межа відносна і в різних культурах прослідковується неоднаково.

Культура управління в сучасних умовах розвитку ринкових відносин є надзвичайно важливим компонентом підвищення ефективності роботи організації.

Висновки. Управлінська культура керівника як цілісна властивість особистості виявляється в процесі професійної управлінської діяльності; характеризує особливості свідомості, поведінки, спілкування та управління; забезпечує усвідомлення та культуродоцільність професійної діяльності; стимулює творчий розвиток (особистісне зростання, самоактуалізацію) керівника в процесі його діяльності. Тому важливим завданням є пошук шляхів, форм і сучасних технологій розвитку і саморозвитку професійної культури фахівців.

Література:

1. Нижник Н. Проблеми змісту державно – управлінських відносин та фактори його соціальної обумовленості в Україні / Н. Нижник // Вісник УАДУ. - 1996. – № 2.
2. Реформування державного управління в Україні : проблеми і перспективи / наук. кер. В. В. Цветков. – К. : Оріяни, 2008. – 228 с.
3. Фельзер А. Б. Техніка роботи керівника : навч. посібник / А. Б. Фельзер, О. В. Доброневський – К. : Вища школа, 2009. – 383 с.

Nemtsov A.V.

Candidate of Economic Sciences, Professor, Full Member of International Academy of Personnel
Limited Liability Company «INCAMEX GROUP», Ukraine

DEVELOPMENT PROBLEMS OF THE CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS

Немцов О.В.

к.е.н., професор, академік Міжнародної Кадрової Академії
Товариство з обмеженою відповідальністю «ІНКОМЕКС ГРУП», Україна

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ОСНОВ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

The article studied the development of systemic knowledge, gaps identified in the purview of historical research systems, identified possible sources of elimination these problems, represented the essence of the author's vision systems and methodological apparatus of their research.

Keywords: *socio-economic systems, methodological apparatus of systems, development of systemic knowledge*

У статті досліджено розвиток системних знань, визначені пробіли у сфері історичного дослідження систем, визначені можливі джерела усунення даних проблем, надано авторське бачення сутності системи та методологічного апарату їх дослідження.

Ключові слова: *соціально-економічні системи, методологічний апарат систем, розвиток системних знань*

Використання системного підходу у практичній діяльності суб'єктів господарювання, інших організацій, регіональних об'єднань, на рівні держави та транснаціональними

компаніями стає дедалі популярнішим в світі. З точки зору науки системний підхід набув науковості, а загальну теорію систем, засновником якої вважають Л. фон Берталанфі, визнано науково обґрунтованою. І хоча на перший погляд застосування системного підходу має досить невелику історію – з першої половини 20 ст. – слід підкреслити, що з ідеями системності виступали ще прадавні філософи.

Загальноприйняті відомості дозволяють стверджувати, що визначення системи, ідею системності знань та будови світу, було висунуто такими античними філософами як Платон, Аристотель, Евклід, проте, детального вивчення змісту їх праць знайти дуже важко, якщо взагалі є такі дослідження, присвячені концептуальним основам їх ідей щодо системності. Це надає певні можливості шляхом аналізу вищезазначених ідей підкреслити щось важливе й для сьогодення, оскільки, виходячи із загального вселенського змісту їх праць, вони навряд чи присвячували свої ідеї простим системам. Наступна думка міститься в тому, що, якщо ці ідеї висвітлювалися цими філософами, то, напевно була якась дискусія і в самому суспільстві щодо цієї проблематики, що надає можливості припускати застосування певних принципів системності і в науковій, і в практичній діяльності того часу.

В своїй праці Берталанфі дослідив використання системного підходу до Миколи Кузанського (14 ст.) та Готфріда Лейбніці (17 ст.), він також стверджував о використанні принципів системності у медичній практиці Парацельса. Проте не всі нюанси досліджених праць були висвітлені в його аналізі, хоча ідеї даних філософів та прадавніх науковців також як й їх попередників відрізнялися своєю індивідуальністю, ґрунтовністю та багатоаспектністю, не врахування яких при формуванні знань щодо систем та системності, буде призводити до звуження кругозору і відсутності глибинності при вирішенні конкретних задач з побудови будь-якого роду систем, зокрема й соціально-економічних.

Крім вищезазначених авторів дослідженнями системності займалися чимало філософів, науковців, практиків із різноманітних галузей знань. Зосереджуватися в даному огляді на особливостях наукових праць вищезазначених дослідників не будемо, оскільки це окрема, кропітка та чимала праця; звернемо увагу на найбільш нові дискусії щодо цієї проблематики, які лунають в сьогоденному суспільстві.

Так, В.Я. Дубровський в своїй статті «К разработке системных принципов: общая теория систем и альтернативный подход», що була опублікована в Потсдамі США у 2004 році, аналізує праці науковців-систематиків, думки Міжнародного Суспільства з Системних Наук (ISSS), та на основі цього висловлює власну альтернативну точку зору на концептуальні основи загальної теорії систем. Доречі, його твердження є і цікавими, і досить дискусійними. Посилаючись на висловлювання Г.П. Щедровицького у праці «Проблемы методологии системного исследования» за 1964 рік, він проголошує наступне: «...системы реальны, но наши методы и соответствующие представления могут соответствовать этой реальности а могут и не соответствовать ей. Но если «реальные системы» допускают обращение с собой как с системами, но также и как с не системами, то почему бы не предположить, что сама реальность не является ни системной ни несистемной, а только наши методы и соответствующие представления реальных объектов либо системны либо не системны» [1].

На перший погляд з даним твердженням важко сперечатися, проте є так звані природні системи, що мають дане походження, та за допомогою наших органів чуття можуть бути ідентифіковані, як не окремі об'єкти, що розташувалися відокремлено один від одного, а все ж-таки як елементи чогось цілого. Якщо ми візьмемо таку природну систему як планета Земля, то її складові – моря, океани, гори, ріки, ліси, поля, пустелі тощо не існують відокремлено, вони взаємодіють і впливають чимало одне на інше, що дозволяє планеті існувати в єдиній формі матеріального тіла, що складається із вище перелічених складових (елементів чи компонентів). Приклад природних систем взятий тому, що це дана реальність, яка не була створена людиною. Безумовно, казати ж про штучні системи, що вони є реальністю з точки зору їх побудови, невірно, тому що вони були створені з точки зору уявлення їх творця, а значить є відображенням суб'єктивної реальності, тобто вони реально

існують, але в них покладено ті принципи зв'язків і взаємодії, що визначив їх творець, і тут ми погоджуємося з В.Я. Дубровським, який посилається на Г.П. Щедровицького та проголошує: «С точки зрения деятельности подхода, которого автор этой статьи придерживается, система является не реальным объектом, независимым от нашей деятельности, а действительным предметом системного мышления, или разума» [1].

Також слід уточнити, що конструкцію природних систем людство теж знає досить приблизно: деякі природні системи були досліджені більш глибоко, деякі зовсім невідомі, тому й о природних системах у нас уявлення з різним ступенем достовірності, але як було наголошено раніше формальна логіка дозволяє стверджувати, що все ж-таки це не розрізнені об'єкти, а елементи системи. Таким чином, на сьогодні будь-яка система є штучною, тобто надбудовою нашої свідомості, тому про будь-яку реальну (існуючу) систему можна сказати, що вона є стохастичною, бо в неї чи навкруги неї завжди є випадкові фактори (елементи), про які ми ще не знаємо. Тому при конструюванні суто штучних систем, якими є соціально-економічні системи, можна зважати на аналогію та знання, що є в нас про досліджені природні системи, оскільки, як свідчить історичний досвід, вони хоча й дають збій, все одно приходять до рівноваги та є життєздатними. Однак, ніколи не потрібно забувати, що аналогія ніколи не буде повною.

Та, найголовніше, всі системи, на які розповсюджуються аналогії, системи, які є аналогами, – всі вони умовно є системами, умовно є виокремленими відповідно до задач дослідників, оскільки всі вони є підсистемами або компонентами системи вищого ієрархічного рівня, якою є Вселена. Тому й розподілення на закриті й відкриті системи є також умовним. В цьому сенсі єдиною закритою системою є Вселена, у якій не має зовнішнього оточення, а значить відсутні матеріальні та енергетичні потоки природного походження, які входять та виходять із цієї системи, що не виключає можливості надходження енергетичних потоків нетварного походження. А за своєю суттю тільки Вселена і є єдиною системою, що існує в реальності, незалежно від побудов у нашому мисленні, хоча в нашому сприйнятті її будова, безумовно, відрізняється від її реального устрою. Від того, наскільки наше уявлення про її устрій наближається до дійсності, настільки ми наближаємося до пізнання реальної картини буття. В цьому контексті, а також зважаючи на відсутність зовнішніх впливів, які впливають на її ентропію, саме Вселена не може бути стохастичною системою, оскільки відомі усі її елементи (фактори), виявлені всі зв'язки між ними, а також закони (принципи), за якими вона функціонує. Чи є Вселена динамічною системою – також питання. Якщо є така константа як час, та якщо по осі цієї змінної відбувається рух Вселеної – то вона є динамічною, якщо немає, то умовно-статичною, оскільки є частини цієї системи, де зміни точно відбуваються у часі – наприклад, планета Земля. Виходячи із вищевикладеного, стає ясным, що на сьогодні існує досить розвинений інструментарій дослідження штучних та умовно-штучних систем (під ними розуміємо природні системи, що сконструйовані нашим мисленням, виходячи із цілей та задач дослідників). Разом з тим, методологія дослідження природної системи (Вселеної) та її складових знаходиться ще на початковому етапі, що є наслідком її суперскладного устрою.

Надалі слід замислитися над тим, наскільки штучні та умовно-штучні системи можуть бути закритими, тобто такими, які, взаємодіючи із зовнішнім середовищем, не змінюють свої цілі та функції. Відповідь, на наш погляд, є очевидною: якщо штучно помістити систему у вакуум або в такі умови, що не дозволяли б їй взаємодіяти із зовнішнім середовищем. Тому тут також необхідно говорити про умовну закритість системи.

Повертаючись до ідей, викладених у статті В.Я. Дубровського, необхідно також подискутувати відносно тези, що «исследование систем не способно произвести общесистемные принципы» [1]. Також проголошується, що у Берталанфі «общесистемный принцип» (general system principle) употребляется по крайней мере в трёх различных значениях. Первое значение – это производный (derived) изоморфизм, общий только для определённого типа систем... Второе значение этого термина – это производный изоморфизм общий для любых систем... Третьим значением ... является основание для

производных изоморфизмов...» [1]. На кінець, останнє: В.Я. Дубровський зазначає, що Берталанфі відносить до загальносистемних тільки такі принципи, «...как принцип минимального действия, ...равновесия и ритмических флуктуаций, существования устойчивых состояний...»[1]. Проте, зауважимо, що до загальносистемних принципів Берталанфі відносить ще такі: цілісність, централізація, диференціація, ведуча частина системи, замкнута і відкрита системи, фінальність, еквівінальність, зростання в часі, відносне зростання, конкуренція [2]. За твердженням, що принцип уживається у трьох різних значеннях, можна сказати, що тут простежується спроба вибудувати принципи за ієрархією, і, на нашу думку, це вірно, оскільки можна сконструювати певну ієрархічну структуру – систему принципів, ядро яких складають загальнонаукові принципи, потім принципи певної галузі знань, потім конкретні принципи певного явища, процесу (більш детально див. у [3]). Також слід зазначити, що шляхом емпіричного дослідження різних видів систем, було сформульовано загальновідомі системні принципи (більш детально див. у [3]).

Література:

1. Dubrovsky, V. J. Toward system principles: General system theory and the alternative approach. [Електронний ресурс] / V. J. Dubrovsky // Systems Research and Behavioral Science, пер. з англ. «Центр гуманитарных технологий» – 2012.08.03. – Clarkson University, Potsdam, N.Y. – 2004 – 21 – pp. 109–122. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/6566>.
2. Берталанфи Л фон. История и статус общей теории систем / Людвиг фон Берталанфи // Системные исследования: ежегодник. – М. : Наука, 1973. – 56 с.
3. Немцов О. В. Сучасні підходи до механізму реалізації та методики формування системи планування на підприємстві / О. В. Немцов // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2008. – Вип. 243, т. 3. – С. 592–603.

Nikiforenko V.G.

Doctor of economic sciences, Professor

Lebed L.E.

Undergraduate

Odessa national economic university, Odessa, Ukraine

ORGANIZATIONAL CULTURE AS A FACTOR CREWING COMPANY IMPROVE ITS COMPETITIVENESS

Никифорова В.Г.,

доктор экономических наук, профессор

Лебедь Л.Е.

магистрант

Одесский национальный экономический университет, Одесса, Украина

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КРЮИНГОВОЙ КОМПАНИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Article is devoted to the definition of the main ways of formation and development of organizational culture as a factor of influence on the efficiency of the company. Studied the results of the analysis of the elements of organizational culture, competitiveness and shaping the company's image.

Keywords: *organizational culture, crewing company, company's image.*

Статья посвящена определению основных путей формирования и развития организационной культуры как фактора влияния на эффективность деятельности предприятия. Исследованы результаты анализа элементов организационной культуры, формирующих конкурентоспособность и имидж компании.

Ключевые слова: *организационная культура, крьюинговая компания, имидж компании.*

В условиях жесткой конкуренции одним из приоритетных направлений развития бизнеса является определение реальных путей эффективного использования человеческого капитала. Сегодня в Украине насчитывается множество крьюинговых компаний, а значит и конкуренция между ними возрастает с каждым годом. Формирование производственных

коллективов судоходных компаний, обеспечение высокого качества кадрового потенциала – это решающие факторы повышения эффективности функционирования и конкурентоспособности крьюинговых структур, оказывающих услуги судоходным компаниям [1, с.18].

Судоходная отрасль по объективным причинам стала одной из первых, которая создала и эффективно использует открытый рынок труда, превратившись в глобальную транснациональную судоходную отрасль. Глобализация судоходства означает острую конкурентную борьбу за сокращение трудовых затрат, использование огромных рынков дешевой рабочей силы. Ввиду этого приоритетным направлением крьюинговых предприятий сегодня является формирование эффективной системы управления плавсоставом [2]. Одним из вариантов реализации кадровой политики является создание крьюинговых подразделений в структуре судоходной компании.

Проблемы влияния организационной культуры на конкурентоспособность организации и эффективность ее деятельности исследовали отечественные и зарубежные ученые. Например, некоторые зарубежные исследователи связывают эффективность деятельности предприятий с силой культуры. Так, Д. Коттер и Д. Коэн считают, что «сильно развитая организационная культура предприятия усиливает координацию, контроль и единство целей предприятия с целями работников» [3, с.245]. Л.Аргоут, например, предполагает, что она обуславливает влияние на качество, а Д. Руссо особо подчеркивает влияние на прибыль. Отечественными учеными, исследовавшими данную проблематику являются В.Г. Никифорова, С.В.Бурлуцкий, Я. Я. Слабко, В. Стоянова, О.В.Харчишина, Ю.И. Палева. В то же время, малоисследованной остается проблема выяснения влияния конкретных факторов и элементов организационной культуры на развитие, эффективность деятельности крьюингового предприятия. Специфика феномена организационной культуры такова, что она оказывает воздействие не только на все аспекты поведения сотрудников компании, но и на её имидж, конкурентоспособность.

Целью данной статьи является определение основных путей формирования и развития организационной культуры как фактора влияния на эффективность деятельности предприятия.

Крьюинговую структуру можно определить как специфическую форму кадровой компании, которая представляет собой своеобразный инструмент поиска и привлечения рабочей силы – членов экипажей морских судов. Термин «крьюинг» образован из английского «to crew, crewing» (набирать экипаж, судовую команду) [4, с.25].

Рынок труда моряков Украины востребован представительством таких крупных международных судоходных компаний, как Maersk, MSC, CMA CGM Group (CMA), Marlow Navigation (MN), V.Ships, Danaos, Bernard Shulte Group, Alphaship, Zodiak, Uniteam, СК «Укрферри» и др.[5] Годовая потребность крупных компаний в морских кадрах составляет более, чем 97000 специалистов (табл. 1) [6].

Степень значимости организационной культуры для деловых партнеров и акционеров, а также сотрудников компании рассмотрим на примере международной крьюинговой компании "MSC Crewing Services". Выбор данной компании обусловлен успешностью и продолжительностью ее функционирования – в Украине она работает уже 10 лет.

В работу крьюинговой компании "MSC Crewing Services" заложено два основных принципа: ответственность перед судовладельцем и ответственность перед моряком. Компания "MSC Crewing Services" успешно развивается, занимаясь подбором офицерского и рядового состава на суда одного из крупнейших Кипрских судовладельцев «MSC Shipmanagement Limited Cyprus».

Для владельцев и руководства первостепенной является прибыльность и стабильность предприятия на рынке, для судовладельца – сервис и качество предоставляемых услуг. Цели одних и других достигаются посредством эффективной работы персонала компании, которая, в свою очередь, напрямую зависит от степени развитости организационной культуры.

Таблица 1

Характеристика морских судоходных компаний (МСК) в Украине

№ п/п	Название МСК	Количество судов	Виды перевозок	Количество моряков на борту	Среднегодовое количество рабочих мест	Рынки труда моряков
1	V.Ships	1000	контейнерные, балкерные, сухогрузные	25000	33000	Зап.Европа, Украина, Юго-зап. Азия (ЮЗА)
2	Maersk	560	контейнерные	15000	20000	Украина, ЮЗА
3	MN	500	контейнерные	11000	15000	Украина, ЮЗА, Россия
4	MSC	405	контейнерные	10500	14000	Украина, ЮЗА, Россия, Индия
5	CMA	280	контейнерные	7000	9000	Украина, ЮЗА
6	Zodiak	70	контейнерные, балкерные, сухогрузные	1750	2270	Украина, ЮЗА
7	Uniteam	50	контейнерные	1250	1600	Украина, ЮЗА
8	Danaos	50	контейнерные, балкерные	1250	1600	Филиппины, Украина
9	Alphaship	20	контейнерные	500	650	Украина, ЮЗА
	Всего	2760		73250	97050	

Цель организационной культуры крейтингового предприятия –обеспечение высокой эффективности компании посредством совершенствования управления человеческими ресурсами для обеспечения лояльности сотрудников к руководству и принимаемым им решениям, воспитания у работников отношения к предприятию как к своему дому. Такая культура развивает способности в деловых и в личных отношениях опираться на установленные нормы поведения, решать любые проблемы без конфликтов, что приводит к максимизации эффективности производственного менеджмента и к качественным улучшениям деятельности предприятия в целом.

Руководство ООО «MSC Crewing Services Ukraine» способствует развитию причастности, выяснению роли и целей, развития группового духа. Стиль управления руководителя этого предприятия направлен на то, чтобы снизить уровень недовольства подчиненных. Для улучшения содержательности труда работнику поручают «более сложную» или «высшего порядка работу», более разнообразную, значимую, самостоятельную и т.д. Стиль общения между работниками предприятия более общительный, царит доброжелательная атмосфера.

Как показали результаты нашего исследования, среди организационных ценностей данной компании можно выделить:

- чистоту личности и честность в отношениях;
- внутреннюю установку лояльности;
- компетентность и профессионализм, которые ведут к высокой личной эффективности;
- инновационность и творческий подход;
- гибкость и приспособляемость к изменяющимся обстоятельствам;
- эффективная, которая понимается сотрудниками, занятость и вовлечение в работу;
- удовлетворение потребностей сотрудников;
- командная работа;
- доброжелательность и вежливость персонала, как к клиентам, так и друг к другу;
- обучение и развитие персонала с обязательным предоставлением обратной связи.

Для определения влияния организационной культуры ООО «MSC Crewing Services» на эффективность ее деятельности нами был выбран метод поэлементной качественной оценки организационной культуры, поскольку его можно использовать во время

последовательного усовершенствования существующей культуры. Точное измерение социально-психологических качественных параметров невозможно, поэтому нами была использована система тестов (согласно иерархической структуре), которые позволяют на основе опроса оценить уровень корпоративной культуры на предприятии.

Согласно методике поэлементной качественной оценки О.Тихомировой [7, с.56], для анализа организационной культуры была отобрана определенная фокус-группа из сотрудников ООО, с которыми был проведен опрос. Оценка организационной культуры проводилась по шкале: $0 \geq 2,5$ – неудовлетворительная; $2,5 \geq 3,5$ – удовлетворительная; $3,5 \geq 5$ – высокая.

Подэлементы организационной культуры, ранжированные по определенной весомости, являются отражением мотивов сотрудников к работе, а полученные балльные оценки характеризуют степень их развития и потребности в реализации, то есть определяют уровень влияния составляющих организационной культуры на мотивацию эффективной деятельности персонала предприятия, а, следовательно, и на ее конкурентоспособность.

Методом экспертных оценок на основе ранжирования были определены значения весомости внешних (логотип, внешний вид работников, интерьер, герои, легенды, праздники) и внутренних (миссия, цель, организационные ценности, корпоративные правила, нормы) элементов организационной культуры ООО, рассчитан их средний балл и определена общая оценка субъективных атрибутов организационной культуры. Результаты оценивания представлены в таблице 2.

На основе определения общих оценок внешних и внутренних субъективных атрибутов был рассчитан уровень организационной культуры ООО «MSC Crewing Services» путем определения средней величины между этими двумя показателями, т.е. $(4,15 + 3,825) \div 2 = 3,99$. Такой показатель организационной культуры, определенный нами по методике О.Тихомировой, является достаточно высоким. Следует отметить, что в результате проведенных исследований и социологических опросов, было установлено – в MSC решается около 80% управленческих задач, формирующих организационную культуру.

Таблица 2

**Оценка субъективных атрибутов организационной культуры
ООО «MSC Crewing Services»**

№	Атрибуты	Вес	Баллы	Общая оценка $5=3 \times 4$
1	2	3	4	5
Внешние элементы организационной культуры (Ивнеш.)				
1.	Логотип	0,20	4,5	0,90
2.	Лозунг	0,15	2,5	0,375
3.	Внешний вид работников	0,25	4,5	1,125
4.	Интерьер	0,15	5	0,75
5.	Герои	0,10	4	0,40
6.	Легенды	0,05	2	0,10
7.	Праздники	0,10	5	0,50
	Всего	1	-	4,15
Внутренние элементы организационной культуры (Ивнут)				
1.	Миссия	0,20	3	0,60
2.	Цель	0,25	3,5	0,875
3.	Корпоративные ценности	0,25	4	1,00
4.	Корпоративные правила	0,15	4	0,60
5.	Нормы	0,15	5	0,75
	Всего	1	-	3,825

Обобщение результатов опроса фокус-группы, которая состояла из менеджеров (33,3%), специалистов и рабочих (66,7%), позволяет сделать вывод о том, что основным элементом организационной культуры является система формальных и неформальных ценностей, присущих конкретной организации, отражающие ее индивидуальность (именно они являются теми мотивами, которые побуждают работников к эффективной деятельности), и положения о наличии тесной связи между корпоративными ценностями и отдельными элементами организационной культуры, с одной стороны, и мотивацией работников к эффективной деятельности – с другой.

В то же время, в ходе анализа внутренних организационных процессов на предприятии были выявлены следующие «проблемные зоны» организационной культуры:

- высшим руководством предприятия вопросам организационной культуры не всегда уделяется необходимое внимание, на предприятии ориентируются исключительно на разовом использовании собственных специалистов по корпоративной культуре, однако не приглашаются и специалисты извне;
- необходимо разработать и внедрить более действенную систему материальной и нематериальной мотивации, чтобы увеличить лояльность и удовлетворенность персонала, повысить имидж компании;
- большинство положений по организационной культуре задекларировано только на бумаге, отсутствует качественное доведение их до работников (особенно низших уровней управления), и, как следствие, отсутствует реальное выполнение положений организационной культуры на практике;
- не утверждена четкая нормативная база по организационной культуре: Кодекс корпоративной культуры, Кодекс делового поведения сотрудников, Кодекс взаимоотношений с моряками и деловыми партнерами.

При наличии определенных «проблемных зон» в организационной культуре ООО «MSC Crewing Services», на предприятии имеются предпосылки для существенного повышения конкурентоспособности на основе развития организационной культуры, а именно:

- определена стратегия развития предприятия;
- сформирована система управления персоналом;
- предприятие имеет определенный фирменный стиль (логотип и корпоративные цвета);
- создана система позитивных ценностей, традиций, обычаев.

Вместе с тем, обязательным условием является максимальное коррелирование организационной культуры с общими целями всех заинтересованных сторон (стейкхолдеров) в процессе создания совместных ценностей. Таким образом, в результате исследований роли организационной культуры в деятельности современного круизного предприятия прослеживается значительное влияние данного понятия на стратегическое развитие организации. По нашему мнению, в достижении высокого уровня конкурентоспособности, долгосрочных целей предприятия и его эффективной деятельности решающим фактором является сильная организационная культура.

Литература:

1. Бундюк Р.А. Формирование комплексной системы управления плавсоставом судоходной компании. – Одесса: ОНПУ, 2013 – 94с.
2. Исмаильчук Е.П. Структура и механизм функционирования круизного рынка: статья / Е.П. Исмаильчук// Методи та засоби управління розвитком транспортних систем. – 2008. №14 – С.47-52.
3. Коттер Джон П., Коэн Дэн С. Суть перемен. – Изд-во «Олимп-Бизнес». – 2008. – 300с.
4. Жихарева В.В. Теория и практика инвестиционной деятельности судовых компаний: монография/ В.В. Жихарева. – Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 2010. – 480с.
5. <http://www.msccs.com/ukraine/> – официальный сайт "MSC Crewing Services"
6. Консолідовані звіти Одеського обласного статуправління про кількість і склад громадян України, які тимчасово працюють за кордоном за 2008-2014 рр. – Одеса: Держкомстат, 2014. – 34с.

7. Тихомирова О.Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка / О.Г. Тихомирова. – Издательство: Санкт-Петербург, 2008. – С. 148.

Shevchenko I. B.

PhD in Economics, Associate Professor

National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"

NEW APPROACHES TO THE MANAGEMENT MODEL OF CHANGES IN ORGANIZATION

The author explores the most popular management models of changes and offers the author's vision for improving the approaches to the process of changes in the enterprises. By connecting the organizational and process approaches, the effectiveness of changes in the organization is considered as a sum of the individual changes of the project participants in relation to the movement of the process of changes in the vertical management. On the basis of this approach the author created a management model of changes in organizations, which includes the stages of changes; direction of the movement of changes in accordance with the management levels; result to be achieved at this stage; necessary actions to be implemented to achieve and consolidate the result. Particular attention is paid to the role and functions of the head of changes.

Keywords: management of changes, development strategy, management model of changes, competitiveness of the enterprise.

Introduction. In the current market conditions an enterprise shall constantly innovate and know how flexibly to adapt to dynamic environmental conditions in order to maintain its competitiveness. This makes the enterprise change constantly; however unexpected unplanned changes can often lead to devastating consequences. Leaders of the organization should clearly define the strategic direction of the organization and consistently achieve its strategic goals through the change management process. As a result we obtain the organization that is capable of self-development, constant renewal, and quick adaptation.

The urgency of this problem is confirmed by modern researches on improvement of the enterprises' efficiency in modern conditions. The works of many modern managers, such as I. Adizes, P.F. Drucker, D. Kotter, P. Senge, G. Mintzberg etc, are devoted to this subject, and many modern management models of changes are developed based on the researches. However, as evidenced by the practice of change management, only one - two approaches to changes are used for the developed management models of changes in the enterprises, while ignoring other important factors. Quite often a process approach is applied in business, sometimes combined with a system one. This led to the conversion of changes into "hard" when the human factor and organizational culture were ignored; no attention was paid to the need to attract employees to participate in the project changes. Modern management started using an adaptive approach, and thus they often do not follow a sequence of the organizational changes that reduces their effectiveness.

Aim of the article: to review the existing management models of changes and suggest a new author's model of changes in the enterprise.

Research finding: current approaches and management models of changes can be divided into two groups:

- 1) Models where a process approach to planned changes, providing accurate performance of management functions, provides strict adherence to plan and control;
- 2) Models, aimed at development of the organization as a whole, using the interaction with employees and which are characterized by open communication processes.

The most common model is the model of changes by K. Lewin [1] that dominated in 90s in the theory of organizational changes and uses a process approach. His conception of the human factor of resistance to changes dominates till now in many studies as the main reason, determining the effectiveness of changes.

The main conversion mechanisms by Kurt Lewin are the following:

"Unfreeze" means breaking down the existing stereotypes, a departure from frozen. To form a new demand you need a certain percentage of anxiety or discontent. That is for the beginning of changes for a stable system you need to artificially destabilize it. For an unstable

system, especially if it is unstable for a long time, you should convert the distrust of employees into the possibility of positive changes. In any case, the main thing at this stage is to “unfreeze” the upper management of the organization, a belief that the old work methods have been exhausted.

“Change” is a central stage of the process, when the management and the employees try to practice new relationship, work methods and forms of behavior. This is a process of pilot innovation to move from the ideal innovation model to the real model, and potential one within the company. This stage involves two steps:

- “identification” when the process participants experience proposed innovations;
- “internalization” or “assimilation” when the process participants internally adopt changes; thus the common goals and principles of innovation are transferred to specific personal goals and standards. No matter if these changes occur sequentially or simultaneously, it is important that they require the participation of interested parties. At this stage the leading participants of the transformation process change their beliefs.

“Refreeze” occurs when the participants of innovation process use changes in practice, which are tested and evaluated as effective. At this stage, all employees of the organization share new approaches.

Later new theoretical models appeared that have proven their effectiveness in the implementation of changes. It is a change management model by L. Greiner, theory E and theory O of organizational changes, business transformations model by F. Huiiar and J. Kelly, a model of change curve by J. Duck and others. For the most part they focus on some of the factors of changes effectiveness: on the process of changes or on the strategic value-conscious orientation of changes, or on overcoming resistance to changes.

Jeanie Daniel Duck in her book “Change Monster” emphasizes that: “Change management is not only work with human relations, which are only one of three components required for successful implementation of changes... it is a strategy, which contains an ardent faith in the ultimate goal of changes and implementation, i.e. reliable management system (translated by the author)” [2]. Therefore, a proposed model includes the following phases of changes in the organization:

- Stagnation;
- Preparation phase for changes;
- Implementation phase of changes;
- Challenge;
- Achievement of a goal.

J. Duck considers organizational change not as a predetermined sequence of events, but as a dynamic process, which is more difficult to manage than a sequence of certain functions. It is based on the perception of innovations by the employees and it cannot be predicted.

It is to be noted ADKAR change model, proposed by D. Hyatt in 2006 [3]. It characterizes the modern approach to changes in the business teams and other social groups. The model put emphasis on the readiness of each individual participant to participate in the changes project, evaluated at 5 factors:

- 1) Awareness, i.e. awareness of the need for change. Note the personal vision of the current situation by an individual, the problems it mentions, how deep is a trust to manager of changes, false information and rumors on the changes draft, and personal factors that influence the motivation for changes.
- 2) Desire, i.e. desire and willingness of each member in the group to support changes and personally participate in them. For this it is necessary to understand the nature of changes (its nature and how its support will affect each person), its organizational and environmental context (as an organization or environment subject to change will perceive changes), and motivators of a person.
- 3) Knowledge, i.e. knowledge about what changes are needed, their content and how they should be held. It is important to consider the current knowledge base of the individual on

what and how that may change, possibilities of this person to digest additional knowledge, the resources available for education and training.

- 4) Ability, i.e. opportunity to make changes, the participants should have necessary skills and/or a possibility of their acquisition, study, digestion. They should pay attention to psychological blocks of a person impeding the implementation of changes, the physical abilities of a person, the time required to develop the necessary skills, the availability of resources to support the development of new skills.
- 5) Reinforcement, i.e. positive interim and final results of changes; changes must be attractive to each of the participants; the contribution of each participant should be evaluated and rewarded. It will provide necessary support to the process of changes. To do this, you must define a system of indicators to confirm the change and specificity changes for a person, evaluate the achievements with the actual progress or performance, demonstrate the absence of adverse effects, and form a system of responsibility, which creates a mechanism to consolidate the positive changes.

Only all five factors present in each person involved in the changes will effectively and successfully implement changes in the organization. However, if the changes are significant and there are a lot of participants, it is difficult to use this model.

The author proposes to combine a process and organizational approaches and presents the author's approach to change management model (Table 1).

The first stage is particularly important and a leading role belongs to the manager. During change management business managers have twofold task: firstly - to provide a safe stable work of the organization, and secondly - to always be ready for change in accordance with the changing conditions of the market economy and to maintain the competitiveness of the firm. These two mutually exclusive tasks require special skills from the manager.

Table 1

Author's Model of the Change Process

Phase of stages	Direction of changes	Result	Action
Awareness of the need for change by the manager	From top to bottom	Goal setting for changes in the strategic development of the organization	Analysis of the current situation, definition of the main points of the change program, team building
Awareness of the need and the correct changes by a team	From top to bottom	Development of the change program, organization of necessary training, study.	Report of validity, feasibility and need for changes among the employees - operating managers, persuasion of the employees involved in the change program, their familiarization with this program and the program of training required
Awareness of the need for changes by the employees of the enterprise	From top to bottom	Reducing resistance to changes	Distribution of program by the operating managers to persuade on the need of changes to all of the employees concerned, acceptance of changes at the individual level, understanding the viability and feasibility of changes
Individual changes	From bottom to top	Development of new forms and methods of work and work organization	Providing training on new forms and methods of work and work organization
Team changes	From bottom to top	Program of work, first results	Assimilation and testing of new forms and methods of work and work organization
Organizational changes	From bottom to top	Improving the performance of the organization as a whole	Implementation of effective and new forms and methods of work and work organization adapted to the peculiarities of the organization

Managers usually perform the function of providing the rhythm of work, are responsible for the rational organization of work and production process, ensure quality control and effective performance of the tasks within the budget or limited resources. A manager of changes must be willing to go beyond the ordinary, not be afraid of changes and be able to convince others in their

timeliness and necessity. He should not just be a good manager but a leader, who effectively combines strategic vision of the organization, professional skills and effective people management.

Functions (tasks) of the manager of changes at this stage:

- Awareness and acceptance of the need for changes;
- Set clear, specific goals (plan of changes);
- Provide reasonable explanation for the feasibility of changes;
- Form a team that will support the leader and denounce ideology of changes to employees involved in the process;
- Identify the determination to reform;
- Implement the ideology of changes in the corporate culture;
- Create a system of motivators to encourage changes;
- Legitimize changes in the work of individual employees.

Successful implementation of the next stage depends on the correct selection of the team members who must not only create a well-planned project of changes based on the needs and capabilities of the organization, but also convey the validity of changes to the employees involved in the project. Challenges faced by the team at this stage are the following:

- Creating an effective permanent infrastructure that helps the employees adapt to changes;
- Encouraging self-learning and self-improvement of the employees;
- Encourage creativity of the employees;
- Ensure better integration of best practices and reputable professionals;
- Creation of autonomous work groups, while coordinating their work;
- Combine the methods of decentralized and centralized management;
- Draft of changes should be clear and consistent, that will allow the manager to monitor the execution sequence of all actions.

It is quite difficult to evaluate the result of the implementation of the third stage. Readiness for change of the ordinary employees of the organization may indicate their willingness to learn new methods of working. The depth and quality of their digestion will lead to individual changes of the employees, sharing new skills will entail changes in the work of the functional departments, and this, in turn, will lead to a renewal of the organization activity as a whole. The consolidation of the changes depends on the performance by the manager of the following tasks:

- Providing everything necessary for work in new environment;
- Establishment of effective control system of new business processes;
- Revision of positive experience of changes;
- Recognition of all employees of the organization to successfully and efficiently update;
- Be prepared to provide the following cycle of changes, the need for which will inevitably arise in the modern conditions, when the organization's competitiveness is determined by new technologies and innovations.

Conclusions and prospects for future research.

The above model, considering the process of changes with the vertical movement of business management and the result of a certain phase of changes will allow a better understanding of the change process and enhance its effectiveness.

However, the content of works on change management at each stage of changes of the proposed model, and the role of participants in the process require further research.

Bibliography:

1. Духнич Ю. Модель организационных изменений Курта Левина // статті [Проект «Smart education»// веб-сторінка. – URL: <http://www.smart-edu.com/model-organizatsionnyh-izmeneniy-kurta-levina.html>]
2. Дж. Дак. Монстр змін // статті [Інтернет-портал для управлінців Менеджмент.com.ua // веб-сторінка. – URL: <http://www.management.com.ua/ct/index.php>]
3. Hiatt, Jeffrey M.AJKAR: a model for change in business, government and our community. - Prosci Learning Center Publications, 2006. – с.146.

12. MARKETING

Gret G.P.

Ph.D. Associate Professor

National Technical University of Ukraine "KPI", Kyiv, Ukraine

MARKETING SALES POLICY OF UNIVERSITY PUBLISHING HOUSE

Грет Г.П.

к.е.н., доцент

Національний Технічний Університет України «КПІ», м. Київ, Україна

МАРКЕТИНГОВА ЗБУТОВА ПОЛІТИКА УНІВЕРСИТЕТСЬКОГО ВИДАВНИЦТВА

The article highlights the marketing policy concept of the university publishing and the main distribution methods of printed output of the publishing and printing complex Politekhnik. The distribution of non-periodical publications and the selling technology of the books products were considered.

Key words: *printed output, publishing, distribution, channels, advertising, resources.*

Висвітлено поняття збутової політики університетського видавництва, основні методи збуту; розповсюдження друкованої продукції видавничо-поліграфічним комплексом «Політехніка»: організація розподілу неперіодичних видань та технологія продажу книжкової продукції.

Ключові слова: *друкована продукція, видавництво, збут, канал, реклама, ресурси.*

Нині в Україні застосовують схеми видавничого бізнесу розвинених країн. Функціонують видавництва, видавничо-поліграфічні комплекси, великі книготорговельні мережі та незалежні книгарні, переваги яких очевидні: широкий асортимент, децентралізовані закупівлі, програми маркетингу, реклама, високий рівень обслуговування та ін. Разом з книгарнями різних форм поширюються такі розвинені в Європі форми прогресивної роздрібно-книжкової торгівлі, як продаж літератури через Інтернет, книжкові клуби. При цьому важливим є питання, як швидко здійснюється доведення друкованої продукції від видавництва до книжкової торгівлі, наскільки раціональний рух книжкових товарів, чи сприяє він задоволенню попиту населення на літературу. Раціональне функціонування сучасних видавництв залежить від їхньої ефективної роботи, обраної структури управління, збутової діяльності. Тому доцільним є аналіз рекламно-інформаційної діяльності університетських видавництв, застосування ними системи «паблік рилейшнз», стимулювання персонального продажу.

Питання збутової політики українських видавництв висвітлювалися у працях таких вітчизняних науковців і практиків: О. Афоніна, О. Афанасенко, Ю. Барнича, Г. Глової, В. Д. Капранових, М. Тимошика, В. Теремка; зарубіжних авторів Е. Бейверсток, Л. Дашкової, В. Єсенькіна, Б. Кузнецова, В. Памбухчянц, Ю. Саннікова, П. Форсайта. Проте особливості збутової політики університетських видавництв, які мають справу з молоддю, яка донедавна була аудиторією, що читає, досліджені недостатньо. Насамперед у контексті видавничої справи потребує ґрунтовнішого дослідження **проблема** суттєвого спаду виробництва сучасних університетських видавництв.

Метою дослідження є характеристика збутової політики університетського видавництва, виявлення форм збуту, що застосовуються видавництвом ВПК «Політехніка», та розробка пропозицій щодо їх оптимізації.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі **завдання**:

– висвітлити мету збутової політики вузівського видавництва, виявити маркетингові заходи, спрямовані на її реалізацію;

– виявити особливості та фактори, що впливають на збутову політику університетського видавництва;

– охарактеризувати форми розподілу друкованої продукції, що застосовуються ВПК «Політехніка».

Основна мета збутової політики вузівського видавництва – організація збутової мережі для ефективного продажу виготовленої продукції.

Комплекс маркетингових заходів, спрямованих на реалізацію цієї мети, включає визначення стратегії збутової політики; методів руху товарів; типів та кількості рівнів каналів руху товарів; ширини каналу руху товарів; рівня інтенсивності каналу руху товарів; системи керівництва каналами збуту [2, 32].

Українські підприємства, які здебільшого вирішують одне й те саме завдання – швидке отримання готівки, йдуть шляхом створення власної торгової мережі, магазинів біля видавництва, фірмових магазинів тощо. Це дає можливість дещо зекономити на оплаті послуг посередників. Проте світова практика свідчить, що такий підхід не може вважатися перспективним. Саме професіоналізм посередників є гарантом ефективності проведення збутових операцій.

Алгоритм вибору збуту університетського видавництва включає виявлення чисельності, рівня доходів, концентрацію споживачів, вартість середньої разової покупки, закономірність поведінки під час купівлі товару, бажані години роботи магазинів, обсяг послуг торгового персоналу. У кожного сегмента є свої особливості та потреби, які породжують перевагу певного каналу збуту. Далі аналізують можливості видавництва – масштаби виробництва, фінансове становище, конкурентоздатність, визначаються характеристики товару, аналізується збутова політика конкурентів.

Важливим елементом алгоритму є не лише знання особливостей ринку, а й порівняння вартості різних варіантів збуту та оцінка їхньої економічної доцільності.

Університетські видавництва можуть застосовувати стратегії проштовхування та витягування як стратегії розподілу. Стратегію проштовхування використовують, щоб спонукати оптових і роздрібних торговців мати в запасі товари підприємства, тим самим проштовхуючи товар через канал кінцевого споживача. Більшість із них застосовують стратегію витягування, що покликана переконати споживача прийти в магазин і «витягнути» товар із каналу збуту. Щоб інформувати споживачів, доцільно використовувати рекламу, надання безкоштовних купонів і знижок тощо. При цьому необхідно забезпечити інтеграцію стратегії розподілу в комплексі маркетингу, для чого потрібно пов'язати їх зі стратегіями продажу, реклами, просування.

Польський маркетолог книжкового бізнесу Я. Володарчик виокремлює канали та ланцюжки розповсюдження. Каналом розповсюдження він називає спосіб доходження виробу до клієнта (безпосередній продаж: передплата, поштовий продаж, роздрібний продаж), а ланцюжком розповсюдження – низку учасників каналу розповсюдження. Він розрізняє кілька типів ланцюжків розповсюдження, які можуть поєднуватися залежно від потреб: видавець – читач, видавець – роздрібний торговець – читач, видавець – оптовий торговець – роздрібний торговець – читач [1, 66].

Перевагами безпосереднього продажу є швидке надходження готівки, уникнення проблем із розрахунками, можливість визначення величини накладу, гарантія продажу, база даних про адреси читачів, прийнятні роздрібні й оптові націнки. Перший тип розповсюдження використовує більшість українських університетських видавництв. Проте потужні видавництва деяких відомих університетських видавництв використовують другий тип розповсюдження, які пропонують своїм читачам малотиражні книжки.

Видавничо-поліграфічний комплекс «Політехніка» було засновано 17 січня 2001 р. з метою забезпечення навчального процесу навчальною та методичною літературою, створення умов для друку монографій, авторефератів, журналів, вісників, організаційно-розпорядної документації та іншої друкованої продукції, здійснення видавничої підготовки, тиражування, розповсюдження матеріалів переважно працівників НТУУ «КПІ». Упродовж тривалого часу видавництво випускає навчальну літературу (підручники, посібники, навчально-методичні посібники), навчально-методичні, наукові матеріали (монографії,

збірники наукових праць, препринт, тези доповідей та матеріали конференцій, науково-методичні та науково-популярні видання, автореферати), періодичні, літературно-художні, довідкові та інші друковані видання.

Основними цілями видавництва є :

- розширення видавничого асортименту залученням нових авторів з інших вищих навчальних закладів та видання підручників за новими тематичними розділами;
- покращення рекламної діяльності: розміщення інформації про видавництво в періодичних виданнях вищих навчальних закладів, створення каталогу видань, поширення листівок про видавництво в НТУУ «КПІ»;
- розгалуження каналів збуту, пошук нових покупців в Україні;
- поліпшення поліграфічного оформлення видань (випуск їх у палітурці).

Структура управління видавництва має характер функціональної департаменталізації (організація складається з окремих блоків, кожен із яких має призначення та обов'язки).

Видавництво складається з редакційно-видавничого відділу, відділу верстки, навчально-поліграфічного комплексу (палітурного відділу, відділу ризографії і трафаретного друку, офсетного цеху, монтажного відділу), бухгалтерії, відділу маркетингу та реалізації, магазину «Технічна книга», книгарні – навчальний корпус 1, книгарні – навчальний корпус 8.

Структура видавництва складається з виробничих та невиробничих підрозділів (рис. 1). До невиробничих відносяться бухгалтерія, відділ маркетингу і реалізації, редакційний відділ, а до виробничих – цех офсетного друку, ризографія, цех підготовки друкарських форм, відділ комп'ютерного набору та верстки, палітурний цех.

Основна поліграфічна продукція ВПК «Політехніка»: навчальні видання; методичні видання; журнальна продукція; книжкова продукція; бланково-аркушева продукція.

Структура випуску продукції видавництва ВПК «Політехніка» включає: навчально-методичні (45,5%), наукові (7,6%), періодичні (6,2%), довідкові (1,9%), літературно-художні (5,7%), науково-популярні (32,1%), рекламні (1%).

За читацьким призначенням навчальні видання ВПК «Політехніка» можна віднести до однієї основної групи – до видань для вищих навчальних закладів. Асортимент навчальної літератури ВПК «Політехніка» охоплює такі тематичні розділи: технічні науки (49%), економіка та управління (19%), математика, інформатика, інформаційні системи й технології (16%), медичні науки, охорона здоров'я (6%), мовознавство (6%), соціологія, суспільні науки (4%).

Технічні науки в тематичних розділах займають майже половину, а також значну питому вагу становить розділ математики та інформатики, що зумовлено освітнім профілем НТУУ «КПІ», якому належить видавництво. Меншими частками представлені мовознавство, медицина та суспільні науки.

До періодики відносять журнали «CHIP NEWS», «CHIP», «Вестник НТУУ «КПІ». «Машиностроение», «Электроника и связь», «Аэрокосмический вестник», «Промышленность и технологи», «Мир связи», «Телеком», «Телемир».

За останні три роки спостерігається зниження випуску товарної продукції видавництвом. Відповідно скорочується і обсяг реалізації. Обсяг виробництва продукції на підприємстві залежить від двох факторів: кількісного (обсягу виробництва) та якісного (ціни).

Скорочення обсягу товарної продукції обумовлено зменшенням кількості замовлень. Причинами таких результатів випуску продукції є як зовнішні фактори (кон'юнктура ринку, зміна попиту на окремі види продукції, стан матеріально-технічного забезпечення), так і внутрішні (нововведення в організації виробництва, придбання технічного обладнання, негативні моменти в системі управління).

Стосовно стратегії поведінки підприємства на ринку, то у ВПК «Політехніка» головна увага приділяється таким чинникам, як утримання оптимальної ціни на продукцію і послуги, дотримання високої якості виготовленої продукції, виконання замовлення в раніше

узгоджені терміни та щодо виробництва безпосередньо – постійне оновлення й модернізація техніки, удосконалення технології, яка відповідатиме попиту та бажанням споживачів і замовників поліграфічної продукції.

Інформація про випущений товар поширюється різними способами. «Політехніка» постійно бере участь у найбільших та найвідоміших виставках-ярмарках України. Крім того, поширюється інформація про ВПК «Політехніка» та його видання в засобах масової інформації, таких як газета «Київський політехнік» та веб-портал «Друг читача». Видавництво розробляє власні прайс-аркуші, з яких можна отримати таку інформацію: автор, назва, бібліографічні відомості та розсилає листівки, в яких міститься інформація про видавництво й послуги, які воно надає. За допомогою розсилки поштою листа-анотації певного видання, яким хоче зацікавити навчальний заклад, воно поширює інформацію про окремі видання серед інших вищих навчальних закладів.

Існує сайт Видавничо-поліграфічного інституту, на якому діє Інтернет-магазин ВПІ ВПК «Політехніка», де подається інформація про видавництво: його місцезнаходження, власні видання (прайс-аркуш видань), відділ маркетингу та реалізації. Однак слід зазначити, що цей інтернет-магазин не оновлюється, не користується попитом серед студентів НТУУ «КПІ» і маловідомий серед інших покупців. Потрібною є і більш детальна інформація про саме видавництво, про асортимент видань, послуги, які воно надає тощо.

Маркетингову збутову політику у видавництві «Політехніка» здійснює відділ маркетингу та реалізації, який займається рекламно-інформаційною діяльністю – поширює інформацію про видання в таких засобах масової інформації, як газета «Київський політехнік», веб-портал «Друг читача», налагоджує контакти з виробниками навчальної та наукової продукції з метою їх продажу.

На маркетингову збутову політику підприємства впливають такі фактори:

- головною стратегією підприємства є реалізація соціально важливих книжок, що сприятиме не тільки отриманню прибутку, а й розвитку освіти в Україні;
- продукція підприємства включає власні видання, які випускають малими тиражами, тобто основною цільовою аудиторією є викладачі, студенти та абітурієнти НТУУ «КПІ»;
- видавництво має кіоск. Дві книгарні на території НТУУ «КПІ», де реалізовує свої видання та продукцію інших видавництв;
- підприємство має низку невикористаних можливостей, які доцільно застосувати для вдосконалення збутової політики.

На підприємстві діють канали розподілу нульового рівня та однорівневі. Обрані підприємством канали збуту безпосередньо впливають на всі рішення у сфері маркетингу. Політика цін залежить від того, яких посередників обрало підприємство. Крім того, вибираючи канали збуту, слід враховувати не лише умови сьогодення, але й перспективу та майбутнє комерційного середовища. Видавництво налагодило таку систему каналів збуту - вищі навчальні заклади, книгарні, Інтернет-магазин, книжкові виставки-ярмарки, бібліотека НТУУ «КПІ».

У книгарнях, розташованих на території НТУУ «КПІ», представлено асортимент, що охоплює не тільки видання ВПІ ВПК «Політехніка», а й інших видавництв, які надають власну продукцію переважно під реалізацію. Це оформлюється договором консигнації, який містить такі розділи: предмет договору; умови передачі товару; ціна та порядок розрахунків; відповідальність сторін; форс-мажорні обставини; заключні положення; місцезнаходження, банківські реквізити та підписи сторін.

Визначаючи асортимент власних точок продажу, персонал слідкує, щоб тематика та якість видань відповідала потребам споживачів. Культурно-економічний профіль регіону, що обслуговується книгарнями, можна охарактеризувати за допомогою таких індикаторів: стать, вік, платоспроможність та сфера діяльності покупців, місцезнаходження книгарні.

Основну масу покупців становлять абітурієнти, студенти, викладачі та науковці. Переважна більшість покупців – чоловіки. Найбільшим попитом асортимент книгарні користується у людей віком 20–23 та 50–60 років. Платоспроможність покупців не досить

висока. Виходячи з цього, можна сказати, що асортимент книгарні має бути зорієнтований на студентів і викладачів університету, причому варто звернути увагу на вартість видань, яка не має перевищувати певної межі.

Негативні тенденції, які спостерігаються у випуску товарної продукції, пов'язані зі спадом виробництва, що є наслідком кризового стану економіки України, пасивності у просуванні підприємства на ринку. Тому в цих непростих умовах видавництво потребує вдосконалення збутової діяльності шляхом активізації участі видавництва у книжкових виставках-ярмарках, оновлення інформації Інтернет-магазину, розміщення банерної реклами на освітньому порталі України.

Література:

1. Влодарчик Я. Маркетинг у видавничій справі – фантазія чи дійсність? / пер. з пол. Олег Гірний / Я. Влодарчик. – Львів : Кальварія, 2002. – 143 с.
2. Глотова Г. І. Маркетинговий менеджмент видавничої продукції : навчальний посібник / Г. І. Глотова, Ж. М. Ковба, Г. А. Мохонько, В. В. Мартинів. – Львів : Українська академія друкарства, 2013. – Львів : Кальварія, 2002. – 143 с.

Polkovnikova M.P.

postgraduate student

East-Ukrainian National University Named by Vladimir Dahl

ABROAD REGIONAL MARKETING

Полковнікова М.П.

аспірант

Східноукраїнський Національний Університет імені Володимира Даля

РЕГІОНАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ ЗА РУБІЖОМ

In the article reviews the experience of Canadian provinces on the use of regional marketing, analyzes the major marketing tools for example the city of Ottawa and surrounding area, an assessment of their effectiveness.

Keywords: *regional marketing, marketing tools, 4p, infrastructure marketing, monuments marketing, , image marketing.*

У статті розглянуто досвід канадської провінції по використанню регіонального маркетингу, дається аналіз основних інструментів маркетингу на прикладі міста Оттави та прилеглої території, дається оцінка їх ефективності.

Ключові слова: *регіональний маркетинг, інструменти маркетингу, 4p, маркетинг інфраструктури, маркетинг пам'яток, маркетинг іміджу*

Торонто є одним з яскравих прикладів з використання регіонального маркетингу, все це і призвело до нинішнього успішному і розвивається місту та провінції в цілому.

Частка Торонто в канадському ВВП оцінюється в 10% (\$ 140 млрд.), а з урахуванням передмість - в 20% (\$ 269 млрд). У цьому місті розташовано 40% від загальної кількості штаб-квартир в Канаді, в тому числі 174 з 800 провідних канадських корпорацій.

Найбільші виробники ВВП в регіоні Торонто - це фінансова сфера, страхування і нерухомість.

Торонто третій за величиною після Нью-Йорка і Чикаго фінансовим центром Північної Америки і, згідно зі списком світових фінансових центрів Global Financial Centres Index, тринадцятим на світовій арені. Серед впливових галузей в Торонто та його передмістях можна назвати наступні: автопромисловість, креативна індустрія, їжа і питво, туризм, медицина, промислове виробництво, інформаційні та комунікаційні технології, «зелені».

Якщо роздивитися більш детально, що саме роблять спеціалісти для досягнення такого високого рівня та побудови такого іміджу регіону, можна систематизувати та звести в таблицю (табл.1).

Таблиця 1

Регіональний маркетинг на прикладі міста Торонто

4P	Стратегічні напрямки маркетингу	Інструменти маркетингу	Характеристика
Товар	Маркетинг інфраструктури	Побудова культурних споруд	Торонто також відомий широким вибором музеїв (AGO - Художня галерея Онтаріо, ROM - Королівський музей Онтаріо і ін.), унікальними парками і садами (ботанічний сад Аллан та ін.) і можливостями для відпочинку на природі.
		Транспорт	На даний момент активно ведуться будівельні роботи над новою гілкою, що йде на північ, у передмістя по назвою Vaughan. Гілка називається Toronto-York Spadina, і буде введена в експлуатацію до осені 2016
		Промисловість та виробництво	Сильна сфера в регіоні Торонто створює близько 20% його загального ВВП і представлена наступними галузями (по спадаючій): ливарна промисловість, хімічна промисловість, верстатобудування, виробництво меблів, поліграфія і виробництво пластика.
		Світові заходи	Два рази на рік в Торонто на площі Nathan Phillips Square проводиться Канадська тиждень моди L'Oréal Fashion Week.
	Event маркетинг	Світові заходи	Два рази на рік в Торонто на площі Nathan Phillips Square проводиться Канадська тиждень моди L'Oréal Fashion Week.

Ціна	Цінова політика	Податкова та цінова політики	Спрощується інвестування та податкова політика стосовно компаніям і приватним особам. Через цінову та податкову політики в Торонто знімається дуже багато фірм, вироблених як Голлівудом, так і канадськими продюсерами

Продумана	Маркетинг іміджу	Новий персонал	Залучаються і навчаються необхідні для ключових галузей фахівці
		Нові організації по привертанню інвестицій	В результаті в 2009 році під егідою муніципалітету Торонто були створені дві нові корпорації, до ради директорів яких увійшли представники як приватного, так і державного сектора: Build Toronto та Invest Toronto. Завдання компанії Build Toronto - залучити представників державного та приватного сектору у розвиток не повністю використаної міської нерухомості, щоб отримати додатковий прибуток, створити нові робочі місця і відновити навіколишній простір. Завдання Invest Toronto - зацікавити приватний сектор у збільшенні можливостей інвестицій в Торонто через маркетинг, допомагати в організації торговельних представництв і взаємодіяти з іншими урядами та компаніями
		Нові організації по регулюванню економічного розвитку	Toronto Economic Development Corporation (TEDCO). Компанія з економічного розвитку Торонто передала свої обов'язки по загальному розвитку міста корпорації Build Toronto і в 2009 році трансформувалася в Toronto Port Lands Authority, керуючу береговою лінією Торонто
		Інвестиції країни	На додаток до державним і приватним внутрішнім вкладенням Канада отримала значні прямі іноземні інвестиції. Торонто прагне залучити урядові інвестиції - федеральні і регіональні, внутрішні - від приватного сектора, а також іноземні прямі інвестиції. Для цього потрібно мати репутацію підходящого напрямку для повернення інвестицій на закладений ризик, тобто бути привабливим брендом і зберігати цей імідж.
		Нова організація по управлінню ДПП	Toronto Financial Services Alliance (TFSA) об'єднує роботу компаній, що надають фінансові послуги в Торонто. Управляє ДПП - державно-приватним партнерством між провінцією Онтаріо, Торонто і фінансовими службами приватного сектора з метою рекламувати фінансові послуги Торонто
		Привертання туристів	Tourism Toronto. Галузева асоціація «Туризм Торонто», співпрацює з Торонто і провінцією Онтаріо.
Збут	Інформаційний маркетинг	Реклама в різних носіях	- Поширення інформації про регіон по офіційних каналах - Регулярні публікації про регіон; - Пряма розсилка пропозицій про співпрацю та інвестиційних проектах
	Канали збуту (прямі та непрямі канали збуту)	Нульовий канал, посередники, дистрибутори	Каналом за допомогою якого здійснюється продаж товарів і послуг, а також заохочення інвесторів та туристів відрізняється від регіону (місто, або підприємство даної території) та кінцева - клієнт, можуть бути такі посередники: - туристичні агентства - торгові представники - внутрішні та зовнішні служби збуту - інтернет-дистрибуція - рекламні агентства Або без посередників: - директ маркетинг, прямі продажі

Як видно з табл. 1 Торонто створює організації які заохочують інвестиції в регіон, будує нові бізнес-центри, нові магістралі. Все це не може не відзначатися на іміджу міста та в загальні на рівні життя людей. Тому він і є таким привабливим до іммігрантів. Також є

окрема спілька яка займається пошуку талановитих спеціалістів. Тобто в Торонто спостерігається не тільки приток інвестицій, а й кваліфікованої робочої сили, що становить відсоток працездатного населення.

Якщо мова йде про внутрішні інвестиції, то з теорії і спроб її застосування в Торонто можна витягти кілька основних уроків. У сучасному світі конкуренція за інвестиції надзвичайно висока, і найбільші національні та транснаціональні корпорації шукають відповідні місця для розширення своєї активності. Хоча при прийнятті подібних рішень проводиться самий ретельний аналіз, враження про бренд накладає свій відбиток на формування списку варіантів і остаточний вибір.

У Торонто багато конкурентних переваг у глобальному масштабі, але не існувало ефективної комунікації про це відповідним цільовим групам. У стратегії і реалізації зовнішніх бренд-комунікацій можуть використовуватися інструменти маркетингових медіамікс, найкраще підходять для цільових аудиторій, і після зробленого вибору потрібно дотримуватися загального, послідовного повідомлення.

Внутрішні бренд-комунікації - перший крок до успіху зовні. На прикладі Торонто, який докладав невдалу спробу створити монолітний бренд, можна зробити висновок: думки ключових стейкхолдерів та осіб, що приймають рішення в місті і серед його жителів, надзвичайно важливі для успіху.

Потрібно постійно відслідковувати прогрес, порівнюючи досягнутий успіх з рівнем конкурентів. Оцінка за встановленими показниками важлива, але недостатня для отримання повної картини. Про прогрес необхідно повідомляти якомога ширше і на зовнішню, і на внутрішню аудиторію. Не можна вважати успішною комунікацією розміщення даних на міському сайті, якщо не проведена активна кампанія по залученню до нього уваги людей. Сьогодні, в період популярності маркетингу в соціальних мережах, критично важливо створювати рекламний шум навколо інформаційного приводу.

Висновки. Створення позитивного іміджу та сприятливої атмосфери для інвестицій це дуже велика робота та довгий шлях, який сприяє використанню інструментів маркетингу. Регіон – це продукт який не можливо покращити за один день, а який постійно потрібно оновлювати з новим часом.

Торонто вже має неповторний імідж та сприятливий клімат в межах штату, для більш привернення назовні та для того щоб ухvatити ще більшу частину потенційних споживачів та цільових ринків пропонується активніше використовувати бренд-комунікації, для більш ширшого обхвату та більш точного донесення інформації.

Якщо місто володіє переконливими причинами для інвестицій, слід постійно і регулярно транслювати це на зовнішню аудиторію.

Література:

1. Кейт Динні «City Branding Theory and Cases», пер. з англ. Вери Сечной видавництво «Манн, Иванов и Фербер» Москва, 2013
2. Журнал «nationalpost», - електронний ресурс, -<http://www.nationalpost.com/index.html>
3. Голубков Е.П. «Маркетинговые исследования теория, методология и практика», - вид. «Финпресс» Москва 1998, с. 495
4. Душкина М.Р. «Модели коммуникативного воздействия в маркетинге// Маркетинг в России и за рубежом». – 2010. - №4. – С. 320
5. Райе Л., Райе Э. 22 закона создания бренда. – М.: АСТ, 2003. – 160 с.

Soroka K.O.

PhD in Economics, Associate Professor

Morgunovska N.A., Poltavets A.O.

Student

Dnepropetrovsk State Financial Academy, Ukraine

ANALYSIS OF THE CONFECTIONERY MARKET OF UKRAINE AND WAYS OF ITS DEVELOPMENT

Сорока К.О.

к.е.н., доцент

Моргуновська Н.А., Полтавець А.О.

студентки

Дніпропетровська державна фінансова академія, Україна

АНАЛІЗ РИНКУ КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО РОЗВИТКУ

This article contains information about the state of Ukrainian confectionery market. A marketing analysis of the competitiveness and product quality. Basic problems and prospects of confectionary market in Ukraine. The findings indicated the main shortcomings confectionary market trends and transferred its improvement.

Keywords: confectionery products, competitiveness, manufacturers, suppliers, consumers, range, substitutes products, raw materials, export marketing.

Стаття містить відомості про стан українського ринку кондитерських виробів. Проведено маркетинговий аналіз рівня конкурентоспроможності та якості продукції. Окреслено головні проблеми та перспективи розвитку ринку кондитерської продукції в Україні. У висновках зазначено основні недоліки ринку кондитерської продукції та перераховано напрями його покращення.

Ключові слова: кондитерська продукція, конкурентоспроможність, виробники, постачальники, споживачі, асортимент, товарозамінники, сировина, експорт, збут продукції.

Актуальність дослідження. На сучасному етапі розвитку однією з найбільш розвинутих галузей у харчовій промисловості є кондитерська. Поточні обсяги виробництва продукції галузі дозволяють не тільки забезпечувати потреби внутрішнього ринку, а й створюють значний експортний потенціал.

Кондитерські вироби є значною частиною раціону харчування людини та користуються сталим попитом, насамперед, завдяки вишуканим смаковим властивостям.

Загальний обсяг виробництва підприємств за 2013 рік складає більше одного млн. т. продукції на рік, що дозволяє повністю забезпечити потреби внутрішнього ринку та експортувати значні обсяги продукції за кордон.

Аналіз публікацій. Проблема розвитку кондитерської галузі присвячені роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних фахівців, зокрема О.М. Азарян, О.С. Галушко, Л.М. Закревської, Ф. Котлера, Т.В. Лагоди, Л.А. Радкевич, П. Самуельсона, В.О. Соболева, О.М. Ткаченко та інших.

Мета. Аналіз сучасного стану та визначення тенденцій розвитку кондитерської галузі в Україні.

Виклад основного матеріалу. На сьогоднішній день виробництво кондитерської продукції є однією з найрозвинутіших галузей харчової промисловості України. Більше 65 % ринку поділено між 4 компаніями: АТ «Кондитерська корпорація Roshen», АТ ВО «КОНТІ», АТ «АВК» і АТ «Світоч». Невеликі підприємства не схильні до конкуренції з великими компаніями і намагаються займати вільні сегменти в регіонах.

Лідером в кондитерській галузі України є корпорація «Рошен» (м. Маріуполь). На відміну від «Світоч» корпорація є підприємством з суто українським капіталом. Свою продукцію «Рошен» експортує в Росію, Казахстан, Білорусь, країни Кавказу, США, Молдову, Ізраїль та інші країни.

Розглянемо корпорацію «Рошен» за факторами конкуренції Портера. Вартість торгівельної марки «Рошен» за даними 2013 року становить 193 млн. грн., що дає їй величезну перевагу перед конкурентами. «Рошен» займає більшу частину ринку кондитерських виробів (24 %).

Аналізуючи вплив покупців, можна сказати, що цільовою групою з найбільшою купівельною спроможністю є населення від 20 до 40 років, до яких відносяться робітники і службовці. Для розширення вікових меж, а відповідно і збільшення купівельної спроможності можна запропонувати зниження цін, проведення акцій, знижок, що зробить продукцію більш доступною. Корпорація «Рошен» має 5 основних постачальників сировини. Найбільший з них є комбінат ПП «Ілліча» (м. Маріуполь).

Кондитерська фабрика «Світоч» (м. Львів) також займає лідерську позицію на ринку. На відміну від «Рошен», «Світоч» є підприємством з іноземним капіталом, тому що воно входить до складу компанії «Nestle SA». «Світоч» виготовляє продукцію, спрямовану на український ринок, проте незначна частина експортується в Болгарію, Німеччину, Казахстан та Польщу [9].

Підприємство з кожним роком збільшує свою частку на українському ринку, що просуває його на досить високі позиції серед своїх конкурентів. [7]. Постачальники кондитерської фабрики отримують сировину майже з усієї Європи (особливо Німеччина, Бельгія, Чехія та ін.), Туреччини та інших країн, що є позитивним фактором для підприємства.

Необхідно зауважити, що порівняно з 2010 роком завдяки іноземним інвестиціям, нововведенням і великій кількості постачальників, кондитерська компанія стрімко підвищує і розширює свої позиції на українському ринку. За даними 2010 року «Світоч» займала всього 8 місце в рейтингу кондитерських фабрик України [5].

У четвірку лідерів кондитерської галузі також входить компанія «Конті». Вартість даної торгової марки становить 63,5 млн. грн. «Конті» займає близько 14 % ринку кондитерських виробів на Україні. Підприємство має свої філії в Росії. Постачальниками обладнання підприємства є Швейцарія, Німеччина, Нідерланди, Австрія, Франція, що дозволяє виготовляти продукцію високої якості, аналогів якої немає.

Покупцями є громадяни більшою мірою з 18 до 35-40 років зі стабільним заробітком. «Конті» є одним з найбільших підприємств з виробництва кондитерських виробів, поступаючись тільки «Рошен» і «Світоч». Компанія «Конті» завдяки впровадженню нових технологій є виробником продукції, аналогів якої немає на українському ринку, однак існує продукція, яка не поступається їй за якістю, отже, підприємству необхідно стежити за діяльністю конкурентів і не втрачати своїх позицій на ринку.

Кондитерська компанія «АВК» протягом довгих років займає лідерські позиції серед українських кондитерських фабрик. Вартість її торгової марки на 2013 рік склала 16,8 млн. грн. Однак, у порівнянні з 2009-2010 рр. вона змістила свої позиції з другого місця на четверте, поступаючись «Рошен», «Світоч» та «Конті». Вона є компанією з українським капіталом. Успішно експортує свою продукцію у 20 країн [8]. «АВК» має стабільних і відповідальних постачальників, які завжди вчасно постачають сировину на фабрику. Діяльність постачальників безпосередньо впливає на діяльність підприємства, тому «АВК» підтримує партнерські угоди тільки з перевіреними і надійними постачальниками. Покупцями продукції є, більшою мірою, особи від 20-40 років зі стабільним заробітком. Однак можливе розширення вікових рамок, за рахунок зниження цін. Підприємство активно проводить акції для покупців, що відповідно позитивно позначається на діяльності підприємства. Загроза товарозамінників надала можливість підприємству вдосконалити своє виробництво, і тому воно розробило лінію виробництва желейно-жувальних цукерок. «АВК» є безпосереднім лідером в Україні з виробництва даного виду продукції. Для того, щоб стійко утримувати лідерські позиції, кондитерська компанія повинна зробити свою продукцію більш доступною для покупців, стежити за діяльністю

конкурентів на українському ринку, щоб утримувати лідерські позиції в кондитерській галузі (табл. 1).

Сьогодні український ринок кондитерських виробів майже нічим не відрізняється від європейського, так як асортимент налічує близько однієї тисячі найменувань, при чому 90 % його належить продукції вітчизняного виробника [4, с. 20]. Виробники пропонують покупцям нові товари, вигідні цінові пропозиції, а також застосовують різноманітні інструменти маркетингових комунікацій для донесення споживачам інформації про зміни, що відбуваються. Вдале поєднання різних інструментів маркетингових комунікацій дозволяє компаніям збільшувати кількість споживачів та підтримувати імідж на ринку [5, с. 158].

Таблиця 1

Частка на ринку лідерів кондитерської галузі та вартість торгівельних марок за 2013 р.

Кондитерські компанії	Доля на ринку, %	Вартість торгівельних марок, млн. грн.
«Рошен»	24	193
«Конті»	14	63,5
«Світоч»	11,5	32
«АВК»	9,7	16,8

З погляду теорії поведінки споживача, ухвалення рішення про покупку і споживання кондитерського товару є складним процесом руху споживача через різні етапи: усвідомлення проблеми, пошук інформації, оцінка альтернатив, рішення про покупку, реакція на покупку [4, с. 47].

Високим попитом користуються ті вироби, які здатні підкреслити стиль та індивідуальність покупця, допомагають його самовираженню в соціумі. Деякі кондитерські продукти навіть стали статусним товаром, здатним виразити заможність і смак споживача. Особливо це характерно для тих компаній, які визначають такі цінності, як корисність і натуральність своїми стратегічними пріоритетами (наприклад, продукція компанії «Nestle», лінії продуктів для здорового харчування компаній «Домінік», «Бісквіт-шоколад») [4, с. 21].

Враховуючи поточний стан справ у кондитерській галузі України, можна виділити наступні проблеми та перспективи її розвитку:

Сировина. Процес виробництва кондитерської продукції є досить матеріаломістким, що зумовлює значну чутливість виробників до стану ринків цукру та какао-бобів. Останні є імпоротною сировиною, таким чином, вітчизняні кондитери є досить чутливими до валютних ризиків. Також слід зазначити, що в 2015 році можна очікувати деяке послаблення позицій українських виробників у шоколадному сегменті. Це пов'язано з тим, що 19 вересня 2013 року Верховна Рада України прийняла Закон «Про внесення змін до Митного тарифу України», згідно з яким Митний тариф перебудовується на основі гармонізованої системи кодування ГС-2012, якою користуються в більшості країн світу, в тому числі в ЄС. При цьому Закон передбачає підвищення з 5 % до 10 % ставок ввізного мита на ряд товарних позицій, що виступають сировиною для кондитерської галузі, а також на кондитерське обладнання.

Експорт. Як уже зазначалось, українська кондитерська галузь є залежною від експорту, тому запровадження торгівельних обмежень з боку країн Митного союзу негативно впливає на її динаміку та зумовлює пошук нових ринків.

Споживачі. Рівень споживання кондитерських виробів в Україні є значно нижчим, ніж у країнах ЄС, що зумовлюється низьким порівняно з європейським рівнем доходу. Покращення економічної ситуації в Україні опосередковано дасть поштовх для розвитку, в першу чергу, шоколадного сегменту, продукція якого, зважаючи на більш високу вартість, поступається в споживацьких уподобаннях продукції цукрового сегменту.

Висновки. Таким чином, кондитерський ринок України є висококонкурентним та насиченим. На нашу думку, для того, щоб ринок ефективно розвивався, необхідно збільшувати вихід українських фірм на міжнародну арену, забезпечуючи при цьому досконалу якість продукту та її унікальність.

У майбутньому слід очікувати посилення конкуренції між великими виробниками і зменшення частки дрібних виробників на ринку. Цьому сприятиме активна збутова і маркетингова політика з боку великих виробників, тому іншим гравцям, для того щоб зберегти і збільшити свою частку на ринку, необхідно оновлювати асортимент, проводити правильну маркетингову та рекламну політику та шукати нові ринки збуту переважно за рахунок експорту.

Література:

1. Азарян О.М. Шляхи підвищення ефективності розвитку підприємств у роздрібній торгівлі / О.М. Азарян, В.О. Соболев // Вісник ДонНУЕТ. Серія «Економічні науки». – 2010. – № 3 (39). – С. 175-180.
2. Галушко О.С. Тенденції розвитку ринку кондитерських виробів та особливості трансформації у системі цінностей його учасників / О.С. Галушко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1. – С. 15-21.
3. Конкурентоспособность отрасли: конкурентные преимущества, факторы, критерии и показатели оценки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dengifinance.ru/part-xi/konkurentosposobnost-otrasli-konkurentnye-preimuschestva.html>.
4. Матюшин В. Психология стимулирования потребителя / В. Матюшин // Маркетинговые коммуникации. – 2004. – №1. – С. 46-52.
5. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
6. Офіційний сайт кондитерської корпорації «Roshen» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://roshen.com/ua/>
7. Офіційний сайт кондитерської компанії «Київ-Конті» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.konti.com/ru>
8. Офіційний сайт кондитерської компанії «АВК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.avk.ua/ru/o_kompanii/about/
9. Офіційний сайт кондитерської компанії «Світоч» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nestle.ua/brands/pastry/svitoch>

Научный журнал "ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ" ISSN 2311-3413

приглашает к сотрудничеству в рамках опубликования научных статей докторов и кандидатов наук, молодых ученых, докторантов, аспирантов, соискателей, адъюнктов, магистрантов, студентов, молодых специалистов, преподавателей, научных работников, практиков.

Свидетельство о государственной регистрации КВ № 20225-10025 Р

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ) и Index Copernicus International (импакт-фактор ICV 5,32 из 9)

Полные тексты статей представлены в Научной электронной библиотеке **eLIBRARY.RU**

Периодичность - 1 раз в месяц

Язык издания: украинский, русский, английский.

Рубрики научного журнала "ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ":

1. Экономика и управление национальным хозяйством.
2. Экономика и управление предприятием.
3. Развитие производительных сил и региональная экономика.
4. Деньги, финансы и кредит.
5. Бухгалтерский учет, анализ и аудит.
6. Налогообложение и бюджетная система.
7. Экономическая безопасность субъектов хозяйственной деятельности.
8. Математические методы в экономике.
9. Государственное управление, самоуправление и государственная служба.
10. Экономика права.

Авторам статей выдается справка об участии в разработке научных тем:

- 1) Формирование механизма эффективного регулирования и управления экономической деятельностью предприятий (№ ГР 0113U007514).
- 2) Теория и практика управленческого и бухгалтерского учета, анализа и аудита деятельности субъектов хозяйствования (№ ГР 0113U007515).
- 3) Разработка концепции обеспечения экономической безопасности в условиях глобализации мировой экономики (№ ГР 0113U007516).

В издании публикуются исследования современных проблем экономической теории, концепции развития экономики предприятия, системы финансов, учета, анализа, аудита, экономической безопасности, налогообложения и управления, математических методов и информационных технологий в экономике; современного менеджмента и других отраслей экономической науки в Украине и мире.

Контакты:

Телефон: +38 068 851 75 52

Электронная почта: ecofin.at.ua@gmail.com

Официальный сайт: ecofin.at.ua



Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»



"East West" Association For Advanced Studies and Higher Education

PERSPECTIVE ECONOMIC AND MANAGEMENT ISSUES

Collection of scientific articles

Copyright © 2015 by the authors
All rights reserved.

WARNING

Without limitation, no part of this publication may be reproduced, stored, or introduced in any manner into any system either by mechanical, electronic, handwritten, or other means, without the prior permission of the authors
Edited by the authors.

ISBN 978-3-903063-16-4

Printed by "East West" Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH, Vienna, Austria on acid-free paper.
Am Gestade 1, 1010 Vienna, Austria